

**MEKANISME PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI
KCP. PULO BRAYAN**

SKRIPSI MINOR

Oleh:

ILMAYANI CITRA UJUNG

NIM. 0504163171



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019/1441 H**

**MEKANISME PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALA
PADA WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI
KCP. PULO BRAYAN**

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk

Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh :

ILMAYANI CITRA UJUNG

NIM. 0504163171



**PROGRAM
STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019/1441 H**

LEMBAR PERSETUJUAN

PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA WARUNG
MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP. PULO BRAYAN

Oleh

ILMAYANI CITRA UJUNG

NIM. 0504162135

Menyetujui

PEMBIMBING



FAUZI ARIFF LUTHIS, M.A.
NIP. 198412242015031004

KETUA PROGRAM STUDI
D-III PERBANKAN SYARIAH



ALIYUDDIN ABDUL RASYID, I.C., MA
NIP. 198412242015031004

LEMBAR PENGESAHAN

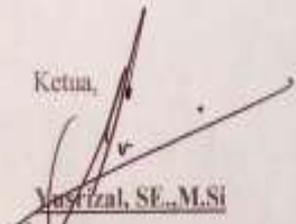
Skripsi minor ini berjudul "MEKANISME PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP. PULO BRAYAN" telah diuji dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal 24 Juni 2019

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 22 Juli 2019

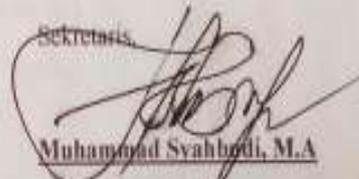
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Minor
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SU Medan

Ketua,


Yusrizal, SE., M.Si

NIP. 197505222009011006

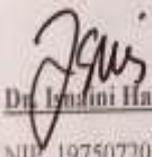
Sekretaris,


Muhammad Syahbudi, M.A

NIB. 1100000094

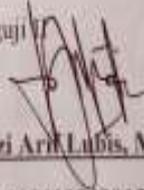
Anggota

Penguji I


Dr. Imtini Harahap, M.A

NIP. 197507202003122002

Penguji II


Fauzi Arif Lubis, M.A

NIP. 198412242015031004

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara


Dr. Andri Soemitra, M.A

NIP. 197605072006041002

IKHTISAR

Skripsi minor ini berjudul “PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA WARUNG MIKRO Pada Bank Syariah Mandiri Kcp. Pulo Brayan”. Produk Warung Mikro di PT. Bank Mandiri Syariah merupakan pembiayaan yang di berikan untuk usaha kecil menengah yang limit pembiayaan hingga Rp. 200.000.000,-. Melalui akad murabahah, Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Pulo Brayan tidak hanya di berikan kepada usaha mikro, kecil, dan menengah saja melainkan di berikan juga kepada usaha wiraswasta, pegawai BUMN, Pegawai BUMW, pegawai Negeri Sipil, aparat Negara (TNI, Polri, dll). Limit pembiayaan Warung mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri KC Pulo Brayan mulai dari Rp. 10 juta sampai dengan Rp. 200 juta. Berdasarkan hasil penelitian penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro yang di lakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kcp. Pulo Brayan yaitu dengan cara beberapa mekanisme yaitu : *Early Collection*, *Soft Collection*, *Hard Collection*, *Litigasi Collection*, Agunan Yang Diambil Alih (AYDA), Hapus buku (*WRITE OFF*), Hapus Tagih, Pemberian Talangan Biaya, Dan Kendala yang dialami Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro yaitu : Nasabah tidak mempunyai itikad baik dan Agunan tidak diikat sempurna.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Alhamdulillah rabbil 'alamiin, segala puji bagi ALLAH swt yang telah memberikan nikmat, karunia dan hidayah-Nya terutama nikmat kesempatan dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi minor ini yang berjudul "PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA WARUNG MIKRO (STUDI : BANK SYARIAH MANDIRI KCP. PULO BRAYAN)". Shalawat beserta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, keluarga, serta para sahabatnya yang telah menjadi jalan umatnya dalam menempuh keselamatan dan kebahagiaan di alam semesta ini dengan bergelimang ilmu pengetahuan.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Yang teristimewa kepada ayahanda Hasbullah Ujung dan ibunda Mariani Solin , yang telah memberikan curahan kasih sayang dan do'a restu serta dukungannya baik moril maupun materil yang tak terhingga kepada penulis dan tidak lupa kepada abang kakak adek-adek serta seluruh keluarga penulis yang selalu menyemangati dan juga mendo'akan penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Saidurahman, M. Ag. Selaku rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

3. Bapak Dr. Andri Soemintra, MA, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc,MA, selaku ketua jurusan D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
5. Ibu Kamilah, SE, AK, M.Si, selaku sekretaris jurusan D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
6. Bapak Fauzi Arif Lubis, MA , Selaku dosen pembimbing yang telah membantu dan membimbing penulis selama magang.
7. Bapak Fakhurrozi (RFO Manager) Kantor Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan yang telah membimbing penulis selama magang.
8. Bapak Yan Fahrizal, selaku petugas pembiayaan warung mikro yang telah memberikan kemudahan dalam memperoleh data dan wawancara mengenai Pembiayaan Warung Mikro.
9. Seluruh Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak memberikan pendidikan dan pengajarannya kepada penulis.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan yang setia menemani dalam suka maupun duka dan saling memberi semangat satu sama lain (Yora Dwi Lestari Tarigan, Frans Pella Murnisah Pasaribu, Vannya dwi Syahfitri, Nurul Ulva, Tengku Mastulen, Putri Ritonga, Rosmiyanti Tanjung).

11. Seluruh sahabat-sahabat yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah mendo'akan saya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna sempurnanya skripsi ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, semoga skripsi ini berguna bagi para pembaca dan menambah khazanah ilmu pengetahuan, semoga Allah SWT melimpahkan hidayah-Nya, serta lindungannya kepada kita semua Aamiin.

Medan, 2019

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized loop followed by the name 'Ilmayani Citra Ujung' written in a cursive script.

Ilmayani Citra Ujung

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJ	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IKHTISAR	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Metode Penelitian.....	6
F. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	6
G. Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Pembiayaan Dalam Perspektif Islam	9
1. Pengertian pembiayaan	9
2. Penilaian pemberian pembiayaan.....	13
3. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan.....	16
4. Akad-Akad Pembiayaan Syariah	18
B. Usaha Mikro Kecil, Dan Menengah di Indonesia.....	23

1. Pengertian UMKM.....	24
2. Karakteristik UMKM.....	27
3. Keunggulan dan Kelemahan UMKM.....	29
4. Profil UMKM di Indonesia.....	31
C. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia.....	32
D. Pembiayaan Bermasalah.....	34
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah.....	34
2. Tinjauan Mengenai Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah.....	35
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	42
A. Sejarah Singkat PT Bank Syariah Mandiri.....	42
B. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri.....	44
C. Produk-Produk PT Bank Syariah Mandiri.....	47
D. Budaya PT Bank Syariah Mandiri.....	62
E. Deskripsi Logo PT Bank Syariah Mandiri.....	62
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	64
A. Mekanisme Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Pulo Brayan.....	64
B. Kendala dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Warung Mikro	91
BAB V PENUTUP.....	92
A. Kesimpulan.....	92
B. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA.....	97

DAFTAR TABEL

No. Tabel

2.1	Perbedaan Antara Bunga Dan Bagi Hasil	12
2.2	kriteria UMKM	26
2.3	Klasifikasi UMKM Berdasarkan Jumlah (Plafound) Pembiayaan di Bank.	27

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar

1. Logo PT Mmandiri Syariah	58
-----------------------------------	----

BAB I

PENDAHUUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga perbankan Islam mengalami perkembangan yang sangat pesat dengan lahirnya *Islamic Development Bank* (IBD) pada tahun 1975 yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi serta meningkatkan kesejahteraan sosial bagi negara-negara anggota dan masyarakat muslim pada umumnya. Inilah yang menjadi cikal bakal berkembangnya bank Islam di dunia.¹

Upaya menerapkan nilai syariah dalam lembaga tidak selalu dipayungi oleh hukum positif lembaga keuangan syariah. Dunia perbankan Indonesia mendefinisikan perbankan sebagai segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Hal ini termuat di dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan pasal 1 ayat 1. Dalam UU perbankan syariah tahun 2008, istilah “perbankan syariah” secara eksplisit disebutkan (pasal 1).² Hal ini tentu memberikan arti penting bagi posisi perbankan syariah dengan disebutkannya secara eksplisit istilah “perbankan syariah”, berarti sistem perbankan syariah diakui secara legal oleh Undang-Undang. Fungsi utama perbankan di

¹ Warkum Sumitro, *Asas Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT Raja Grafindo persada, 2002), h. 1-2

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT raja Grafindo Persada, 2014), h. 2

Indonesia adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana masyarakat. Dalam menjalankan fungsinya, perbankan di Indonesia haruslah berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.

Perbankan memiliki berbagai macam bentuk usaha bank yang termasuk didalamnya usaha memberikan pembiayaan. Pembiayaan merupakan usaha utama perbankan (*financial depening*) yang dalam pelaksanaannya tergantung dari tingkat kemajuan perbankan. Semakin maju suatu bank, maka semakin besar pula manifestasi bank tersebut.

Perbankan syariah beberapa tahun belakangan ini sedang naik daun, dipicu dengan besarnya keinginan masyarakat untuk mendapatkan kehalalan dalam berbenturan dengan perbankan. Sedikitnya ada beberapa faktor yang menjadi pemicu perkembangan perbankan syariah sekaligus menjadi pembeda antara perbankan syariah dan perbankan konvensional, yaitu: *market*, bagi hasil, pinjaman bank syariah atas kemitraan, seperti prinsip bagi hasil (*mudharabah*), prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli (*murabahah*), prinsip sewa (*ijarah*) dan lainnya di bawah dewan pengawasan syariah.³

Meningkatkan pemberian persetujuan pembiayaan baru dikarenakan alasan yakni dilihat dari sisi internal dan sisi eksternal bank. Dari sisi internal, kemampuan permodalan yang masih cukup kuat dan permintaan kredit/pembiayaan yang meningkat. Sedangkan dari sisi

³ Ahmad Hasani, *Menimbang Perbankan Syariah Dalam Jurnal Bimas Islam* (Vol . 2. No. 3,2009), h. 54.

eksternalnya bank adalah membaiknya iklim ekonomi yang ditandai oeh membaiknya prospek usaha nasabah. Namun hal itu tidak menutup kemungkinan terjadinya pembiayaan yang bermasalah atau bahkan macet atas pembiayaan yang diberikan. Akibat yang ditimbulkan dari pembiayaan yang macet adalah tidak terpenuhinya kewajiban mengembalikan pembiayaan yang diberikan tersebut, baik sebagian maupun seluruhnya.⁴

Pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU No. 10 1998 pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis yang menetapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur dapat mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya dapat dihindari.

Walaupun demikian, pembiayaan yang diberikan kepada para nasabah tidak akan lepas dari resiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang akhirnya dapat memengaruhi terhadap kinerja bank syariah tersebut. dalam resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan oleh kegagalan *counterparty* dalam memenuhi kewajiban.

Pembinaan untuk pengusaha kecil juga harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil untuk menjadi pengusaha menengah. Namun perkembangan usaha kecil mendapat beberapa kendala seperti tingkat keampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya,

⁴ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 260

kewirausahaan, keuangan, dan kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur-jalur dalam mendapatkan permodalan. Perlu diketahui bahwa seluruh lembaga keuangan terkhusus pada bank syariah sangat membantu dalam pemberian pembiayaan dalam mengembangkan usaha yang kita jalankan, dalam hal ini bank syariah merupakan lembaga yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam, atau bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-qur'an dan hadist, yang mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara islam. Dalam tata cara bermuamalah itu dijauhi dengan praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur riba, untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan atau praktik-praktik usaha yang dilakukan di zaman Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya, tetapi tidak dilarang oleh beliau.⁵

Oleh karena itu, sebagai subjek penelitian Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu unit usaha syariah yang mempunyai kinerja keuangan yang bagus. Melihat fenomena tersebut maka sangatlah penting bagi Bank Syariah Mandiri untuk tetap meningkatkan pendapatan melalui pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan terhadap masyarakat mulai dari kalangan kecil, menengah sampai kalangan atas.

Berdasarkan berbagai uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti dalam penelitian dengan judul **“PENANGANAN**

⁵ Adiwarmanto karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), h. 231

PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA WARUNG MIKRO DI BANK MANDIRI SYARIAH KC PULO BYARAN MEDAN GLUGUR BRAYAN MEDAN”.

B. Rumusan Masalah

Dari ulasan singkat mengenai latar belakang masalah yang telah di paparkan diatas, maka peneliti akan merumuskan masalah yang akan menjadi panduan dalam penelitian selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro di Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan.
2. Apa kendala dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro di Bank Mandiri Syariah Cabang pulo Brayan.

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan pertanyaan-pertanyaan yang terdapat pada rumusan masalah diatas, maka disini terdapat tujuan yang ingin dapat dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui mekanisme yang dilakukan oleh Bank Mandiri Syariah Cabang pulo Brayan Medan dalam menangani pembiayaan bermasalah pada warung mikro.
2. Untuk mengetahui apa kendala dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro di Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan dapat terjadi.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

Secara teoritis hasil penelitian lapangan ini memberikan wawasan mengenai pembiayaan bermasalah pada warung mikro dan memberikan sumbangan pemikiran dan pengetahuan khususnya bagi lingkungan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Suatara Utara.

Secara praktis dapat bermanfaat bagi masyarakat umum, dapat menambah wawasan pola-pola tentang pembiayaan bermasalah pada warung mikro, sehingga menjadi sumber referensi agar mengetahui secara jelas penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara kerja untuk dapat memahami obyek yang menjadi sasaran atau tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan berbagai metode penelitian.

F. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis Penelitian

a. Observasi

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Hakikatnya penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian yang didukung juga penelitian pustaka

(*Library Research*) yang bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi, misalnya: buku, catatan, dokumen-dokumen, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan penanganan masalah pembiayaan pada warung mikro. Adapun data-data tersebut diperoleh dari lokasi yang berada di Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan.

b. Wawancara

Mengambil data penelitian dengan mewawancarai orang yang bersangkutan dengan Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan.

G. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro di Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan.

H. Sistematika Pembahasan

Secara garis besar penyusun skripsi minor ini membahas beberapa bab yang masing-masing sub-sub nya disesuaikan dengan kepentingan untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas agar lebih mudah dipahami. Untuk lebih jelas sistematika penulisannya adalah sebagai berikut.

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori

Pada bab ini penulis menguraikan tentang pengertian pembiayaan dan warung mikro.

Bab III Gambaran Umum Bank Rakyat Indonesia Syariah

Pada bab ini penulis menguraikan mengenai sejarah, visi, misi perusahaan, produk-produk yang ada di Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini penulis menguraikan hasil penelitian mengenai penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro.

Bab V Penutup

Pada bab ini penulis akan menguraikan kesimpulan serta saran yang diteliti

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Dalam Perspektif Islam

1. Pengertian Pembiayaan

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

- Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

- Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi:

- Pembiayaan modal kerja

yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu

hasil produksi; dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

- **Pembiayaan Investasi**

Yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Defenisi pembiayaan yaitu: pendanaaa yang diberikan oleh suatu pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan⁶. Pengertian pebiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. Transaksi bahi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyabittamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard* ; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP, AMN YKPN, 2002), h. 17

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, tau bagi hasil.⁷

Sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dipersamakan dengan kredit berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara baank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.⁸

Dalam aktivitas pembiayaan, bank syariah akan menjalankan dengan berbagai tehnik atau metode dengan penerapannya tergantung pada tujuan dan aktifitas nasabah penerima pembiayaan. Mekanisme perbankan syariah yang berdasarkan prinsip mitra usaha, adaah bebas bunga. Oleh karena itu, masalah membayarkan bunga kepada debitur atau pembebanan bunga kepada nasabah pembiayaan tidak akan timbul. Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yg diharapkan, bagi bank

⁷ UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 25

⁸ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun 1992, Tentang Perbankan (Pasal , Ayat 3)

bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berdasarkan berupa imbalan atau bagi hasil. Perbedaan lainnya terdiri dari analisis pemberian pembiayaan (kredit) beserta persyaratannya.⁹

Tabel 2.1

Perbedaan Antara Bunga dan Bagi Hasil¹⁰

Bagi Hasil	Bunga
Penentuan besarnya rasio atau nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untuk rugi.	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung
Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh	Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan
Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekaipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “booming”.
Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk islam.

⁹ Kashmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 72-73

¹⁰ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 61

2. Penilaian Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan, diantaranya dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan. Analisis 5C dan 7P memiliki hubungan yang erat dimana analisis 7P merupakan penjelasan dari analisis 5C.

Syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 5C:

1) Karakter/Akhlak (*Character*)

Karakter dapat terlihat dari interaksi kehidupan seseorang dengan keluarga dan tetanggamu.

2) Kondisi Usaha (*Condition of economi*)

Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk lebih berkembang lagi.

3) Kemampuan manajerial (*Capacity*)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal dan tangguh dalam menjalankan usahanya.

4) Modal (*Capital*)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu

menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan.

5) Jaminan (*Collateral*)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembiayaan kembali dana pembiayaan maka perlu diadakan jaminan.

Sementara itu, penilaian dengan 7P adalah sebagai berikut:

a) Kepribadian/*Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan *character* dari 5C.

b) Klasifikasi/*Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari Bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga, dan persyaratan lainnya.

c) *Tujuan/Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah untuk tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan.

d) *Prospek/Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Ha ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabahnya.

e) *Pembayaran/Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan sebitur, akan semakin baik, sehingga salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

f) *Profitabilitas/Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang ada diperolehnya dari bank.

g) *Perlindungan/Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

3. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a) Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh return ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil atas biaya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b) Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c) Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat akan berdampak kepada pertumbuhan diberbagai sektor.¹¹

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi satu pihak saja yaitu

¹¹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 96

pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan.

Manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi:

a) Kepentingan Debitur

- Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
- Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan, dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.

b) Kepentingan Perbankan

- Menjaga stabilitas usahanya, serta membantu memasarkan jasa-jasa perbankan.
- Untuk memperluas pangsa pasar (*market share*) dalam industry perbankan nasional, dimana pada saat ini belum ada keseimbangan antara penawaran dana dan permintaan akan dana.

c) Kepentingan Pemerintah

- Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi secara umum, diantaranya menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.
- Sebagai sumber pendapatan negara

d) Kepentingan Masyarakat Luas

- Dengan adanya kelancaran dari proses pembiayaan yang diharapkan terjadi sirkulasi dari masyarakat yang kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana.
- Meningkatkan daya beli masyarakat.

4. Akad-Akad Pembiayaan Syariah

Akad (*al-aqd*) dalam bahasa Arab berarti: perikatan, perjanjian dan pemufakatan.¹² Secara terminologi, akad memiliki arti umum dan khusus. Adapun arti umum dari akad adalah segala sesuatu yang dikehendaki seseorang untuk dikerjakan, baik yang muncul dari kehendaknya sendiri, seperti kehendak untuk wakaf, membebaskan hutang, thalak dan sumpah, maupun yang dibutuhkan kehendak dua pihak dalam melakukannya, seperti jual beli, sewa menyewa, perwakilan, gadai/jaminan.¹³

Menurut Jumhur ulama rukunakad ada tiga, yaitu aqid (orang yang menyelenggarakan akad seperti penjual dan pembeli), harga barang yang ditransaksikan (*ma'qudalaih*) dan shighatul aqd (bentuk ucapan akad).

Adapun akad-akad pembiayaan yang bisa dipergunakan dalam pembiayaan pada bank syariah adalah sebagai berikut:

¹² Mahmud Yunus, *Kamus Bahasa Arab Indonesia*, (Jakarta, PT. Hidakarya Agung, 1990), h. 79

¹³ Wahbah Zuhaili, *A-Fiqh al-Islamiyya Adillatuhu*, (Beirut: Dar al-Fikr, 2002), h. 127

a. Mudharabah

Mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dan nasabah dimana bank menyediakan 100% pembiayaan bagi usaha tertentu dari nasabah, sedangkan nasabah mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan bank.¹⁴ Dalam akad mudharabah bank mempunyai hak untuk mengajukan usul dan melakukan pengawasan atas penyediaan dana. Dari pembiayaan tersebut bank mendapat imbalan atau keuntungan yang besarnya ditetapkan atas dasar persetujuan kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh bank, kecuali kerugian akibat dari kelalaian nasabah.

Ayat yang berkaitan tentang akad Mudharabah yaitu:

الَّذِي وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ
 اؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
 عَلِيمٌ

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 kau (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. QS. Al-Baqarah: 283¹⁵

¹⁴ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), h. 86

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemah*, (Jakarta: PT Sikma Exagrafika, 2009), h. 49

b. Musyarakah

Musyarakah atau syirkah adalah suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut, serta mewakili atau mengugurkan haknya dalam proyek. Keuntungan dari hasil usaha dapat dibagi menurut proporsi penyertaan modal masing-masing sesuai dengan kesepakatan bersama.

Ayat yang berkaitan tentang akad Musyarakah yaitu:

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ

Artinya: *dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh dan amat sedikit lah orang ini. QS. Shad:24*¹⁶

c. Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank dan nasabah).¹⁷ Sedangkan pembiayaan murabahah yaitu suatu perjanjian dimana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Dalam prakteknya, pembiayaan murabahah dilakukan dengan cara bank membeli dan memberi kuasa kepada nasabah atas nama bank, dan pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga pokok ditambah

¹⁶ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemah*, (Jakarta: PT Sikma Exagrafika, 2009), h. 454

¹⁷ Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet IV, (Jakarta: IIT Indonesia, 2006), h. 21

sejumlah keuntungan atau margin margin untuk dibayar oeh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara bank dengan nasabah. Pembiayaan murabahah ditujukan untuk pembiayaan yang sifatnya konsumtif seperti rumah, toko, mobil, motor dan sebagainya.¹⁸ Pada pembiayaa murabahah merupakan perjanjian yang disepakati antara bank, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bak ditambah margin keuntungan) pada saat jatuh tempo.¹⁹

Ayat yang berkaitan tentang akad Murabahah yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar). Kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah maha penyayang kepadamu. QS. An-Nisa: 29²⁰

d. Salam

Transaksi jual beli dimana barang yag diperjual belikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai.

¹⁸ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute), h. 56

¹⁹ Muhammad Yusuf dan Junaedi, *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta Ganeca Press, 2006), h. 96

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemah*, (Jakarta: PT Sikma Exagrafika, 2009), h. 83

Ayat yang berkaitan tentang akad Salam ini yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

Artinya: *wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. QS. Al-Baqarah: 282*²¹

e. Ijarah

Akad antara bank (*muajjir*) dengan nasabah (*musta'jir*) untuk menyewa suatu barang atau obyek sewa (*ma'jur*) milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewanya, dan akhir dengan pemberian obyek sewa oleh nasabah. Dalam pembiayaan ini pertama, bank akan membeli aset untuk disewakan kepada nasabah dan dikategorikan sebagai aktiva ijarah. Setelah dimiliki bank, selanjutnya nasabah akan menyewa untuk jangka waktu yang disepakati dengan membayar harga sewa.

Ayat yang berkaitan tentang akad Ijarah ini yaitu:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآوِهْنَ أَجُورَهُنَّ ۚ

Artinya: *maka berikanlah kepada mereka nafkahnya sampai mereka melahirkan kandungannya. QS. At-Talaq: 6*²²

Adapun jenis pembiayaan dalam perbankan syariah berdasarkan tujuannya dapat dibagi tiga, yaitu:

²¹ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemah*, (Jakarta: PT Sikma Exagrafika, 2009), h. 48

²² Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemah*, (Jakarta: PT Sikma Exagrafika, 2009), h. 558

1. *Return Bearing Financing*

Yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian dan nasabah juga emberikan keuntungan.

2. *Return Free Financing*

Yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan dan lebidutujuakn kepada orang-orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang diperoleh.

3. *Charity Financing*

Yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan embutuhkan, sehingga tidak ada kalim terdapat pokok dan keuntungan.²³

B. USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI INDONESIA

1. Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Keberadaan usaha kecil, mikro dan menengah dalam perekonomian indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan apangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha kecil, mikro dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

²³ Ahmad Ghazali, *Serba-Serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta, Media Komputindo, 2005), h. 156

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dengan pengelompokannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.²⁴

Di Indonesia, berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain.

a. Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga puluh juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang

²⁴ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Ekonomi Menengah Dan Koperasi*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), Hlm. 16-20 Ibid, h. 14

bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahunan) lebih dari 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau anak cabang perusahaan yang dimiliki dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahunan) lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima

ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Tabel 2.2

Tabel Kriteria UMKM

Kriteria UMKM	Mikro	Kecil	Menengah
Kekayaan bersih tidak termasuk tanah dan bangunan	Paling banyak Rp 50 juta	Lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak Rp 500 juta	Lebih dari Rp 500 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 milyar
Hasil penjualan tahunan (omzet/tahunan)	Paling banyak Rp 300 juta	Lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 milyar	Lebih dari Rp 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp 50 milyar ²⁵

Dalam dunia perbankan, pengelompokan/klasifikasi UMKM didasarkan pada jumlah (*palfond*) pembiayaan yang dapat diberikan kepada UMKM, yaitu untuk usaha mikro pembiayaan yang diberikan sampai dengan maksimal Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), untuk usaha kecil yang pembiayaan yang diberikan antara Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 5.000.000.000 (lima milyar rupiah).

²⁵ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 11-

Tabel 2.3

Tabel klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah (*plafond*) pembiayaan di bank

Jenis Usaha	Jumlah (<i>Plafond</i>) Pembiayaan
Usaha Mikro	Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)
Usaha Kecil	Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) s/d Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)
Usaha Menengah	Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah)

2. Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

a. Usaha Mikro

Berikut ciri-ciri usaha mikro:

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3) Belum meakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.

- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 5) Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern.
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur.
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll.
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.²⁶

3. Keunggulan dan Kelemahan UMKM

Beberapa keunggulan yang dimiliki UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain:

- a. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah sangat cepat.
- d. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

²⁶ Dessy, Pengertian Dan Kriteria UKKM, artikel ini di akses pada 20 April 2011 dari <http://chichimoed.blogspot.com/pengertian-dan-kriteris.ukm.html>

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM adalah:

1) Kesulitan Pemasaran

Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik dipasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun dipasar ekspor.

2) Keterbatasan Financial

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansia antara lain: moda (naik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

3) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, control kualitas, akutansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar.

4) Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia.

5) Keterbatasan teknologi

Berbeda dengan Negara-Negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual.²⁷

4. Profil UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) di Indonesia

UKM kurang mendapatkan perhatian di Indonesia sebelum krisis pecah pada tahun 1997. Namun demikian sejak krisis ekonomi melanda Indonesia (yang telah meruntuhkan banyak usaha besar) sebagian besar UKM tetap bertahan, dan bahkan jumlahnya meningkat dengan pesat perhatian pada UKM menjadi lebih besar, kuatnya daya tahan UKM juga didukung oleh struktur permodalannya yang lebih banyak tergantung pada dana sendiri (73%), 4% bank swasta, 11% bank pemerintah, dan 3% supplier (Azis, 2001). Melihat sumbangannya pada perekonomian yang semakin penting, UKM seharusnya mendapat perhatian yang semakin besar dari pada pengambil kebijakan. Khususnya lembaga pemerintahan yang bertanggung jawab atas perkembangan UKM. Pengembangan UKM di Indonesia selama ini dilakukan oleh Kantor Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kementerian Negara KUKM). Selain Kementerian Negara KUKM, Instansiyang lain seperti Depperindag, Depkeu, dan BI juga melaksanakan fungsi pengembanagan UKM sesuai dengan wewenang masing-masing. Dalam perkembangannya, menurut data Biro Pusat Statisti (BPS), jumlah UMKM terys meningkat dan tetap

²⁷ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, *Ekonomi Skala Kecil Menengah Dan Koperasi*, (Jakarta: Ghalia Indonesia), h. 20-21

mendominasi jumlah perusahaan. Pada tahun 2006 terdapat sekitar 48 juta UMKM, dibandingkan dengan 7200 usaha berskala besar. Dalam kesempatan kerja UMKM menyumbang sekitar 97 persen dari jumlah pekerja di Indonesia.

Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM. Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan.

C. Peranan pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia

Salah satu target pencapaian sistem perbankan syariah nasional yang tercantum pada blueprint Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah “Terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*share-based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong-menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat. Beberapa

hal yang dapat disediakan oleh Bank Syariah untuk UMKM, kaitannya dengan pencapaian target visi diatas, antara lain:

1. Produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-Produk dengan sistem profit andlosssharing yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM.
2. Pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak di bidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas.
3. Mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana di voluntarysector. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen Bank Syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrumen Ekonomi Islam (Zakat, Infak, Shadaqah, Wakaf). Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak.

Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM. Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan.

D. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan di mana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan keterlambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan potential loss.

Menurut Robert H. Behrens, Commercial Problem Loan Bankers Publishing Company Boston, Page 46, faktor penyebab pembiayaan bermasalah antara lain:

1) Adversity

Perubahan dari siklus usaha (Business Cycle) di luar kontrol bank dan nasabah, seperti: bencana alam, sakit dan kematian.

2) Management

Ketidakmampuan nasabah mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan sesuai dengan cara-cara kegiatan usaha yang sehat dari hari-hari.

3) Fraud

Ketidakjujuran debitur dalam memberikan informasi dan laporanlaporannya tentang kegiatan usaha, posisi keuangan, hutang piutang, persediaan, dan lain-lain.

Menurut Mohammad Tjoekam, LPPI, faktor penyebab pembiayaan bermasalah antara lain:

1) Manajemen

Tidak kompeten dan keterbatasan pengetahuan atas usaha dan waktu yang diberikan tidak cukup. Penyertaan pada perusahaan lain sering terjadi wan prestasi.

2) Industri

Mudah dimasuki oleh pengusaha lain, muncul pesaing baru, raw material terbatas, teknologi ketinggalan, dan market share menurun.

3) Produk

Permintaan menurun, mutu tidak stabil, pelanggan utama menurun, tidak dapat bersaing baik kualitas/ kuantitas.

4) Ekonomi

Lesunya kehidupan perekonomian pasar lokal/ internasional, kebijakan uang ketat, dan pertumbuhan ekonomi rendah.²⁸

2. Tinjauan Mengenai Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

a. Definisi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Penyelamatan pembiayaan adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkahlangkah yang dilakukan bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/ atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kewajibannya. Dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi bank yang

²⁸ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2014), h. 129-130

melaksanakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, terdapat beberapa ketentuan Bank Indonesia yang memberikan pengertian tentang restrukturisasi pembiayaan, yaitu:

- 1) Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, sebagai berikut:

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan Bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:

- a) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
- b) Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, antara lain 40Bagya Agung Prabowo, Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah, (Yogyakarta: UII Press, 2014), hlm. 129-130 perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/ atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank;
- c) Persyaratan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditionig*, antara lain meliputi:
 - Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank;
 - Konversi akad pembiayaan;

- Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah;
 - Konversi pembiayaan menjadi persyaratan modal sementara pada perusahaan nasabah.
- 2) Peraturan Bank Indonesia No. 8/12/PBI/2006 tanggal 16 Juli 2006 tentang Laporan Berkala Bank Umum, Penjelasan Pasal 2 ayat (4) huruf g: “Restrukturisasi Pembiayaan adalah upaya perbaikan yang dilakukan bank dalam kegiatan pembiayaan, piutang dan atau ijarah terhadap debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya.”
- 3) PBI No. 8/21/PBI/2006 tanggal 5 Oktober 2006 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, Pasal 1 Butir 31:
“Restrukturisasi Pembiayaan adalah upaya perbaikan yang dilakukan Bank dalam kegiatan penyediaan dana terhadap nasabah yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya dengan mengikuti ketentuan yang berlaku yaitu fatwa Dewan Syariah Nasional dan Stan²⁹dar Akuntansi Keuangan yang berlaku bagi bank syariah.”

Dari berbagai ketentuan Bank Indonesia di atas dapat disimpulkan bahwa berdasarkan tujuannya, penyelamatan pembiayaan merupakan upaya dan langkah-langkah restrukturisasi yang dilakukan bank dengan mengikuti ketentuan yang berlaku agar pembiayaan non lancar (golongan

²⁹ Fathurrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 82-85

kurang lancar dan macet) dapat menjadi atau secara bertahap menjadi golongan lancar kembali.

b. Bentuk-Bentuk Restrukturisasi dalam Rangka Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Dari ketentuan-ketentuan Bank Indonesia pada uraian di atas, restrukturisasi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah meliputi:

- 1) Penurunan imbalan atau bagi hasil;
- 2) Pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil;
- 3) Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan;
- 4) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan;
- 5) Penambahan fasilitas pembiayaan;
- 6) Pengambilan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
- 7) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan pada perusahaan debitur.

Langkah-langkah tersebut dalam pelaksanaannya bisa dilakukan secara bersamaan (kombinasi), misalnya pemberian keringanan jumlah kewajiban disertai dengan kelonggaran waktu pelunasan, perubahan syarat perjanjian dan sebagainya. Tentu saja kombinasi tidak diperlukan apabila dengan perjumpaan hutang (*ipso jure comoensator*) dan konversi peminjam menjadi penyertaan, pembiayaan debitur menjadi lunas.

c. Mekanisme Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah

Kebijakan dan prosedur restrukturisasi pembiayaan mencakup paling kurang hal-hal sebagai berikut:

- 1) Penetapan satuan kerja khusus untuk menangani restrukturisasi pembiayaan.
- 2) Penetapan limit wewenang memutus pembiayaan yang direstrukturisasi.
- 3) Kriteria pembiayaan yang dapat direstrukturisasi.
- 4) Sistem dan standard operating procedure restrukturisasi pembiayaan, termasuk penetapan penyerahan pembiayaan yang akan direstrukturisasi kepada satuan kerja khusus dan penyerahan kembali pembiayaan yang telah berhasil direstrukturisasi kepada kerja pengelola pembiayaan.
- 5) Sistem informasi manajemen pembiayaan yang direstrukturisasi.
- 6) Penetapan jumlah maksimal pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan terhadap pembiayaan yang tergolong non lancar (kurang lancar, diragukan, dan macet). Batas jumlah maksimal yang dimaksud berlaku untuk keeluruhan pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan dengan kolektabilitas non lancar bukan untuk masing-masing kolektabilitas dari pembiayaan non lancar.

- 7) BUS atau UUS melakukan penyempurnaan terhadap kebijakan dan prosedur restrukturisasi pembiayaan apabila berdasarkan hasil analisis Bank Indonesia, kebijakan dan prosedur tersebut dinilai kurang memerlukan prinsip kehati-hatian dan/ atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PBI No. 13/09/PBI/2011 tentang Perubahan Asas PBI No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah memberikan pedoman bahwa pelaksanaan restrukturisasi di Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah harus berpedoman pada prinsip kehati-hatian yang bersifat universal yang berlaku di perbankan, serta sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan perbankan syariah di Indonesia dengan tetap berpedoman pada prinsip syariah.

Dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 10/34/DPbS, 22 Oktober 2008 Perihal: Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah diatur secara lebih teknis, yakni bahwa:

- 1) Pembiayaan yang akan direstrukturisasi dianalisis berdasarkan:
 - a) Prospek usaha nasabah dan/atau kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan usaha produktif, atau
 - b) Kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan non produktif.

- 2) Pembiayaan kepada pihak terkait yang akan direstrukturisasi dianalisis oleh konsultan keuangan independen yang memiliki izin usaha dan reputasi yang baik.
- 3) Analisis yang dilakukan BUS atau UUS dan konsultan keuangan independen terhadap pembiayaan yang direstrukturisasi dan setiap tahapan dalam pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan didokumentasikan secara lengkap dan jelas.
- 4) Restrukturisasi pembiayaan dituangkan dalam addendum akad pembiayaan dan/atau melakukan akad pembiayaan yang baru mengikuti karakteristik masing-masing bentuk pembiayaan.³⁰

³⁰ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2016), h. 218-223

BAB III

GAMBARAN UMUM BSM KC PULO BRAYAN

A. Sejarah Singkat PT Bank Syariah Mandiri

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multidimensi termasuk dipangung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negative yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan menstrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank- bank di Indonesia.

Lahirnya Undang- Undang No.10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang – Undang No.07 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank- bank syariah di Indonesia. Undang- Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

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

beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, Pemerintah Indonesia melakukan kebijakan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (*Persero*) pada tanggal 31 Juli 1999. Rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi Bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT Bank Mandiri (*Persero*). Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (*Persero*) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas BSB.

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

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

Indonesia No.1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

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

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

B. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri

1. Visi PT Bank Syariah Mandiri

” Menjadi Bank Syariah Terdepan Dan Modern”

Bank Syariah Terdepan :

Menjadi bank syariah yang selalu unggul diantara pelaku industry perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, commercial, corporate, dan SME*.

Bank Syariah Modern :

Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

2. Misi PT Bank Syariah Mandiri :

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata- rata industri yang berkesinambungan
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada *segmen ritel*.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai – nilai *syariah universal*.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

Dalam rangka mewujudkan visi dan misi sebagai tersebut diatas, diperlukan prinsip – prinsip atau kualitas yang dinilai penting dan dinilai untuk menjadi pegangan bagi setiap insan Bank Syariah Mandiri inilah yang disebut *Shared Values* Bank Syariah Mandiri. Dalam pelaksanaannya *Shared Values* Bank Syariah Mandiri didukung oleh perilaku – perilaku utama (*Core Behaviour*).

Kombinasi dari nilai- nilai dan keyakinan (*shared values*) yang telah terimplementasi dalam perilaku sehari – hari diorganisasi perusahaan ini nantinya akan menajadi budaya kerja Bank Syariah Mandiri. Setelah

melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran Pegawai Bank Syariah Mandiri sejak pertengahan tahun 2005 yang lalu, lahirlah nilai – nilai perusahaan yang baru disepakati bersama untuk di shared oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Values* PT Bank Syariah Mandiri. Shared Values Bank Syariah Mandiri terdiri atas :

1. *Excellence (Imtiyaz)*

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan untuk mencapai hasil yang terbaik

2. *Teamwork (‘Amal Jamaa’iy)*

Mengembangkan lingkungan kerja yang bersinergi untuk sukses bersama.

3. *Humanity (Insyaaniyah)*

Peduli, ikhlas memberikan maslahat dan mengalirkan berkah bagi negeri

4. *Integrity (Shiddiq)*

Jujur, Taat, amanah dan bertanggung jawab

5. *Customer Focus (Trafdhiilu Al’umalaa)*

Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan.

C. Produk-Produk PT. Bank Syariah Mandiri

1. Tabungan

a. Tabungan BSM

Yaitu tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

b. Tabungan mabrur

Yaitu tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah. Manfaatnya ialah aman dan terjamin, fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji serta online dengan siskohat departemen agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

c. Tabungan investa cindekia

Yaitu tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Manfaatnya ialah bagi hasil yang kompetitif, kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i, serta perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

d. Tabungan Berencana

Yaitu tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Manfaatnya ialah bagi hasil yang kompetitif, kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang, serta perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan, dan jaminan pencapaian target dana.

e. Tabungan Simpatik

Yaitu tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati. Manfaatnya ialah aman dan terjamin, online diseluruh outlet BSM, bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM, fasilitas bsm card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan Debit, fasilitas *e-Banking* yaitu bsm mobile banking & bsm net banking serta penyaluran zakat, infaq, dan sedekah.

f. Tabunganku

Yaitu tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Manfaatnya ialah aman dan terjamin, online diseluruh outlet BSM, serta bonus wadiah diberikan sesuai kebijakan bank.

g. BSM Giro

Definisi:

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

Manfaat:

1. Dana aman dan tersedia setiap saat
2. Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G
3. Fasilitas *Intercity Clearing* untuk kecepatan pembayaran inkaso (kliring antar

wilayah)

4. Fasilitas bsm card sebagai bsm card sekaligus debet (untuk perorangan)
5. Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan
6. Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM

Karakteristik:

1. Setoran awal minimum Rp. 500.000,- (perorangan), Rp. 1.000.000 (perusahaan)
2. Saldo minimum Rp. 500.000,- (perorangan), Rp. 1.000.000 (perusahaan)
3. Biaya administrasi per bulan perorangan (tanpa ATM) Rp. 10.000,-
4. Biaya administrasi per bulan perorangan (dengan ATM) Rp. 12.000,-
5. Biaya administrasi per bulan perusahaan Rp. 15.000,-
6. Biaya tutup rekening karena pelanggaran Rp. 50.000,-
7. Biaya tutup rekening karena permintaan sendiri Rp. 20.000,-
8. Biaya administrasi per buku Rp. 100.000,-

h. BSM Deposito Valas

Definisi:

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

Manfaat:

1. Bagi hasil yang kompetitif
2. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan

3. Fasilitas *Automatic Roll Over* (ARO)

Fitur:

1. Akad *mudharabah muthlaqah*
2. Jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6, dan 12 bulan
3. Dicairkan pada saat jatuh tempo
4. Minimum deposito USD 1.000
5. Biaya materai Rp 6000,-

2. Menyalurkan dana

a. Edukasi BSM

Definisi:

Pembiayaan kepada calon pelajar dalam mendapatkan dan pendidikan yang dibutuhkan.

Manfaat:

1. Sesuai syariah dan non ribawi.
2. Angsuran yang ringan dibandingkan dengan produk tanpa agunan sejenis.
3. Angsuran tetap sampai dengan 3 bulan. proses cepat dan mudah
4. Biaya administrasi ringan.
5. Tanpa agunan

Karakteristik:

1. Menggunakan prinsip syariah dengan akad *ijarah*.

2. Pembiayaan ditetapkan mulai dari Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp. 250.000.000,-
 3. Pembiayaan diberikan pada saat calon mahasiswa telah resmi terdaftar dan diterima sesuai bukti penerimaan dari sekolah, PT/lembaga yang telah bekerja sama dengan BSM.
 4. Perjanjian kerja sama yang memuat antara lain:
 - i. Pihak lembaga pendidikan untuk menyerahkan bukti penerimaan mahasiswa berikut rincian biayanya kepada calon mahasiswa untuk keperluan pengajuan pembiayaan ke bank.
 - ii. Kordinasikan untuk menyerahkan ijazh ke bank sebagai jaminan bilamana pembiayaan nasabah belum lunas sampai dengan selesai masa pendidikan.
 5. Jangka waktu pembiayaan 1-3 tahun atau selama masa pendidikan yang akan ditempuh (mana yang lebih pendek).
 6. Maksimum pembiayaan sebesar 80% dari harga perolehan manfaat layanan pendidikan.
- b. *Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet* (MMOB)

Definisi:

Fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana terikat (spesifik)

daripemilik dana (shahibul mal).

Manfaat:

1. Memperoleh kemudahan didalam mengalokasikan dana yang ada.

2. Memiliki target investasi sesuai dengan keinginan.
3. Meringankan beban operasional karena administrasi dan *monitoring* dilakukan oleh bank.

Karakteristik:

1. Investor (shahibul mal) menginvestasikan dananya kepada bank disertai dengan pernyataan bahwa investasi tersebut dijamin kepada bank atas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksana usaha tertentu.
2. Atas investasi tersebut, investor memperoleh *return* dari pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksana usaha tersebut.
3. Dana investasi terikat dibukukan secara *on the balance sheet* di sisi liabilities bank. Sedangkan penyaluran dana investasi terikat kepada pelaksana usaha tertentu dibukukan secara *on the balance sheet* di sisi *asset* bank.
4. Bentuk kepemilikan investor dalam bentuk bilyet Investasi Terikat Syaria Mandiri.
5. Resiko pembiayaan tetap ada pada bank, namun resiko ini dapat dimitigasi dengan adanya jaminan berupa Investasi Terikat Investor.

c. *BSM Customer Network Financing*

Definisi:

Pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada nasabah untuk pembelian persediaan barang dari rekanan yang telah menjalin kerjasama dengan BSM.

Manfaat:

1. Mendapatkan dukungan *Financial* untuk usaha nasabah.
2. Meningkatkan profesionalisme nasabah.

Karakteristik:

1. Diberikan kepada nasabah yang telah direkomendasikan oleh rekanan untuk pembelian persediaan dari rekanan dan nasabah tersebut layak menurut penilaian BSM untuk dibiayai.
2. Kriteria minimum nasabah yang dapat dibiayai ditentukan oleh BSM berdasarkan standar ukuran resiko yang telah ditetapkan BSM dan dikonsultasi dengan rekanan.
3. Nasabah harus membeli barang persediaan dari rekanan.
4. Penentuan plafon ditetapkan oleh BSM dengan mempertimbangkan proyeksi penjualan rekanan dan kuota rekanan kepada nasabah.

d. Dana Berputar

Definisi:

Pembiayaan untuk memenuhi modal kerja sementara dan bukan untuk permanen *Working Capital*. Bersifat *Self Liquidating* seiring dengan menurunnya aktivitas bisnis pada periode terkait.

Manfaat:

1. Nasabah dapat memanfaatkan pembiayaan bank secara optimal sesuai dengan kebutuhan riil dengan cara melakukan penarikan sesuai dengan kebutuhan.
2. Mengurangi kesulitan likuiditas nasabah terutama kebutuhan dana jangka pendek.

Karakteristik;

1. Berdasarkan prinsip syariah dengan *akad musyarakah*.
2. Untuk pembiayaan usaha komersial kecil, menengah, komersial besar, dan korporasi.
3. Jangka waktu pembiayaan adalah 1 tahun dan dapat diperpanjang.
4. Penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan media cek/BG. Transfer dengan menyertakan cek/BG.
5. Nasabah menyampaikan laporan penggunaan dana pembiayaan ke bank secara periodik (bulanan).
6. Setiap periode penggunaan fasilitas pembiayaan dana berputar harus dipastikan digunakan untuk pencapaian realisasi sales sehingga bagi hasil dapat direalisasikan.

e. Pensiunan

Definisi:

Pembiayaan yang diperuntukan bagi pensiunan.

Manfaat:

1. Memberikan kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan kepada pensiunan.
2. Menjembatani kebutuhan dana yang diperlukan oleh para pensiunan untuk memulai usaha yang produktif.
3. Menyalurkan pembiayaan agar mampu meningkatkan kualitas hidup para PNS dengan sistem pembayaran angsuran melalui potong langsung atas uang pensiun yang diterima setiap bulan.

Karakteristik:

1. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *murabahah/ijarah*.
 2. Pensiunan PNS.
 3. Pada saat jatuh tempo fasilitas usia maksimal 65 tahun.
 4. Belum menikmati fasilitas pembiayaan serupa dari pemberi pembiayaan lain.
 5. Bersedia untuk memindahkan pembayaran uang pensiun melalui BSM.
- f. Griya BSM

Definisi:

Fasilitas pembiayaan pemilik rumah tinggal

Manfaat:

1. Angsuran ringan dan tetap hingga jatuh tempo pembiayaan.
2. Proses yang mudah dan cepat.

3. Jangka waktu pembiayaan yang panjang.
 4. Fleksibel untuk beli rumah baru atau second.
 5. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 5 milyar.
- g. BSM Gadai Emas.

Definisi:

Gadai emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

Manfaat:

1. Proses cepat.
 2. Proses mudah.
 3. Jaminan keamanan.
- i. BSM Implan

Definisi:

BSM Implan adalah pembiayaan consumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara masal (kelompok).

Fitur:

1. Pemberian fasilitas pembiayaan *consumer* dengan pola *channeling* kepada sejumlah karyawan (kolektif) dengan rekomendasi perusahaan.
2. Limit pembiayaan minimum sebesar Rp. 5.000.000,- dan maksimum sebesar Rp. 250.000.000,- per calon nasabah,

3. Jangka waktu pembiayaan bervariasi yakni 1, 5, 10 tahun.

j. Mikro

Definisi:

Pembiayaan yang diberikan untuk usaha kecil menegahyang limit pembiayaan hingga Rp. 200.000.000,-

Produk:

1. Pembiayaan Usaha Mikro Tunas (PUM Mikro)
 - a. Limit pembiayaan Rp 2 juta hingga 10 juta.
 - b. Jangka waktu maksimal 36 bulan.
 - c. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM
2. Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM Madya)
 - a. Limit pembiayaan Rp 10 juta hingga Rp 50 juta.
 - b. Jangka waktu maksimal 36 bulan.
 - c. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
3. Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM Utama)
 - a. Limit pembiayaan Rp 50 juta hingga Rp 100 juta.
 - b. Jangka waktu maksimal 48 bulan.
 - c. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.

3. Menyediakan Jasa Perbankan.

a. BSM Mobile Banking GPRS

Definisi:

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui *mobile phone* berbasis GPRS.

Manfaat:

1. Kenyamanan bertransaksi kapan saja dan dimana saja.
2. Kemudahan melakukan transaksi seperti layaknya ATM.
3. Informasi saldo dan mutasi rekening hingga 20 transaksi
4. Biaya pulsa paling murah kurang dari Rp. 50,-
5. Layanan informasi kumpulan kata-kata bijak
6. Layanan pembayaran zakat.

Fasilitas:

1. Cek saldo.
2. Ganti PIN ATM.
3. *Transfer real time.*
4. Pembayaran zakat.

b. BSM Net Banking

Definisi:

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.

Manfaat:

1. Informasi data transaksi perbankan dapat dilakukan sendiri melalui internet 24 jam sehari.
2. Layanan transfer antar rekening BSM dan antar Bank.

3. Pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di BSM *Net Banking*.
4. Dapat mengelola sendiri transaksi keuangan.

Fasilitas:

1. Informasi data rekening nasabah (tabungan, deposito, giro, pembayaran) dalam layar terpadu.
2. Cetak data mutasi transaksi.
3. Transfer real time hampir keseluruhan bank.
4. Pembayaran tagihan.

c. BSM Card

Definisi:

Kartu yang dapat digunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC)

Manfaat:

1. Kemudahan tarik tunai diseluruh ATM BSM, ATM Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama dan ATM Prima.
2. Fasilitas *transfer real time* antar bank melalui jaringan ATM Bersama dan ATM Prima.
3. Fasilitas pembayaran tagihan telepon, listrik, selular.
4. Kemudahan berbelanja dilebih dari 20.000 merchant yang menyediakan mesin EDC.

d. Sentral Bayar BSM.

Definisi:

Layanan pembayaran beragam tagihan seperti telepon, ponsel, maupun listrik

1. Mudah dalam pembayaran beragam tagihan ke bank.
2. Ragam *alternative* media pembayaran (tunai, atm, autodebet, dan debet rekening).
3. Pembayaran tagihan langsung di *update* ke *host* operator.
4. Memiliki bukti pembayaran sah bagi bank dan *provider*.

Karakteristik:

1. Pembayaran dapat dilakukan dengan tunai, beban rekening, melalui ATM BSM dan melalui SMS Banking Syariah Mandiri.
2. Layanan pembayaran dalam sistem semi online dan sistem real time online.

e. pembayaran melalui menu pemindahbukuan ATM

Definisi:

Layanan pembayaran tagihan institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM.

Manfaat:

1. Membantu institusi dalam mengelola penerimaan pembayaran daripada pelanggan.

2. Pembayaran pelanggan langsung dikreditkan ke rekening institusi.

f. BSM Electronic Payroll

Definisi:

Layana administrasi pembayaran gaji karyawan suatu institusi.

Manfaat:

1. Mempercepat proses pembayaran gaji karyawan suatu institusi.
2. Mengurangi tingkat kesalahan manusia dalam penginputan data gaji.
3. Mudah digunakan.

g. BSM Safe Deposito Box

Definisi:

Layanan penyimpanan benda berharga, dokumen dan lain-lain yang ditempatkan diruangan yang dilengkapi sistem pengamanan.

Manfaat:

1. Periode sewa 12 bulandan dapat diperpanjang.
2. BDB tersedia dalam 3 jenis yaitu ukuran kecil (7,5 cm x 25 cm x 60 cm), sedang (12,5 cm x 25 cm x 60 cm), dan besar (25 cm x 25 cm x 60 cm).
3. Penyewa harus memiliki rekening di BSM
4. Rekening penyewa berada d cabang yang sama dengan cabanag pengelola DBD.
5. Menyerahkan jartu identitas dan 1 lembar foto penyewa.

D. Budaya PT Bank Syariah Mandiri

Sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah islam, Bank Syariah Mandiri menetapkan budaya organisasi yang mengacu kepada sikap aklhakul karimah (budi pekerti muslim), yang erangkum dalam lima pilar yang disingkat SIFAT, yaitu :

1. *Siddiq (Integritas)*
2. *Istiqomah (Konsistensi)*
3. *Fhatanah (Profesionalisme)*
4. *Amanah (Tanggung Jawab)*
5. *Kepemimpinan (Tabligh)*

E. Deskripsi Logo PT Bank Syariah Mandiri



Logo PT Bank Syariah Mandiri

Warna latar logo menggunakan positif – negative untuk penerapannya. Positif digunakan untuk warna belakang terang atau cerah tetapi jangan digunakan pada latar bergambar abstrak. Negatif digunakan untuk warna latar belakang gelap atau redup.

Pada tahun 2009 terjadi perubahan sedikit pada logo Bank Syariah Mandiri, hal ini mencerminkan transformasi semangat dan kesiapan untuk meraih masa depan yang lebih baik. Adapun perubahan ini menjadikan logo tersebut lebih memiliki makna yang dalam. Dari penggunaan warna logo menggunakan warna positif – negatif. Positif digunakan pada warna belakang yang terang dan cerah. Sedangkan negative pada warna latar belakang yang redup dan cerah. Adapun arti atau makna yang terdapat pada logo Bank Syariah Mandiri diantaranya:

1. Penggunaan huruf kecil memiliki pengertian BSM merupakan Bank yang ramah, rendah hati, dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap bersikap membumi.
2. Lambang logo divisualkan dalam bentuk gelombang yang berwarna emas yang merupakan lambing kemakmuran yang dicita – citakan pada nasabah yang bermitra BSM.
3. Posisi lambang logo diatas huruf logo melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Mekanisme Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Pulo Brayon

1. *Early Collection*

Early Collection adalah aktivitas Penagihan/*Collection* atas angsuran nasabah yang belum jatuh tempo mulai H-7. Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kontak via sms (manual/layanan otomatis)/via telepon, dan jika diperlukan dapat berkunjung ke tempat nasabah. Mekanisme pembayaran adalah secara tunai di tempat nasabah atau setor tunai ke *counter* atau *transfer* melalui rekening. Aktivitas ini disupervisi oleh *Micro Banking Manager* yang berkoordinasi dengan *Branch Operation* di Kantor Cabang setempat. Petugas yang menangani dalam tahapan ini adalah: *Micro Financing Sales* (MFS) atau Petugas yang ditunjuk.

- a. MFS/Petugas yang ditunjuk untuk melakukan *Cash Pick Up* harus mempersiapkan daftar jatuh tempo angsuran dan jadwal *Pick Up* harian sebagai dasar pelaksanaan *Cash Collection*. Daftar tersebut mengacu pada :

- 1) Daftar jatuh tempo angsuran
- 2) Laporan *Collection* (Penagihan)
- 3) Lembar Setoran *Cash Pick Up*

Apabila MFS tidak ada/berhalangan/mengundurkan diri maka
Micro

Banking Manager membuat Surat Tugas untuk menunjuk petugas
pengganti yang akan melakukan *Cash Pick Up*.

1. Melakukan kegiatan menghubungi nasabah via telepon/sms pada saat H-7 sebelum jatuh tempo oleh MFS. Pastikan bahwa nasabah dapat terkontak langsung.
2. *Frekuensi CPU* disesuaikan dengan kondisi lapangan.
 - a. Dengan cara menelpon nasabah mengingatkan angsuran yang telah jatuh tempo (remender 3 hari sebelum jatuh tempo).
 - b. Surat pemberitahuan keterlambatan
 - Surat peringatan 1
 - Surat peringatan 2
 - Surat peringatan 3
 - 1) Durasi Keterlambatan
 - a) Durasi Keterlambatan (DPD+) 15 hari diberikan SP 1.
 - b) Durasi Keterlambatan (DPD+) 30 hari diberikan SP 2.
 - c) Durasi Keterlambatan (DPD+) 45 hari diberikan SP 3.

Petugas yang menangani dalam tahapan Soft Collection dalam Unit

Mikro adalah: *Micro Financing Sales* atau Petugas yang ditunjuk.

2. *Soft Collection*

Aktivitas Penagihan/*Collection* atas tunggakan angsuran nasabah dilakukan mulai DPD 1 s.d 90 hari. Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kunjungan secara rutin (minimal satu minggu 1x) ke tempat nasabah. Mekanisme pembayarannya diusahakan melalui pembayaran tunai (*cash*) di tempat nasabah dan jika diperlukan memberikan solusi untuk dilakukan restrukturisasi. Aktivitas ini dilakukan oleh MFS (untuk DPD 1 s.d. 30), Mitra Mikro (untuk DPD>30), atau Petugas yang ditunjuk dengan supervisi dan koordinasi yang dilakukan oleh *Micro Banking Manager* dan atau *Area Micro Banking Manager*.

Berikut tata laksana proses *Soft Collection* antara lain:

- a. *Micro Financing Sales*/Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk dalam kegiatan *Collection*nya menggunakan Kartu *Collection* Nasabah.
- b. *Micro Financing Sales*/Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk mempelajari kondisi terakhir nasabah berdasarkan catatan pada Kartu *Collection* Nasabah.
- c. *Micro Financing Sales*/Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk melakukan kunjungan untuk melakukan *Collection* dengan mencari dan meyakinkan (negosiasi) nasabah yang menunggak untuk segera membayar sesuai jumlah tunggakan.
- d. Saat/setelah melakukan kunjungan *Micro Financing Sales*/Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk melakukan analisa penyebab

tunggakan dan menentukan tindakan penyelesaian/penyelamatan sesuai dengan Prosedur yang berlaku.

Tindakan Penyelesaian sebagai berikut :

(1) P1 = *Cash Collection*

(2) P2 = Restruktur

(3) P3 = Surat Peringatan

(4) P4 = Penjualan Jaminan bersama secara sukarela (JJSR)

(5) P5 = Lelang Hak Tanggungan (HT)/*Fidusia*

- e. Jika terdapat tindakan restrukturisasi maka *Micro Banking Manager* membuat proposal Nota Analisa Restruktur dengan membuat analisa usaha terbaru & sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri. *Micro Banking Manager* juga wajib membuat.

3. *Hard Collection*

Aktivitas Penagihan/*Collection* atas tunggakan angsuran nasabah dilakukan mulai DPD 90+n sampai dengan sebelum *account* nasabah dilakukan *Write Off* (hapus buku). Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kunjungan secara rutin (minimal satu minggu 2x) ke tempat nasabah. Mekanisme pembayarannya secara tunai (*cash*) dan jika diperlukan memberikan solusi untuk dilakukan penjualan jaminan sukarela, pelunasan sebagian dan restrukturisasi pembiayaan. Aktivitas ini dilakukan oleh Mitra Mikro/*Micro Banking Manager*/Petugas yang ditunjuk dengan supervisi dan koordinasi yang dilakukan oleh *Branch Manager* dan atau *Area Micro Banking Manager*.

a. Aktivitas Penagihan/*Collection* atas tunggakan angsuran nasabah dilakukan dengan cara:

- 1) dilakukan mulai DPD 90+n sampai dengan sebelum *account* nasabah
- 2) dilakukan *Write Off* (hapus buku). Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kunjungan secara rutin (minimal satu minggu 2x) ke tempat nasabah.
- 3) Mekanisme pembayarannya secara tunai (*cash*) dan jika diperlukan memberikan solusi untuk dilakukan penjualan jaminan sukarela, pelunasan.
- 4) sebagian dan restrukturisasi pembiayaan. Aktivitas ini dilakukan oleh Mitra Mikro/*Micro Banking Manager*/Petugas yang ditunjuk dengan supervisi dan koordinasi yang dilakukan oleh *Branch Manager* dan atau *Area Micro Banking Manager*.

b. Petugas yang menangani dalam tahapan *Hard Collection* ini adalah Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk, dengan rincian kegiatan sbb.:

- 1) Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk dalam kegiatan *Collection*nya menggunakan Kartu *Collection* Nasabah.
- 2) Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk mempelajari kondisi terakhir nasabah berdasarkan catatan pada Kartu *Collection* Nasabah.

- 3) *Micro Banking Manager/Area Micro Banking Manager/Branch Manager/Sub Branch Manager* mendistribusikan *inventory account* nasabah menunggak kepada Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk.
- 4) Melakukan kunjungan dan meminta nasabah melakukan penyelesaian atas tunggakan/kewajiban nasabah kepada Bank sesuai daftar nasabah dan jumlah tunggakan/kewajiban.
- 5) Mencatat kondisi terbaru di Kartu *Collection* Nasabah berdasarkan :
 - a) Janji bayar dan meminta tandatangan nasabah untuk komitmen.
 - b) Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk membubuhkan paraf sebagai bukti kunjungan.
- 6) Apabila ada pembayaran tunai di tempat nasabah, Mitra Mikro/Petugas yang ditunjuk membuat tanda terima uang dengan Slip Setoran yang telah *diregister* di Unit Mikro serta mencatat pembayaran pada Kartu *Cash Pick Up* Nasabah (terlampir).
- 7) *Micro Banking Manager* melakukan analisa penyebab tunggakan apabila diperlukan dapat mengajukan ke Kantor Cabang/Area Mikro/Kantor Pusat untuk meminta masukan mengenai.

4. *Litigasi Collection (>90 hari)*

Petugas yang menangani dalam tahapan ini adalah: Mitra Mikro, *Micro Banking Manager*, *Area Micro Banking Manager* dan/atau *Financing Recovery Unit* yang diawasi *Area Micro Banking Manager*, *Branch Manager* serta *Financing Recovery Unit*.

- a. *Micro Banking Manager*, *Area Micro Banking Manager* dan/atau *Financing Recovery Unit* serta *Branch Manager* melakukan pemeriksaan dokumen-dokumen nasabah dan melengkapi kekurangan dokumen yang akan digunakan dalam penyelesaian melalui litigasi terutama dokumen legal.
- b. *Micro Banking Manager*, *Area Micro Banking Manager* dan/atau *Financing Recovery Unit* serta *Branch Manager* mereview kembali upaya-upaya yang telah dilakukan tahapan soft collection & hard collection untuk menetapkan strategi / langkah selanjutnya yang pasti.

5. **Agunan Yang Diambil Alih (AYDA)**

Aset yang diambil alih (AYDA) adalah aset yang diperoleh bank, baik melalui pengalangan maupun di luar pengalangan berdasarkan penyerahan secara sukarela oleh pemilik agunan atau berdasarkan kuasa untuk menjual di luar lelang dari pemilik agunan dalam hal debitur tidak memenuhi kewajibannya di bank.

a. Maksud dan Tujuan

Penyusunan ketentuan ini memiliki maksud dan tujuan:

- 1) Sebagai pedoman kerja bagi pejabat Bank dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui pengambilalihan agunan.
- 2) Menjamin konsistensi dalam proses penyelesaian agunan yang diambil alih (AYDA).
- 3) Proses pengambilalihan agunan tidak bertentangan dengan ketentuan yang berlaku (Perundang-Undangan, Peraturan Bank Indonesia atau Peraturan Intern BSM lainnya).

b. Ketentuan Umum

- 1) Pengambilalihan agunan harus terlebih dahulu mendapat persetujuan Direksi.
- 2) Agunan yang diambil alih haruslah memenuhi kriteria yang telah ditetapkan dalam ketentuan.
- 3) Pengambilalihan agunan harus didasarkan adanya analisa kelayakan agunan, antara lain meliputi: lokasi agunan, kondisi fisik agunan, kelengkapan bukti pemilikan dan kemudahan barang tersebut dijual (*marketable*) dengan harga minimal sesuai dengan nilai taksasi ulang.
- 4) Agunan yang telah diambil alih oleh Bank (AYDA) secara administratif telah menjadi milik Bank.
- 5) AYDA harus segera dilakukan penyelesaian (baik melalui penjualan ataupun konversi menjadi aktiva tetap Bank) sehingga atas AYDA dimaksud tidak menambah jumlah penyisihan penghapusan aktiva (PPA).

- 6) Apabila hasil penyelesaian AYDA lebih kecil dari jumlah pembiayaan maka selisih nilai menjadi kerugian Bank, dan apabila hasil penyelesaian AYDA lebih besar dari jumlah pembiayaan maka selisih nilai menjadi keuntungan Bank
- 7) Dokumentasi AYDA mulai dari timbulnya gagasan/usulan untuk Mengambil alih agunan hingga penyelesaian/penjualan AYDA haruslah diadministrasikan secara tertib.

c. Ketentuan Pelaksanaan

- 1) Kriteria Agunan Yang Diambil Alih Untuk memperkecil risiko Bank, manajemen menetapkan kriteria (minimal) terhadap agunan yang bisa diambil alih sebagai berikut:
 - a) Agunan atas pembiayaan bermasalah karena nasabah tidak memenuhi kewajiban kepada Bank sehingga kolektibilitasnya dikategorikan: Kurang Lancar atau Diragukan atau Macet.
 - b) Agunan dapat dinilai dengan uang dan memiliki harga yang relatif stabil.
 - c) Agunan dilengkapi dengan bukti kepemilikan yang sah dan kuat serta dapat dipindah tangankan kepemilikannya.
 - d) Agunan telah diikat sesuai ketentuan yang berlaku.
 - e) Agunan dilengkapi dengan dokumen perijinan sesuai dengan pemanfaatan agunan.

- f) Agunan tidak dalam sengketa/bermasalah.
- g) Agunan dalam kondisi baik dan *marketable* (mudah dijual kembali).
- h) Nasabah koperatif dalam upaya penyelesaian kewajiban kepada Bank.

d. Penilaian ulang agunan yang diambil alih

Agunan yang akan diambil alih wajib dilakukan penilaian ulang oleh pihak berwenang sesuai ketentuan penilaian kembali agunan untuk menetapkan nilai jual bersih yang wajar (*net realizable value*), dengan ketentuan:

- 1) Komponen dalam menetapkan *net realizable value* meliputi:
 - a) Nilai taksasi agunan yang akan diambil alih.
 - b) Biaya-biaya yang terkait dengan pengambilalihan agunan, pemeliharaan AYDA dan biaya penyelesaian/penjualan.
- 2) Untuk nilai AYDA dibawah Rp5 milyar, penilaiannya dilakukan oleh Penilai Intern Bank.
- 3) Proses penilaian agunan yang diambil alih harus didokumentasikan.

e. Tata Cara Pengambilalihan Agunan

Business Unit/Financing Recovery Unit melakukan evaluasi terhadap kondisi pembiayaan nasabah dan agunan nasabah, antara lain mencakup:

- 1) Kondisi pembiayaan dan kondisi nasabah, serta upaya-upaya penagihan yang telah dilakukan termasuk kendala-kendala yang ditemui dalam penagihan.
- 2) Kondisi agunan secara garis besar, meliputi:
 - a) Kondisi fisik dan lokasi.
 - b) Aspek legal agunan, minimal meliputi: kepemilikan, kelengkapan dan keabsahan dokumen kepemilikan, kelengkapan dokumen pengikatan (termasuk surat kuasa menjual).
 - c) Hasil penilaian ulang atas harga taksasi agunan dan harga taksasi agunan yang diaksep baik oleh penilai independen atau penilai internal.
 - d) Tingkat kemudahan agunan untuk dijual (*marketable*) atau kemungkinan untuk dikonversi menjadi aktiva tetap Bank. Hasil evaluasi oleh *Business Unit/Financing Recovery Unit* dituangkan dalam bentuk Nota analisa AYDA untuk dimintakan keputusan Komite Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.
- 3) Proses eksekusi AYDA:
 - a) Branch/Area, terkait dengan penyelesaian dokumen pengambilalihan.
 - b) *Accounting Unit*, terkait dengan kebijakan akuntansi.

- c) *Procurement Unit/ Business Unit* di *Regional Office*, terkait dengan pengelolaan AYDA (meliputi administrasi AYDA, penyimpanan/pemeliharaan fisik AYDA dan penyimpanan bukti kepemilikan AYDA).
- 4) Pengelolaan AYDA diatur sebagai berikut:
- a) AYDA yang diperoleh karena pembiayaan yang ditangani oleh *Business Unit* Kantor Pusat dikelola oleh *Procurement Unit*.
- b) AYDA yang diperoleh karena pembiayaan yang ditangani oleh *Business Unit* di *Regional Office*, administrasi AYDA gabungan ditangani oleh *Procurement Unit* sedangkan penyimpanan/pemeliharaan fisik AYDA dan penyimpanan bukti kepemilikan AYDA dikelola oleh Unit kerja pembiayaan di *Regional Office* masing-masing.
- 5) Proses serah terima fisik AYDA berikut dokumen kepemilikan dan/atau dokumen pendukung lainnya dari *Business Unit* kepada *Procurement Unit* (yang disaksikan oleh *Financing Recovery Unit* dan *Financing Risk Assessment Unit*) harus didukung adanya bukti/berita acara serah terima AYDA yang ditanda tangani oleh masing-masing Kepala Unit Kerja.

f. Teknik Pengambilalihan Agunan

- 1) Pengambilalihan agunan milik nasabah untuk di buku sebagai AYDA.
- 2) Proses balik nama atas kepemilikan agunan tersebut bila memungkinkan baru dilakukan saat dijual kembali oleh Bank kepada pihak lain.

g. Penyelesaian Agunan Yang Diambil Alih (AYDA)

Penyelesaian (penjualan/konversi) agunan yang diambil alih (AYDA) harus dilakukan sesegera mungkin (paling lama 1 tahun) sejak agunan diambil alih oleh Bank.

6. Hapus Buku (WRITE OFF)

Hapus Buku adalah tindakan administratif Bank untuk menghapus buku pembiayaan yang memiliki kualitas macet dari neraca sebesar kewajiban nasabah tanpa menghapus atau menghilangkan hak tagih Bank kepada nasabah. Pegawai Bank dilarang memberitahukan data nasabah yang telah dihapus buku oleh Bank kepada nasabah (debitur) atau pihak-pihak yang tidak berkepentingan. Ketentuan pelaksanaan hapus buku (*write off*) terhadap pembiayaan bermasalah yang telah digolongkan macet adalah sebagai berikut:

1) Kriteria Pembiayaan Yang Dapat Dihapus Buku

a) Kriteria Umum

- pembiayaan nasabah telah dinyatakan sebagai kolektibilitas 5 (macet); dan

- telah dibentuk PPAP sebesar 100%; dan
- telah dilakukan berbagai upaya penagihan dan penyelamatan, namun tidak berhasil.

b) Kriteria Khusus

Selain harus memenuhi kriteria umum di atas, maka nasabah juga harus memenuhi minimal salah satu kriteria sebagai berikut:

Kriteria

- *Force majeure* (misal: karena bencana alam).
- Nasabah meninggal dunia tanpa meninggalkan ahli waris.
- Nasabah menghilang atau tidak diketahui keberadaannya/raib setelah dilakukan *tracing*/alamat nasabah palsu.
- Terjadi *side streaming* atas penggunaan pembiayaan.
- Nasabah tidak memiliki kemampuan untuk membayar kewajiban kepada Bank karena kehilangan fungsinya untuk mendapatkan penghasilan (cacat tetap).
- Nasabah tidak memiliki kemampuan untuk membayar kewajiban kepada Bank karena terkena pemutusan hubungan kerja (PHK).

- Usaha nasabah tidak mempunyai prospek atau kinerja nasabah mempunyai kecenderungan memburuk atau tidak ada kemampuan membayar.
- Usaha nasabah tidak berjalan atau masih berjalan namun kemampuan memperoleh pendapatan (*cash in flow*) tidak mencukupi untuk membayar kewajibannya kepada Bank sehingga tidak layak dilakukan restrukturisasi
- Nasabah tidak memiliki itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya kepada Bank.
- Nasabah tidak kooperatif.
- Nasabah mengalami masalah hukum yang berdampak pada kemampuan membayarnya.
- Nasabah masuk dalam daftar pencarian orang dari pihak kepolisian.
- Dokumentasi pembiayaan lemah sehingga posisi Bank untuk melakukan tindakan hukum dalam rangka penyelamatan/penyelesaian pembiayaan lemah.
- Agunan tidak diikat atau pengikatan tidak sempurna.
- Agunan hilang atau rusak.

- Agunan palsu.
- Agunan tidak dikuasai Bank.
- Klaim penjaminan tidak dapat dicairkan
- Jaminan tidak meng-*cover* pembiayaan.
- Agunan sulit dijual/di likuidasi.
- Adanya sengketa masalah hukum atas agunan yang dijaminan kepada Bank.

2) Jumlah pembiayaan nasabah yang dihapus buku.

3) Mekanisme Hapus Buku

- a) Rencana hapus buku terlebih dahulu telah dianggarkan dalam Rencana Bisnis Bank (RBB) tahun berjalan atau bentuk anggaran lain yang ditetapkan oleh direksi.
- b) Anggaran atau keputusan tersebut digunakan sebagai dasar dalam melakukan hapus buku per nasabah.
- c) Wewenang hapus buku mengacu pada Bab II Sub Bab C perihal Wewenang Memutus.
- d) Seluruh kewajiban pembiayaan yang telah dihapus buku, agar dipastikan statusnya menjadi ekstrakomtabel.
- e) Atas pelaksanaan realisasi hapus buku tersebut selanjutnya dilaporkan kepada Dewan Komisaris secara kolektif.

- f) Seluruh kewajiban pembiayaan yang telah dihapus buku, agar dipastikan statusnya menjadi ekstrakomtabel.
 - g) Atas pelaksanaan realisasi hapus buku tersebut selanjutnya dilaporkan kepada Dewan Komisaris secara kolektif.
- 4) Ketentuan Pelaksanaan
- a) Berdasarkan data daftar nasabah yang telah dibentuk PPA 100% dari *Accounting Unit* dan persetujuan *plafond* tersebut, *Financing Risk Assessment Unit* Kantor Pusat (*dhi Retail Risk Unit*) mendistribusikan daftar nasabah nominasi hapus buku kepada *Micro Banking Unit* Kantor Pusat.
 - b) Berdasarkan anggaran yang ditetapkan dalam RBB, setiap bulan *Financing Risk Assessment Unit* Kantor Pusat (*dhi Retail Risk Unit*) mengusulkan *plafond* hapus buku kepada Direktur *Financing Risk & Recovery*.
 - c) *Business Unit* melakukan analisa dan usulan untuk diputus oleh *Financing Recovery Unit* sesuai kewenangan sebagaimana atas nasabah-nasabah tersebut.

- d) Daftar nasabah yang telah disetujui untuk dihapus buku disampaikan kembali kepada *Retail Risk Unit*.
 - e) *Retail Risk Unit* menyampaikan daftar nasabah yang telah diputus tersebut kepada *Financing Operation Unit* untuk dilakukan proses *write off*.
 - f) *Financing Operation Unit* melakukan proses penghapusan pencatatan dalam neraca atas pembiayaan yang dihapus buku tersebut dengan posisi saldo terkini.
 - g) Pelaksanaan *write off* yang dilakukan pada akhir tahun harus telah selesai dibuku paling lambat 5 (lima) hari sebelum tutup buku akhir tahun proses *write off*.
- 5) Penanganan Nasabah Pasca Hapus Buku
- a) Penanganan pembiayaan yang telah di-*write off* dilimpahkan dari *Business Unit* kepada *Financing Recovery Unit* sesuai dengan wewenang penanganannya; sedangkan asli dokumen pembiayaan tetap diadministrasikan dan disimpan oleh *Financing Operation Unit*.
 - b) *Financing Recovery Unit* melakukan upaya-upaya penagihan (*collection*) terhadap pembiayaan yang telah di-*write off* serta me-monitor hasil penagihan pada rekening nasabah ekstrakomtabel.

- c) *Business Unit* berkoordinasi dengan *Financing Recovery Unit* tetap berkewajiban melakukan penagihan atas pembiayaan yang telah di *write off* termasuk melakukan pembukuan dan mengadministrasikan hasil-hasil perolehan penagihan.
 - d) Penghentian pencatatan atau pencatatan kembali dalam neraca Bank (*on balance sheet*) atas pembiayaan yang telah di *write off* (ekstrakomtabel) mengacu pada kebijakan Bank yang berlaku.
 - e) Penanganan pembiayaan macet yang mengarah pada langkah hukum atau litigasi mengacu pada ketentuan Bank yang berlaku.
- 6) Perlakuan Akuntansi
- Akuntansi pembiayaan *write off* dilaksanakan sesuai dengan pedoman yang berlaku.
- 7) Pelaporan
- a) *Retail Risk Unit* melaporkan pelaksanaan *write off* kepada Direksi selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kerja setelah hapus buku dilakukan dengan tembusan kepada *Financing Operation Unit*.
 - b) *Financing Recovery Unit* melaporkan realisasi pembayaran/ penyetoran nasabah setiap bulan kepada

Direksi dengan tembusan kepada *Business Unit*,
Financing Operation Unit dan Unit Akuntansi.

8) Audit Investigatif

Dalam hal terdapat indikasi *fraud* pada pembiayaan yang diajukan untuk di *write off*, maka Komite Penyelesaian Pembiayaan yang menyetujui/menolak usulan *write off* dapat merekomendasikan Unit Audit Intern untuk melakukan audit atas pembiayaan tersebut.

7. Hapus Tagih

Hapus tagih merupakan suatu kondisi yang sama sekali tidak dikehendaki bank dan merupakan suatu kondisi yang harus dilakukan bank dalam rangka efisiensi dan efektifitas pengelolaan kredit bermasalah. Pelaksanaan hapus tagih ini dilaporkan kepada Dewan Komisaris.

a. Kriteria Nasabah Hapus Tagih

Hapus Tagih hanya dapat dilakukan dengan sangat selektif terhadap debitur yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan yang memiliki kualitas Macet.
- 2) Upaya penagihan sudah dilakukan secara maksimal.
- 3) Biaya vs hasil *collection* tidak seimbang/optimal sehingga tindakan hapus tagih dinilai lebih optimal.
- 4) Dalam rangka efisiensi dan efektifitas penanganan kredit bermasalah.

5) Tidak ada permasalahan hukum dan proses pemberian pembiayaan proper.

b. Jenis Hapus Tagih

1) Hapus Tagih Pokok

Ketentuan tentang hapus tagih pokok mengacu kepada Anggaran Dasar Bank dan ketentuan yang berlaku.

2) Hapus Tagih Margin/Bagi hasil/Denda/Biaya-biaya lainnya Ketentuan mengacu pada Bab VIII Sub Bab C perihal Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah, butir Pemberian diskon marjin, pengurangan/penghapusan tunggakan marjin, ujah, bagi hasil, serta biaya lain dalam rangka penyelamatan atau penyelesaian pembiayaan.

c. Ketentuan Hapus Tagih

1) Bank wajib mengadministrasikan dokumen mengenai upaya-upaya untuk memperoleh kembali pembiayaan yang diberikan dan dasar pertimbangan pelaksanaan hapus tagih.

2) Bank wajib mengadministrasikan data dan informasi mengenai pembiayaan yang telah dihapus tagih.

8. Pemberian Talangan Biaya

Sebagian besar nasabah pembiayaan bermasalah memiliki keterbatasan dana untuk menyelesaikan kewajiban terkait biaya yang

timbul dalam proses pembiayaan. Talangan biaya diperlukan untuk memitigasi risiko yang timbul dan meningkatkan posisi tawar bank atas pembiayaan nasabah bermasalah.

a. Ketentuan Umum

- 1) Bank dapat memberikan talangan biaya kepada nasabah pembiayaan bermasalah yang tidak memiliki kemampuan untuk membayar biaya-biaya yang diperlukan dalam rangka penyelesaian/penyelamatan pembiayaan.
- 2) Jangka waktu pemberian talangan biaya ditetapkan maksimal selama 12 bulan sejak tanggal disetujuinya permohonan talangan.
- 3) Proses keputusan pemberian talangan biaya dilakukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:
 - a) kemungkinan pengembalian talangan biaya yang diperoleh dari tindakan penyelesaian pembiayaan (misal: penjualan agunan).
 - b) Kewajaran dalam pemberian talangan biaya.
- 4) *Business Unit/Financing Recovery Unit* wajib mengupayakan pengembalian talangan biaya tersebut dalam jangka waktu yang ditetapkan (12 bulan).

5) Apabila dalam jangka waktu yang ditetapkan pada, talangan biaya belum dapat diselesaikan oleh nasabah, maka talangan biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya kerugian akibat risiko operasional sesuai ketentuan Pembebanan Kerugian Akibat Terjadi Risiko Operasional yang berlaku.

b. Ketentuan Pelaksanaan

1) Tujuan Pemberian Talangan Pemberian talangan biaya kepada nasabah pembiayaan bermasalah digunakan untuk menutup biaya, sebagai berikut:

- a) Biaya Pengikatan jaminan
- b) Biaya Asuransi
- c) Biaya Lelang
- d) Biaya *Appraisal*
- e) Biaya Pajak
- f) Biaya Notaris/PPAT
- g) Biaya Pengikatan Hak

2) Kriteria Nasabah

- a) Nasabah pembiayaan bermasalah yang dapat memperoleh talangan biaya adalah nasabah pembiayaan bermasalah kolektibilitas 3, 4, 5 atau nasabah *Write*

Off (WO) yang tidak mampu membayar biaya yang menjadi kewajibannya.

b) Telah dilakukan upaya penagihan.

3) Tujuan Pemberian Talangan Biaya

a) Penyelamatan pembiayaan

b) Penyelesaian pembiayaan

4) Wewenang Persetujuan

Wewenang persetujuan pemberian talangan biaya sebagaimana Wewenang Memutus.

5) Pengajuan talangan biaya kepada nasabah pembiayaan bermasalah dilakukan melalui *Business Unit/ Financing Recovery Unit* sesuai dengan unit pengelola nasabah.

6) Pencatatan akuntansi pemberian talangan biaya kepada nasabah pembiayaan bermasalah:

a) Talangan harus diselesaikan dalam jangka waktu 12 bulan sejak tanggal disetujuinya talangan biaya.

b) Pencatatan pada saat pengakuan talangan biaya:

Db. Transaksi Rupa-Rupa Bagian
Pembiayaan

Kr. Rekening Nasabah

- c) Pencatatan pada saat pelunasan talangan biaya sebelum jatuh tempo:

Db. Rekening Nasabah

Kr. Transaksi Rupa-Rupa Bagian
Pembiayaan

- d) Pencatatan pada saat terjadi pembayaran setelah tanggal jatuh tempo, yang mengakibatkan penghapusan biaya operasional. Apabila dalam jangka waktu lebih dari 12 bulan nasabah melakukan pembayaran atas talangan yang telah dibiayakan, maka pencatatan atas pembayaran tersebut dilakukan sbb:

Db. Rekening Nasabah

Kr. Pendapatan lain-lain

- e) Unit kerja yang berwenang melakukan pencatatan (*posting*) transaksi talangan biaya kepada nasabah pembiayaan bermasalah adalah *Financing Operation Unit*.

- f) Apabila dalam jangka waktu 12 bulan, *Business Unit/Financing Recovery Unit*

tidak dapat menyelesaikan talangan biaya tersebut.

- g) Wewenang penetapan beban kerugian akibat risiko operasional terkait talangan biaya ini mengacu pada ketentuan penetapan kerugian akibat risiko operasional.

7) *Monitoring*

- a) *Financing Operation Unit* melakukan monitoring atas kewajiban di GL transaksi rupa-rupa bagian pembiayaan secara berkala.
- b) *Financing Operation Unit* menyampaikan daftar nasabah yang telah jatuh tempo kepada *Business Unit/ Financing Recovery Unit* sesuai dengan segmentasinya, dan ditembuskan kepada Unit Kerja Akuntansi.
- c) Atas dasar daftar nasabah tersebut maka *Business Unit/ Financing Recovery Unit* menindaklanjuti penyelesaian atas pemberian talangan biaya yang telah jatuh tempo.

Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Pulo Brayan tidak hanya diberikan kepada usaha mikro, kecil, dan menengah saja melainkan diberikan juga kepada pengusaha, wiraswasta, pegawai BUMN, pegawai BUMW, pegawai Negeri Sipil, aparat Negara (TNI, Polri, dll).

Limit pembiayaan Warung Mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri KC Pulo Berayan Mulai dari Rp 10 juta sampai dengan Rp 200 juta. Akad yang dipakai dalam pembiayaan mikro ini adalah akad Murabahah.

Tahap-tahap pemberian pembiayaan mikro yaitu:

- Pengumpulan berkas untuk syarat BI Cheking seperti KTP, KK, dan Buku Nikah.
- Pengumpulan berkas untuk untuk pembiayaan paling lama 3 hari.
- Surve ke lokasi nasabah, usaha nasabah, dan jaminan nasabah.
- Tahap akad.
- Sistem pencairan (semua surat harus lengkap jika usaha harus sudah ada surat izin usaha dan jika karyawan harus sudah ada slip gajinya).
- Setelah sistem pencairan pembiayaan paling lama cair sekitar satu sampai dua hari.

B. Kendala Dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Warung Mikro

Kendala yang dialami Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayan Medan dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro yaitu:

1. Nasabah tidak mempunyai itikad baik.

Nasabah tidak mempunyai itikad baik yaitu nasabah yang tidak sopan kepada pihak perusahaan ketika pihak perusahaan meminta data nasabah. Contohnya ketika pihak perusahaan ingin jumpa dengan nasabah untuk mempertanyakan angsuran pembiayaan nasabah tersebut, nasabahnya tidak ingin dijumpai dengan alasan yang tidak masuk akal. Atau ketika pihak perusahaan ingin survei untuk melihat agunan nasabah kembali ketika pembiayaan nasabah tersebut bermasalah, nasabah tersebut tidak ingin tau dan ketika ditanya tidak bisa berkata sopan kepada pihak perusahaan.

2. Agunan tidak diikat sempurna.

Agunan tidak diikat sempurna yaitu agunan yang tidak sepenuhnya dimiliki oleh nasabah atau agunan yang bisa jadi belum dipindah namakan atas nama nasabah. Hal ini bisa terjadi akibat kelalaian pihak perusahaan yang survei kelapangan tidak teliti dengan semua data nasabah.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Bank Mandiri Syariah, mekanisme penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro yaitu:

- a. *Early Collection*

Early Collection adalah aktivitas Penagihan/*Collection* atas angsuran nasabah yang belum jatuh tempo mulai H-7. Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kontak via sms (manual/layanan otomatis)/via telepon, dan jika diperlukan dapat berkunjung ke tempat nasabah. Mekanisme pembayaran adalah secara tunai di tempat nasabah atau setor tunai ke *counter* atau *transfer* melalui rekening.

- b. *Soft Collection*

Aktivitas Penagihan/*Collection* atas tunggakan angsuran nasabah dilakukan mulai DPD 1 s.d 90 hari. Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kunjungan secara rutin (minimal satu minggu 1x) ke tempat nasabah. Mekanisme pembayarannya diusahakan melalui pembayaran tunai (*cash*) di tempat nasabah dan jika diperlukan memberikan solusi untuk dilakukan restrukturisasi.

c. *Hard Collection*

Aktivitas Penagihan/*Collection* atas tunggakan angsuran nasabah dilakukan mulai DPD 90+n sampai dengan sebelum *account* nasabah dilakukan *Write Off* (hapus buku). Aktivitas Penagihan dilakukan dengan cara kunjungan secara rutin (minimal satu minggu 2x) ke tempat nasabah. Mekanisme pembayarannya secara tunai (*cash*) dan jika diperlukan memberikan solusi untuk dilakukan penjualan jaminan sukarela, pelunasan sebagian dan restrukturisasi pembiayaan.

d. Litigasi *Collection* (>90 hari)

Petugas yang menangani dalam tahapan ini adalah: Mitra Mikro, *Micro Banking Manager*, *Area Micro Banking Manager* dan/atau *Financing Recovery Unit* yang diawasi *Area Micro Banking Manager*, *Branch Manager* serta *Financing Recovery Unit*.

e. Agunan Yang Diambil Alih (AYDA)

Aset yang diambil alih (AYDA) adalah aset yang diperoleh bank, baik melalui pengelangan maupun di luar pengelangan berdasarkan penyerahan secara sukarela oleh pemilik agunan atau berdasarkan kuasa untuk menjual di luar lelang dari pemilik agunan dalam hal debitur tidak memenuhi kewajibannya di bank.

f. Hapus Buku (*WRITE OFF*)

Hapus Buku adalah tindakan administratif Bank untuk menghapus buku pembiayaan yang memiliki kualitas macet dari neraca sebesar kewajiban nasabah tanpa menghapus atau menghilangkan hak tagih Bank kepada nasabah.

g. Hapus Tagih

Hapus tagih merupakan suatu kondisi yang sama sekali tidak dikehendaki bank dan merupakan suatu kondisi yang harus dilakukan bank dalam rangka efisiensi dan efektifitas pengelolaan kredit bermasalah. Pelaksanaan hapus tagih ini dilaporkan kepada Dewan Komisaris.

h. Pemberian Talangan Biaya

Sebagian besar nasabah pembiayaan bermasalah memiliki keterbatasan dana untuk menyelesaikan kewajiban terkait biaya yang timbul dalam proses pembiayaan. Talangan biaya diperlukan untuk memitigasi risiko yang timbul dan meningkatkan posisi tawar bank atas pembiayaan nasabah bermasalah.

2. Kendala yang dialami Bank Mandiri Syariah Cabang Pulo Brayon Medan dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada warung mikro yaitu:

- a. Nasabah tidak mempunyai itikad baik.

Nasabah tidak mempunyai etikad baik yaitu nasabah yang tidak sopan kepada pihak perusahaan ketika pihak perusahaan meminta data nasabah. Contohnya ketika pihak perusahaan ingin jumpa dengan nasabah untuk mempertanyakan angsuran pembiayaan nasabah tersebut, nasabahnya tidak ingin dijumpai dengan alasan yang tidak masuk akal.

- b. Agunan tidak diikat sempurna.

Agunan tidak diikat sempurna yaitu agunan yang tidak seutuhnya dimiliki oleh nasabah atau agunan yang bisa jadi belum dipindah namakan atas nama nasabah.

B. Saran

1. Dalam kesimpulan diatas penulis mencoba untuk memberikan saran, bahwa hendaknya produk Warung Mikro Syariah pada Bank Mandiri Syariah yang menangani bagian penenangan pembiayaan bermasalah, dalam kemampuan sumber daya manusia perlu ditingkatkan lagi baik melalui pendidikan dan pelatihan yang diberikan serta penyelesaian calon karyawan baru dalam rangka memperbaiki dan meningkatkan profesionalitas kera pada produk Warung Mikro Syariah bagian penangan pembiayaan bermasalah.
2. Implementasi dalam menarik minat nasabah juga perlu dilakukan dengan mendengarkan masukan yang di berikan oleh para nasabah sebagai upaya untuk membangun hubungan kekerabatan silaturahmi

antara Warung Mikro Syariah dengan nasabahnya. Hal ini akan menciptakan kesan positif sekaigus bagian dari sosialisasi pemahaman, pengetahuan, dan pengenalan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Djamil, Fathurahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Sinar Grafika. Jakarta. 2012.
- Departemen Agama RI. *Al-quran dan Terjemah*. PT Sikma Exagrafika. Jakarta. 2009
- Ghazali, Ahmad. *Serba-Serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga Diantara Kita*. Media Komputindo. Jakarta. 2005.
- Hasani, Ahmad. *Menimbang Perbankan Syariah Dalam Jurnal Bimas Islam*. 2009.
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Pt Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2006.
- Bank Islam: Analisa Fiqih Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2009.
- Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2010.
- Kashmir. *Manajemen Perbankan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2003.
- Dasar-dasar Perbankan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2003.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. UPP. AMN YKPN. Yogyakarta. 2002.
- Manajemen Dana Bank Syariah*. PT raja Grafindo Persada. Jakarta. 2014.
- Partomo Sartika Titik dan Soejono Rachman Abd. *Ekonomi Skala Kecil dan Ekonomi Menengah Dan Koperasi*. Ghalia Indonesia. Jakarta. 2002.
- Prabowo Agung Bagya. *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*. UII Press. Yogyakarta. 2014.
- Sumitro, Warkum. *Asas Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. PT Raja Grafindo persada. Jakarta. 2002.
- Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait di Indonesia*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 1997.
- Syafi'i Antonio M. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani Press. Jakarta. 2001.

- Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Tazkia Institute. Jakarta. 2006.
- Tambunan T.H Tulus. *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia Jakarta. 2009.
- UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah. Pasal 1 ayat 25.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun 1992. Tentang Perbankan (Pasal , Ayat 3).
- Umam, Khotibul. *Perbankan Syariah*. Rajawali Press. Jakarta. 2016.
- Yunus, Mahmud. *Kamus Bahasa Arab Indonesia*. PT. Hidakarya Agung. Jakarta. 1990.
- Yusuf, Muhammad dan Junaedi. *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Ganeca Press. Jakarta. 2006.
- Zuhaili, Wahbah. *A-Fiqh al-Islamiywa Adillatuhu*. Beirut: Dar al-Fikr. 2002.
- Dessy. Pengertian Dan Kriteria UKKM. artikel ini di akses pada 20 April 2011 dari <http://chichimoed.blogspot.com/pengertian-dan-kriteris.ukm.html>

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Desa Pasi pada Tanggal 30 Desember 1998. Putri dari pasangan Suami-Istri Hasbullah Ujung dan Mariani Solin.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di SDN 03915 Pasi pada tahun 2010, Tingkat SLTP di SMP Negeri 1 Berampu Pada tahun 2013, dan Tingkat SLTA di MAN Sidikalang Pada tahun 2016. Kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan Mulai Tahun 2016.

Pada Masa menjadi Mahasiswa, Penulis mengikuti lembaga aktivitas Kemahasiswaan yaitu IQEB.