

BAB IV

PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah singkat Bank Syariah Mandiri

PT. Bank Syariah mandiri pada awal berdirinya PT. Bank Susuila Bakti (BSB). Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 menimbulkan berbagai dampak negatif yang sangat kuat terhadap semua jenis kehidupan, termasuk industri perbankan nasional yang didominasi oleh Bank Konvensional, industri mengalami krisis yang luar biasa. Akhirnya, pemerintah mengambil langkah dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagai Bank yang ada di Indonesia. Salah satu Bank Konvensional yang juga terkena dampak krisis ini adalah PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara (BDN) dan PT Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis, BSB melakukan merge dengan beberapa Bank lain yang mendukung investor asing, di saat yang sama pemerintah juga merger (Penggabungan) empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo. Penggabungan ini melahirkan sebuah Bank bernama PT. Bank Mandiri (persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Merger ini juga menetapkan dan menempatkan PT. Bank Mandiri sebagai milik mayoritas baru BSB¹.

Sebagai respon dari keputusan merger, Bank Mandiri berkonsolidasi dan membentuk tim pengembangan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, tim pengembangan ini menganggap diberlakukannya UU No.10 tahun 1998 adalah momentum yang pas untuk mengonversi PT. Bank Mandiri dari bank konvensional menjadi bank syariah. Kemudian tim pengembangan perbankan syariah segera menyiapkan sistem dan infrastruktur yang dibutuhkan pada akhirnya, usaha PT Bank Mandiri bergeser dari bank konvensional menjadi bank yang berjalan

¹www.Syariahmandiri.co.id

berdasarkan prinsip syariah yang dikenal dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri (BSM). Konversi PT. Bank Mandiri menjadi Bank Umum Syariah dilakukan oleh Gubernur Bank Indonesia berdasarkan SK Gubernur BI NO.1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999, Bank Indonesia menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri melalui SK Deputi Gubernur Senior BI NO.1/1/KEP.DSG/1999, setelah pengukuhan resmi pada tanggal 1420 H atau 1 November 1999.

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

Pada saat penulis melakukan penelitian pada Bank Syariah Mandiri pada Januari 2020. Jumlah pengurus Bank Syariah Mandiri 4 (empat) orang dan karyawan sebanyak 10 (sepuluh) orang serta nasabah tabungan sebanyak 1.775 orang, dan nasabah pembiayaan sebanyak 325 nasabah.

2. Visi Bank Syariah Mandiri

PT. Bank Syariah Mandiri merupakan bank pilihan memberi manfaat untuk menentramkan dan memakmurkan :

a. Untuk Pegawai

Meyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional

b. Untuk Investor

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

c. Untuk Masyarakat

Memperudah masyarakat dalam memperoleh modal usaha yang akan dijalankan

3. Misi Bank Syariah Mandiri

- a. Mewujudkan pertumbuhan keuntungan di atas rata-rata industri yang bersesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Mengembangkan nilai-nilai Syariah Universal

4. Logo Bank Syariah Mandiri



Gambar 4.1 Logo Bank Syariah Mandiri

Logo Bank Syariah Mandiri tidak menggunakan kata Bank, dalam hal ini sejalan dengan kebijaksanaan Bank Indonesia ke depan yang mengizinkan Bank menjual produk-produk non Bank seperti Reksadana, Bank Insurance, dan lain-lain serta sejalan dengan rencana pemilik saham Bank Syariah Mandiri yakni PT. Bank Mandir (persero) Tbk, yang berencana memiliki anak perusahaan non bank.

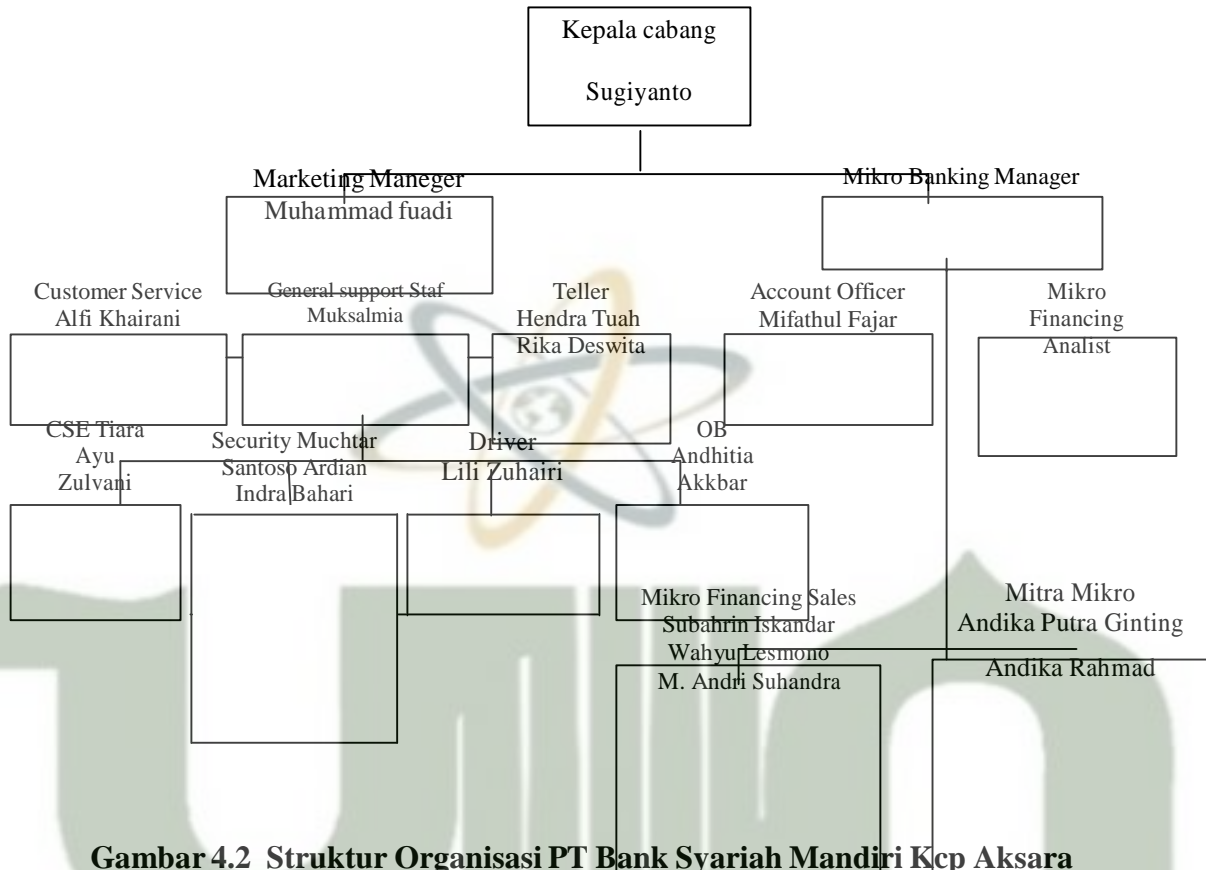
Keinginan yang besar untuk melayani dengan rendah hati (*customer focus*), warna hijau tua stabilitas (*command, memimpin*), serius (*respect*), tahan uji (*reliable*), dasar pondasi yang kuat, behubungan dengan kesetiaan, hal yang dapat dipercaya, kehormatan yang tinggi (*trust, integrity*) serta sebagai symbol dari special (*profesionalisme*).

Gelombang emas cair sebagai symbol dari kejayaan financial di Asia, lingkungan emas sebagai metamorfosa dari sifat agile, progresif, pandangan ke depan (*excellent*), fleksibilitas serta ketangguhan atas segala kemungkinan yang akan datang.

5. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Aksara

Dalam rangka mengembangkan peran dan fungsi perbankan syariah di Indonesia, Bank Syariah Mandiri telah melakukan ekspansi dan perluasan jaringan outlet di berbagai daerah kabupaten/kota. Salah satu outlet BSM berdiri dengan status kantor cabang pembantu Aksara Medan. Yang menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk menabung dan mendapatkan pembiayaan. Sebagai sebuah perusahaan, Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara Medan memiliki struktur organisasi yang menjadi acuan bagi pelaksanaan pekerjaannya, sehingga setiap pegawai mengetahui secara jelas tanggung jawab pekerjaannya, struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara dapat dilihat pada bagan di bawah ini:





Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara

Berdasarkan sruktur kepengurusan BSM, dapat dipahami bahwa setiap pegawai memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

a. Kepala Cabang

Jabatan sebagai kepala cabang adalah memimpin, mengelola, mengawasi/mengendalikan, meembangkan kegiatan dan mendaya gunakan sarana organisasi cabang untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran, operasional dan layanan cabang yang efektif da efisien sesuai dengan target yang

telah ditetapkan secara optimal. Tanggung jawab kepala cabang terdiri dari dua bagian yaitu: tanggung jawab yang utama dan tanggung jawab yang umum. Adapun tanggung jawab yang utama adalah sebagai berikut:

- 1) Memastikan tercapainya target bisnis cabang yang telah ditetapkan berikut unit kerja dibawah koordinasinya, meliputi: pendanaan, pembiayaan, fee based, dan laba bersih.
- 2) Memastikan kepatuhan, tingkat kesehatan dan prudensialitas seluruh aktifitas cabang.
- 3) Memastikan pengendalian dan pembinaan cabang dan jaringan yang ada dibawah koordinasinya.
- 4) Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah di cabang dan jaringan yang dibawahnya.
- 5) Memastikan pelaporan (intern/ekstern) secara akurat dan tepat waktu.
- 6) Memastikan kelengkapan, kerapihan dan keamanan dari dokumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 7) Memastikan tindak lanjut hasil audit intern.

Tanggung jawab umum kepala cabang adalah sebagai berikut:

- 1) Mengkoordinasikan dan menetapkan rencana kerja dan anggaran tahunan cabang, agar selaras dengan visi, misi dan strategi jangka panjang bank.
- 2) Mengkoordinasikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja seluruh bagian di unit kerjanya, untuk mendukung tercapainya tujuan bank
- 3) Mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja cabang untuk memastikan tercapainya target unit kerja yang telah ditetapkan secara tepat waktu.
- 4) Memastikan terlaksananya IT security awareness, antara lain tidak sharing password, standarisasi aplikasi yang telah ditetapkan.

- 5) Memastikan kepatuhan pengguna wewenang limit transaksi operasional oleh bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 6) Melakukan analisa swot secara berkala untuk mengetahui posisi cabang terhadap posisi pesaing diwilayah kerja setempat.
- 7) Memastikan pemeliharaan dan keamanan harta tetap dan investasi unit kerja
- 8) Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDM di cabangnya masing-masing, untuk memastikan jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi bank.

b. *Marketing Manager*

Jabatan ini adalah memastikan tercapainya target-target pembiayaan, dana fee based income cabang yang telah ditetapkan kantor pusat, yaitu tanggung jawab utama dan tanggung jawab umum. Tanggung jawab utama adalah sebagai berikut:

- 1) Merumuskan strategi pemasaran cabang
- 2) Memastikan tercapainya target pembiayaan cabang
- 3) Memastikan tercapainya target pendanaan cabang
- 4) Memastikan tercapainya target fee based income cabang
- 5) Memastikan kelayakan nota analisa pembiayaan
- 6) Memastikan kualitas aktiva produktif dalam kondisi terkendali dan pelaksanaan pengawalan terhadap seluruh nasabah cabang
- 7) Memastikan penyelamatan seluruh pembiayaan bermasalah di cabang
- 8) Memastikan ketepatan pembayaran seluruh kewajiban nasabah cabang

Adapun tanggung jawab umum adalah sebagai berikut:

- 1) Membuat evaluasi pelaksanaan rencana kerja mingguan atau bulanan di bagiannya untuk memastikan kesesuaian dengan rencana kerja unit kerjanya
- 2) Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh karyawan bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target kerja bagiannya.
- 3) Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan diseluruh sub unit bagian, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana/target kerja SOP yang berlaku
- 4) Membuat dan mengkaji laporan pelaksanaan rencana kerja bagiannya sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan
- 5) Memastikan kepatuhan pengguna wewenang limit transaksi operasional oleh bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 6) Mengusulkan kebutuhan penambahan pegawai dibagianya sesuai dengan hasil perhitungan manning analysis dan kebutuhan bank
- 7) Mengembalikan keterampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaannya sesuai dengan standart dan SOP.

c. *Account Officer*

Jabatan ini adalah merealisasikan target pendanaan dan fee based income yang di distribusikan oleh Marketing Manager. Jabatan ini juga hanya memiliki tanggung jawab utama dan tidak memiliki tanggung jawab umum, adapun tanggung jawab utama adalah sebagai berikut:

- 1) Mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif
- 2) Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan

- 3) Menindaklanjuti permohonan pembiayaan yang diajukan
- 4) Memastikan persetujuan atau penolakan pembiayaan yang diajukan
- 5) Menindaklanjuti persetujuan cairan pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan
- 6) Memastikan proses cairan pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan
- 7) Membina hubungan pembiayaan antara bank dan nasabah
- 8) Melaksanakan pengawalan terhadap seluruh nasabah yang dikelola agar kolektibilitas lancar
- 9) Menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah.

d. *Funding Officer*

Jabatan ini merealisasikan target pendanaan dan fee based income yang di distribusikan oleh Marketing Manager. Jabatan ini juga hanya memiliki tanggung jawab utama, yaitu:

- 1) Memasarkan produk pendanaan, treasury dan haji sesuai strategi pemasaran yang telah ditetapkan
- 2) Memasarkan produk bank assurance (produk asuransi yang di pasarkan oleh bank), produk investasi dan jasa non-bank lainnya
- 3) Meningkatkan bisnis relation antara bank dengan nasabah sesuai dengan target yang di tetapkan.
- 4) Memutakhirkan pelayanan khusus dalam setiap interaksi dengan nasabah prioritas.

e. Pelaksanaan Marketing

Jabatan ini adalah tercapainya pelaksanaan kegiatan administrasi pendanaan dan pembiayaan, jabatan ini juga memiliki tanggung jawab utama, yaitu:

- 1) Memastikan kelengkapan persyaratan penandatanganan akad dan pencairan pembiayaan nasabah
- 2) Mendokumentasikan current file
- 3) Menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah
- 4) Membuat pengajuan BI/Bank/Trade checking
- 5) Memantau pemenuhan dokumen TBO
- 6) Membuat SP3 atau surat penolakan atas permohonan nasabah yang ditolak
- 7) Melakukan korepondensi berkaitan dengan pendanaan baik intern dan ekstern
- 8) Menyusun laporan portofolio dan profitability nasabah, baik pembiayaan
- 9) Memelihara data profil nasabah pendanaan
- 10) Menyusun laporan pencapaian target MM, AO, FO.

f. Operation Manager

Jabatan ini adalah memastikan aktivitas operasional cabang terkelola sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan target bidan operasional cabang tercapainya sesuai dengan ketetapan kantor pusat. Jabatan ini memiliki tanggung jawab utama dan tanggung jawab umum, adapun tanggung jawab utama adalah sebagai berikut:

- 1) Memastikan terkendalinya biaya operasioal cabang dengan efisien dan efektif
- 2) Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan
- 3) Memastikan terlaksananya standart layanan nasabah yang optimal di kantor cabang

- 4) Memastikan ketersediaan likuiditas cabang yang memadai
- 5) Memastikan pelaksanaan diseluruh kegiatan administrasi, dokumen dan kearsipan dengan peraturan yang berlaku
- 6) Mengelola fungsi-fungsi administrasi kepegawaian cabang
- 7) Memastikan implementasi Kcp dengan baik.

Adapun tanggung jawab umum jabatan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Membuat evaluasi pelaksanaan rencana kerja mingguan/bulanan di bagiannya untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja
- 2) Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target kerja bagiannya
- 3) Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan di seluruh sub unit bagian, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana kerja dan SOP yang berlaku
- 4) Membuat dan mengkaji laporan pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan
- 5) Memastikan kepatuhan pengguna wewenang limit transaksi operasional oleh bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 6) Mengusulkan kebutuhan penambahan pegawai di bagiannya sesuai dengan hasil perhitungan manning analisis dan kebutuhan bank
- 7) Mengkaji dan mengusulkan pengguna yang paling efektif terhadap keseluruhan barang dan peralatan kerja.

g. Customer Service

Jabatan ini adalah melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standart pelayanan, jabatan ini bertanggung jawab utama, yaitu:

- 1) Memberikan informasi produk dan jasa BSM kepada nasabah
- 2) Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito
- 3) Memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah
- 4) Melayanin permintaan buku cek/bilyet giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya
- 5) Mendistribusikan salinan rekening Koran kepada nasabah
- 6) Mengimput data costumer dan loan facility yang lengkap dan akurat
- 7) Memelihara persediaan kartu ATM sesuai dengan kebutuhan
- 8) Menyampaikn dokumen berharga bank dan kartu ATM kepada nasabah
- 9) Membuat laporan pembukaan dan penutupn rekening, keluhan nasabah serta stock of name kartu ATM
- 10) Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran

h. Teller

Jabatan ini adalah melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai (rupiah dan valuta asing), pengembangan atau penyetoran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar pelayan bank, jabatan ini memiliki tanggung jawab utama, yaitu:

- 1) Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan SOP
- 2) Mengelola saldo kas teller sesuai limit yag ditentukan
- 3) Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu

- 4) Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu specimen tanda tangan
- 5) Mengisi uang tunai di mesin ATM BSM
- 6) Melakukan cash count akhir hari
- 7) Menyediakan laporan transaksi harian

6. Produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri

a. Produk penghimpunan dana

1) Tabungan wadiah

Tabungan wadiah adalah simpanan pihak ketiga pada bank (perorangan atau badan hukum, dalam mata uang rupiah) yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan media slip penarikannya atau pemindahan bukuan Al wadiah adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus di jaga dan dikembalikan kapan saja bila penyimpan menghendaki. Al wadiah yad damanah adalah titipan dana nasabah pada bank menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh (sebesar pokok yang dititipkan) produk tabungan dengan prinsip wadiah pada PT. Bank Syariah Mandiri.

2) Tabungan Mudharabah

Tabungan mudharabah adalah jenis simpanan pada BSM yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha dalam mata uang rupiah dan penarikannya dilakukan dengan akad mudharabah mutlaqah (investasi tidak terikat), yaitu akad kerjasama antara pemilik dana (shahibul mall) dengan pengelolaan dana (mudharib) untuk mencari keuntungan atau hasil usaha, dengan pembagian hasil usaha sesuai porsi nasabah yang disepakati pada saat akad.

3) Deposito Mudharabah

Adalah jenis simpanan berjangka dengan akad bagi hasil dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito berjangka ini diperuntukkan bagi penyimpanan perorangan, perusahaan badan amal, organisasi sosial, koperasi dan segala lapisan masyarakat. Ketentuan tabunga deposito mudharabah dikelola dengan akad: deposito mudharabah mutlaqah (investasi tidak terikat), yaitu kerja sama antara pemilik dana (shahibul maal) dengan pengelola dana (mudharib) untuk mencari keuntungan atau hasil usaha sesuai proporsi nisbah yang disepakati pada awal akad. Deposito mudharabah muqayyadah (investasi terikat), yaitu akad antara pemilik dana (shahibul maal) dengan pengelola dana (shahibul maal) dengan pengelola daa (mudharib) untuk mencari keuntungan atau hasil usaha, dengan pembagian hasil usaha dengan proporsi nisbah yang disepakati pada awal akad dengan batasan kepada bank (mudharib) mengenai cara, dan objek investasi. Tabungan deposito PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara terbagi menjadi 3 produk, yaitu 1) depositi 3 bulan, 2) deposito 6 bulan, 3) deposito 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Berdasarkan akad jual beli tersebut bank membeli barang yang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari supplier ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan bank melakukan pembelian barang

setelah ada pemesanan dari nasabah. Mudharabah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dilakukan secara tunai atau cicilan.

2) Pembiayaan Mudharabah

Akad mudharabah adalah akad antara bank selaku pemilik dana (shahibul maal) dengan nasabah selaku mudharib yang mempunyai keahlian atau keterampilan dari pengguna dana tersebut di bagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Mudharabah terdiri dari dua jenis, yaitu mudharabah mutlaqah (investasi tidak terikat) dan mudharabah muqayyadah (investasi terikat).

3) Pembiayaan Ijarah

Musyarakah adalah bentuk kerja sama antara pemilik modal dengan seseorang yang mempunyai keahlian dan keuntungan perdagangan dari modal itu dibagi sesuai dengan kesepakatan.

4) Al Ijarah

Al ijarah disebut akad pemindahan hak guna (mamfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa di ikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Maksud mamfaat adalah berguna, yaitu barang yang mempunyai banyak mamfaat dan selama menggunakannya barang tersebut tidak mengalami perubahan dan musnah.

B. Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Kecil Menengah Pada PT. Bank Syariah Mandiri

Pada dasarnya semua pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Aksara harus melalui proses analisis pembiayaan terlebih dahulu sebelum pembiayaan tersebut di cairkan, hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah. Sebab kredit macet pada dasarnya tidak terjadi secara tiba-tiba melainkan suatu proses terjadinya kredit macet pada pembiayaan yang di salurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang disebabkan oleh dua faktor, yaitu : faktor internal, eksternal dari pihak PT BSM Aksara dalam proses analisa pembiayaan².

1. Faktor internal, adalah penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur perkreditan, itikad kurang baik dari pemilik, pengurus atau pegawai bank, lemahnya system administarsi dan pengawasan kredit serta lemahnya system informasi kredit.
2. Faktor Eksternal, adalah kegagalan usaha nasabah, musibah terhadap nasabah atau terhadap kegiatan usaha nasabah, serta menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit.

Selain factor-faktor diatas penyebab lainnya yang mempengaruhi terjadinya kredit macet adalah :

1. Kelemahan dalam menganalisa kredit, ini bisa disebabkan oleh berbagai hal diantaranya yaitu kurangnya kemampuan pegawai bank dalam menganalisa dan kurangnya informasi yang diterima bank.
2. Bank terlalu ekspansif, untuk mengejar target penyaluran kredit bank mengabaikan aspek analisa yang baik atau menurunkan tingkat kehati-hatian.
3. Riwayat nasabah, riwayat nasabah menjadi satu-satunya dasar keputusan kredit, sehingga mengabaikan analisa kredit.

²Bapak Sugiyanto, *Kepala Cabang PT.BSM Aksara*, Wawancara pada 27 Desember 2019 pukul 10.30 WIB.

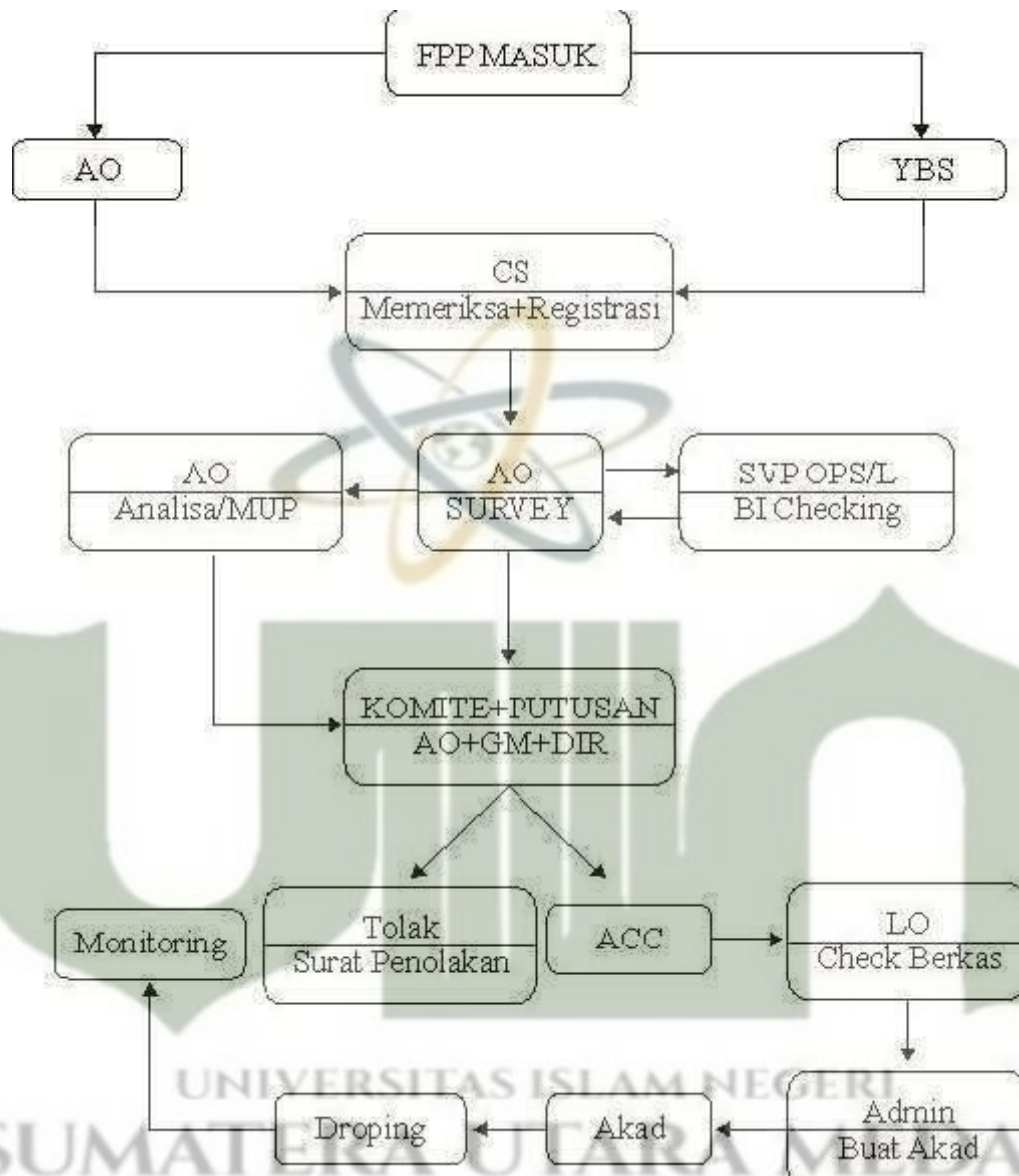
4. Realisasi kredit yang tidak tepat waktu, keputusan dan pencairan kredit yang terlalu lama, menyebabkan nasabah tidak dapat mengalokasikan dananya sesuai dengan kebutuhan.

Dari hasil wawancara dengan Account Officer dan Legal Officer pembiayaan di Bank Syariah Mandiri, maka peneliti mendapatkan jawaban mengenai penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) dalam pemberian pembiayaan yang diaplikasikan oleh PT.BSM Kcp Aksara yaitu³:

- 1) Persyaratan dan prosedur pembiayaan. Prinsip penyaluran pembiayaan yang diterapkan di PT.BSM Kcp Aksara dilandasi dengan prinsip kehati-hatian. Hal ini bertujuan agar pembiayaan yang disalurkan tersebut tidak bermasalah. Pembiayaan yang bermasalah tentunya akan mengakibatkan kerugian bagi bank. Memenuhi persyaratan dan prosedur pembiayaan merupakan bentuk kehati-hatian bank. Untuk itulah PT.BSM Kcp Aksara dalam hal penyaluran pembiayaan selalu menjalankan tahapan-tahapan dalam prosedur pembiayaan. Berikut ini adalah alur dalam pembiayaan:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

³Bapak Miftahul Fajar, *Account Officer* PT.BSM Aksara, Wawancara pada 27 desember 2019 pukul 09.40 WIB.



Gambar 4.3 Flow Chart Pembiayaan

Keterangan :

FPP	: Formulir Permintaan Pinjaman
BOS	: Branch Operation Supervisor
GM	: Geeral Manager
AO	: Account Officer
CS	: Costumer Service
SPV OPS/LO	: Supervisor Operasional
LO	: Legal Officer

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti membahas bahwa PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan menerapkan prinsip kehati-hatian dengan kebijakan kelengkapan dokumen dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah. Dalam menjalankan aktifitas penyaluran dananya, PT. Bank Syariah Mandiri dan calon nasabah selalu mengikuti dan melaksanakan prosedur yang telah ditetapkan. Berikut prosedur pembiayaan di bank BSM Kcp Aksara :

- a) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada bank BSM Kcp Aksara yang dilengkapi dengan FAP (formulir Aplikasi Pembiayaan).
- b) Barang/kebutuhan nasabah, dijelaskan spesifikasinya secara mendetail kepada bank dan selanjutnya bank BSM malakukan mitigasi jaminan dan mengumpulkan data usaha, seperti :legalitas usaha.
- c) Setelah melakukan mitigasi jaminan dan mengumpulkan data usaha, bank melakukan anaisa 5C. bank BSM Kcp Aksara malakukan BI Checking untuk mengetahui bahwa nasabah terbukti tidak mempunyai tanggungan di bank lain. Jika nasabah mempunyai tanggungan di bank lain maka pembiayaan tidak dapat diteruskan karena akan mengurangi pelunasan pembiayaan nantinya.
- d) Setelah melakukan BI Checking langkah selanjut melkuakn survey ketempat caln nasabah. Dalam melakukan survey seorang petugas yang melakukan survey

akan menilai berbagai aspek keadaan usaha, keadaan rumah dan memastikan bahwa objek yang dibiayai memang benar ada.

- e) Jika data dan jaminan dari nasabah memenuhi syarat maka permohonan tersebut akan diajukan ke komite pembiayaan, kelengkapan disusun dan diminta persetujuan oleh komite.
- f) Akad pembiayaan: Murabahah
- g) Administrasi pembiayaan, mengecek kelengkapan dokumen-dokumen pembiayaan seperti: KTP, KK, IMB/pajak bangunan dan agunan yang dijaminankan.
- h) Pencairan dana.

2) Analisa aspek 5C (*The Five Of Credit*).Prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan pada PT. BSM Kcp Aksara terdapat pada Aspek 5C. Dalam pemberian pembiayaan bagian marketing harus memperhatikan prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah dengan melakukan analisa/penilaian terhadap aspek 5C sebagai berikut:

- a) Penilaian terhadap *character*/kepribadian.Untuk menilai calon nasabah maka langkah - langkah di lakukan pihak BSM Kcp Aksara adalah
 - 1) Personal Checking : Marketing mewawancarai nasabah dalam wawancara tersebut marketing sudah dibekali pihak bank untuk bisa melihat karakter dari calon nasabah, karakter tersebut bisa dilihat dari cara bicara,tingkah laku, dan sikap ketika di wawancarai.
 - 2) Check lingkungan : Marketing menayakan calon nasabah kepada tetangga, relasi kerja dan perangkat desa tentang prilaku nasabah, riwayat hidup, keadaan keluarga dan kondisi ekonominya.
 - 3) BI Checking : melihat histori nasabah di dunia perbankan apakah nasabah mempunyai pembiayaan yang sedang diterima melalui bank lain serta untuk

mengetahui nasabah mempunyai masalah dengan bank lain dimasa lalu atau mengenai pembiayaan atau kredit yang pernah dilakukan.

- b) Penilaian terhadap *capacity*/kemampuan. Tahapan yang dilakukan adalah melakukan peninjauan terhadap usaha yang dijalankan oleh calon nasabah dan melihat usahanya sudah berapa lama usaha tersebut berjalan. Menurut pihak PT.BSM Kcp Aksara 2 sampai 3 tahun merupakan tolak ukur dalam melihat kemampuan calon nasabah dalam mengelola usaha. Jika usahanya sudah berjalan 2 sampai 3 tahun berarti calon nasabah tersebut memiliki *capacity* yang cukup untuk mengelola usaha. Pengalaman pengusahanya itu merupakan pertimbangan penting terhadap layak atau tidaknya calon nasabah tersebut dibiayai.
- c) penilaian terhadap *capital*/modal, PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara dalam melakukan analisa *capital* dapat dilihat dari laporan keuangan usaha dari si calon nasabah baik itu neraca ataupun laba ruginya.¹⁴ Jika modalnya kuat otomatis calon nasabah semangatnya lebih kuat, keuangan yang kuat maka pembiayaannya akan lancar. *Capital* itu terkait dengan permodalan dengan kemampuan finansial.¹⁵
- d) penilaian terhadap *condition of economy*. *Condition of economy* itu memang imbasnya kecil terhadap pembiayaan tapi bukan berarti tidak berimbas sama sekali. *Condition of economy* juga bias diartikan dengan condition saja. Misalnya jika isu flu burung sedang merebak maka jangan kita membiayai ternak ayam karena kondisinya lagi tidak bagus.¹⁶ PT. BSM Kcp Aksara selalu meninjau prospek usaha yang akan dijalankan calon nasabah dan menghindari usaha-usaha yang kondisi disaat itu tidak memungkinkan untuk usaha tersebut di jalankan.
- e) penelitian terhadap *collateral*/jaminan. Dalam wawancara yang peneliti lakukan dikatakan bahwa collateral atau jaminan merupakan *second way out*

bukanlah *way out* utama. Ibaratnya jalan keluar terakhir. Jika sudah diusahakan segala macam namun tetap macet, barulah jaminan kita ambil jaminannya. PT BSM Kcp Aksara semata-mata tidak melihat kejaminan. Meskipun jaminannya bagus tapi calon nasabah tidak memiliki kemampuan dalam mengelola usahanya. Tentunya akan sulit untuk membiayainya. Yang kita nilai itu usahanya karena yang mengangsur itu hasil dari usahanya bukanlah jaminannya. Untuk memastikan layak atau tidak suatu jaminan maka harus dilakukan pengecekan fisik dari objek jaminan misalnya kendaraan sepeda motor dilakukan pengecekan antara STNK dan BPKB serta cek mesin. Adapun jaminannya berupa jaminan bergerak (BPKB) dan tidak bergerak (Sertifikat tanah dan bangunan). Selain jaminan ini, ada juga jaminan berupa potong gaji yang diperuntukkan bagi karyawan yang berada satu grup dengan PT. BSM Kcp Aksara.

Kesimpulannya adalah bahwa Proses analisa kelayakan pembiayaan yang dilakukan PT. BSM Kcp Aksara adalah dengan menerapkan semua aspek 5C yang terdiri dari *Character, capacity, capital, condition of economy, collateral*. Semuanya merupakan prioritas dan harus terpenuhi dalam pemberian pembiayaan. Apabila tidak terpenuhi salah satu dari aspek 5C tersebut maka pembiayaan tidak akan diberikan. Dalam pelaksanaannya PT. BSM Aksara mengutamakan semua dari aspek 5C karena jika salah satu saja yang tidak terpenuhi maka besar kemungkinan akan menyebabkan pembiayaan bermasalah. Hal ini dihindari oleh PT. BSM Aksara demi menjaga tingkat kesehatan bank. Pengaplikasian dari ke 5C pada PT. BSM Aksara tersebut adalah bentuk kehati-hatian bank dalam menyalurkan pembiayaan pada nasabah.

- f) Batas Maksimum Penyaluran Dana (BMPD). PBI Nomor:13/5/PBI/2011 tentang Batas maksimum penyaluran dana bank pembiayaan rakyat syariah pada pasal 2 menyatakan bahwa BSM wajib memperhatikan prinsip kehati-hatian

dan prinsip syariah dalam membuat akad pembiayaan antara BSM dan Nasabah Penerima Fasilitas. Bank Indonesia dalam PBI Nomor: 13/ 5 /PBI/2011 telah menetapkan Batas maksimum penyaluran dana untuk pihak terkait dan tidak terkait. Untuk pihak terkait penyaluran dananya ditetapkan paling tinggi 10% dari modal BSM. BMPD untuk pihak tidak terkait meliputi penempatan antar bank ditetapkan paling tinggi 20% dari modal BSM, pembiayaan kepada 1(satu) nasabah penerima fasilitas paling tinggi 20% dari modal BSM dan pembiayaan kepada 1(satu) kelompok Nasabah Penerima Fasilitas ditetapkan paling tinggi 30% dari modal BSM.

Berkaitan dengan PBI diatas maka, selain menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menganalisa terhadap kelayakan pembiayaan, PT. Bank Syariah Mandiri juga melakukan prinsip kehati-hatian dengan menetapkan adanya batas maksimum penyaluran dana (BMPD). Dari hasil wawancara peneliti diperoleh hasil bahwa BMPD yang ditetapkan oleh PT. BSM Kcp Aksara adalah bersifat Fluktuatif. Dari 1,1 Milyar pada bulan Agustus hingga September 2017, BMPD Pada bulan Oktober 2017 Turun menjadi 900.000.000. Meskipun BSM Kcp Aksara telah menetapkan BMPD namun untuk realisasinya tidaklah mentok persis BMPD. Misalnya calon nasabah mengajukan plafond 50.000.000 maka yang disetujui palingan 40.000.000. hal ini dilakukan sebagai bentuk maintance risiko. PT.BSM Kcp Aksara juga menetapkan batas minimal pengajuan pembiayaanya itu berkisar 5.000.000.

C. Hambatan – hambatan yang dihadapi Oleh Bank Syariah Mandiri Kcp Aksara dalam Pemberian Pembiayaan Usaha kecil

Hambatan – hambatan yang sering terjadi di Bank Syariah mandiri dalam menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan terdiri dari :

1. Faktor internal

Faktor intern yang sering terjadi Bank Syariah mandiri yaitu sering terjadi adanya kesalahan yang mensurvei nasabah. Marketing yang bertugas untuk mensurvei nasabah sering kurang teliti dan salah menghitung nominal agunan.

2. Faktor eksternal

Sedangkan faktor ekstern yang sering terjadi pada Bank Syariah Mandiri, yaitu:

a. Unsur kesengajaan yang dilakukan nasabah :

- 1) Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.
- 2) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*slide streaming*).

b. Unsur ketidaksengajaan yang dilakukan nasabah:

- 1) Nasabah mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi keadaan finansialnya kurang mencukupi untuk membayar angsuran tersebut.
- 2) Usaha yang dimiliki nasabah mengalami penurunan.
- 3) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian nasabah
- 4) Harga getah karet atau sawit yang mengalami penurunan, sehingga membuat petani karet dan sawit tidak mempunyai cukup dana untuk membayar angsuran tersebut.

D. Upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri untuk Mengatasi Kredit Bermasalah

Upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dalam mengatasi kredit bermasalah sebagai berikut :

1. Melakukan peringatan dini

Adalah pihak bank akan mengirim surat peringatan dini kepada nasabah untuk segera membayar tunggakan kredit yang telah terjadi.

2. Melakukan penagihan langsung kepada pihak nasabah.

3. Melakukan Rescheduling (Pedjadwalan Kembali)

Yaitu upaya hukum untuk melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian, yang berkenaan dengan jadwal pembayaran kembali/ jangka waktu kredit termasuk tenggang, dan perubahan jumlah angsuran. Bila perlu dengan penambahan kredit.

4. Melakukan Reconditioning (Persyaratan Kembali)

Yaitu melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian, yang tidak terbatas hanya kepada perubahan jadwal angsuran atau jangka waktu kredit saja. Tetapi perubahan kredit tersebut tanpa memberikan tambahan kredit.

5. Melakukan Restructuring (Penataan Kembali)

Yaitu upaya perubahan syarat-syarat perjanjian kredit yang terjadi pada nasabah yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya. Yang dilakukan pihak bank antara lain, seperti penurunan suku bunga kredit, pengurangan tunggakan bunga, perpanjangan jangka waktu, dan pengurangan tunggakan pokok.

6. Pelelangan agunan yang di jaminankan.

Yaitu Sebelum melakukan perlelangan agunan, pihak bank telah melewati kebijakan dalam menanggulangi kredit bermasalah. Kemudian apabila nasabah

masih belum bisa membayar angsurannya pihak bank akan bertindak dengan melakukan perlelangan agunan yang dijaminkan. Perlelangan agunan merupakan upaya yang terakhir dalam menanggulangi kredit macet.

