



Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I

MANAJEMEN PEMBIAYAAN

**BANK
SYARIAH**

Febi
WINSU
PRESS

MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I

Editor : Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag



MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I

Editor : Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag

Desain Cover : Bayu Nugroho

Desain Layout : Fauzi Ispana

Diterbitkan Oleh:

FEBI UIN-SU Press

Gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Univesitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU)

Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371

Telp./HP. 0813 6116 8084

Email: febiuinsupress@gmail.com

Cetakan Pertama, September 2018

ISBN : 978-602-6903-23-5

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin penulis dan penerbit.

KATA PENGANTAR

Assalamu' alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas semua limpahan rahmat dan karunia, serta petunjuk Allah SWT yang begitu besar sehingga penulis dapat menyelesaikan Buku Manajemen Pembiayaan Bank Syariah ini. Serta shalawat beriring salam, penulis haturkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad Saw, beserta para keluarga, sahabat dan pengikutnya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari bahwa penulisan buku ini masih jauh dari kesempurnaan, mengingat keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis harapan saran dan kritik yang bersifat membangun, guna mengembangkan dan menambah referensi diktat ini ke arah yang lebih benar dan berkualitas.

Penyusunan buku ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, termasuk penulis-penulis yang menjadi referensi penulis dan pihak-pihak lainnya yang mendukung penulisan diktat ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Medan, Agustus 2018

Penulis

KATA PENGANTAR EDITOR

Puji Syukur kepada Allah Swt. akhirnya buku dengan judul “Manajemen Pembiayaan Bank Syariah” dapat diterbitkan. Tidak lupa juga ucapan sholawat dan salam untuk baginda Rasulullah Saw. yang selalu menjadi inspirasi untuk selalu berkarya dan memberikan sebanyak-banyaknya manfaat bagi orang lain. Buku ini merupakan sebuah ikhtiar akademik yang disusun oleh penulisnya sebagai bentuk komitmen terhadap pengembangan ilmu. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah merupakan tema yang menarik untuk diperbincangkan. Berbagai tuntutan kebutuhan transaksi keuangan Syariah di tengah-tengah masyarakat menjadikan pembiayaan bank Syariah menjadi alternatif yang layak dimanfaatkan. Walaupun buku ini hanya merupakan buku pengantar yang mencoba menjelaskan berbagai bentuk dan produk pembiayaan bank Syariah, namun lebih jauh dari itu buku ini juga menjelaskan tentang bagaimana manajemen pengelolaan pembiayaan dan hal-hal lain yang terkait dengannya. Tema-tema tentang organisasi pembiayaan, pelaksanaan pelayanan pembiayaan, resiko pembiayaan dan imbal hasil pembiayaan merupakan bahasan yang tidak bisa dilepaskan dari buku ini. Buku ini menjadi buku dasar yang layak dirujuk untuk mata kuliah manajemen pembiayaan bank Syariah karena buku ini juga memuat kompetensi materi dan latihan dalam bentuk soal-soal dari setiap bab yang disajikan

Dengan berbagai kelebihan dan kekurangan yang dimilikinya, buku ini diharapkan dapat memberikan ilmu dan informasi berkaitan dengan tema di atas. Buku juga diharapkan dapat menjadi motivasi bagi para akademisi dan praktisi keuangan Syariah lainnya lainnya untuk dapat menulis buku yang dipublikasikan sehingga diharapkan dapat menjadi bentuk eksistensi keilmuan sebagai kaum akademisi dan sekaligus menjadi amal jariyah dari ilmu yang disampaikan melalui buku yang disajikan.

Sebagai editor saya mengucapkan permohonan maaf kalau sentuhan akhir terhadap buku ini menjadikannya sebagai “sajian yang kurang lezat untuk disantap”. Semoga semua kekurangan yang terdapat pada buku ini menjadi catatan untuk dapat melahirkan karya yang lebih baik di masa-masa mendatang.

Dan akhirnya kita berharap semoga buku ini dapat menjadi persembahan bermanfaat dan menjadi amal saleh dan mendapat perkenan Allah SWT. Amin.

Editor,

Muhammad Yafiz

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
KATA PENGANTAR EDITOR	ii
DAFTAR ISI	iv
BAB I. PENGERTIAN, UNSUR-UNSUR, FUNGSI DAN ANALISA MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH	1
A. Pengertian Manajemen Pembiayaan	1
B. Bentuk- Bentuk Pembiayaan Bank Syari'ah	2
C. Sistem Pembiayaan Bank Syari'ah	4
D. Fungsi Dan Tujuan Pembiayaan.....	9
E. Analisis Pembiayaan	10
F. Kesimpulan.....	20
BAB II. ORGANISASI PEMBIAYAAN	21
A. Dasar-Dasar Organisasi Pembiayaan	21
B. Fungsi-Fungsi Organisasi Pembiayaan	27
C. Contoh Organisasi Pembiayaan	33
BAB III. PELAKSANAAN PELAYANAN PEMBIAYAAN	36
A. Filosofi Etika Pelayanan Pembiayaan	36
B. Etiket Dan Etika <i>Finance Officer</i> Bank Syariah	39
C. Budaya Pembiayaan Bank Syariah	41
D. Konsep Pelayanan Prima	45
E. Nilai Dan Kepuasan Pelanggan	49
F. Kualitas Pelayanan Jasa Bank.....	50
G. Kiat Pelayanan Prima Dan Mempertahankan Pelanggan	51
BAB IV. PRODUK PEMBIAYAAN	53
A. Pengertian Produk	53
B. Jenis-Jenis Produk Bank	56
C. Strategi Produk	57
D. Jenis Pembiayaan	59

BAB V. RESIKO PEMBIAYAAN	88
A. Defenisi Resiko Pembiayaan	88
B. Risiko-Risiko Yang Diperhatikan Oleh Bank Dalam Penyaluran Pembiayaan	91
BAB VI. PROSES PEMBIAYAAN	114
A. Gambaran Umum	114
B. Pengumpulan Informasi Dan Verifikasi.....	117
C. Analisis Dan Persetujuan Pembiayaan	120
D. Administrasi Dan Pembukuan Pembiayaan	135
E. Pemantauan Pembiayaan	137
F. Pelunasan Dan Penyelamatan Pembiayaan	139
BAB VII. PENETAPAN IMBAL HASIL PEMBIAYAAN SYARIAH	114
A. Pengertian Imbal Hasil Pembiayaan	114
B. Sistem Pembiayaan Syariah	145
C. Landasan Penetapan Imbal Hasil Pembiayaan Syariah.....	147
D. Jenis Dan Tingkatan Imbal Hasil Pembiayaan Syariah	148
E. Faktor-Faktor Dalam Penetapan Imbal Hasil Bank Syariah	149
F. Metode Imbal Hasil Pembiayaan.....	154

BAB I

PENGERTIAN, UNSUR-UNSUR, FUNGSI DAN ANALISA MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Kompetensi Materi :

1. Memahami pengertian manajemen pembiayaan bank syariah
2. Memahami unsur-unsur manajemen pembiayaan bank syariah
3. Memahami fungsi manajemen pembiayaan bank syariah
4. Memahami analisa manajemen pembiayaan bank syariah

A. PENGERTIAN MANAJEMEN PEMBIAYAAN

Dalam membahas manajemen pembiayaan Bank Syariah terlebih dahulu dipisahkan dua kata yang membentuk frase tersebut : Manajemen, Pembiayaan dan Bank Syariah.

Secara etimologi Manajemen berarti seni melaksanakan dan mengatur. Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/ finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.¹

Jadi, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya yang dilakukan oleh Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip Syariah dalam hal pemberian fasilitas keuangan/ finansial yang kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk

¹ Muhammad, 2005, Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta : UPP AMP YKPN, hal. 304

mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Menurut Adiwarmanto Karim, dalam menyalurkan dananya pada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual-beli.
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa.
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap.

Pembiayaan dengan prinsip jual-beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa.

Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus.²

B. BENTUK- BENTUK PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Dalam perbankan syariah ada beberapa bentuk pembiayaan yang diterapkan dalam bank syariah yaitu:

1. Pembiayaan Murabahah dan Isthisna'

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan berapa required rate of profit-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.

Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah). Dalam murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan murabahah secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok yaitu:

- a. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan URIA (UnRestricted Investment Account = investasi tidak terikat).
- b. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan RIA (Restricted Investment Account = investasi terikat).
- c. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan modal bank.

² Karim, Adiwarmanto, 2010, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, hal. 87

Pembiayaan istisna' adalah merupakan transaksi jual beli cicilan seperti transaksi murabahah muajjal. Namun, berbeda dengan jual-beli murabahah dimana barang diserahkan di muka sedangkan uangnya dibayar cicilan, dalam jual-beli istisna' barang diserahkan dibelakang walaupun uangnya juga sama-sama dibayar secara cicilan. Dengan demikian, metode pembayaran pada jual-beli murabahah mu'ajjal sama persis dengan metode pembayaran dalam jual-beli isthisna', yakni sama-sama dengan sistem angsuran (installment). Satu-satunya hal yang membedakan antara keduanya adalah waktu penyerahan barangnya. Dalam murabahah muajjal, barang di serahkan di muka, sedangkan dalam isthisna' barang diserahkan dibelakang, yakni pada akhir periode pembiayaan. Hal ini terjadi, karena biasanya barangnya belum dibuat/belum wujud.

2. Pembiayaan Ijarah Dan IMBT

Transaksi Ijarah adalah hak untuk memanfaatkan barang/jasa dengan membayar imbalan tertentu. Menurut fatwa dewan syari'ah nasional, ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Dengan demikian, dalam akad ijarah tidak ada perubahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian, dalam akad ijarah tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.

Ijarah muntahia bittamlik (IMBT) merupakan rangkaian dua buah akad, yakni akad al-Bai'dan akad ijarah muntahia bittamlik (IMBT). Al-Bai' merupakan akad jual-beli, sedangkan IMBT merupakan kombinasi antara sewa-menyewa (ijarah) dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa. Dalam ijarah muntahia bittamlik, pemindahan hak milik barang terjadi dengan salah satu dari dua caraberikut ini:

- a. Pihak yang menyewakan berjanji akan menjual barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.
- b. Pihak yang menyewakan berjanji akan menghibahkan barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.

Pada al-Bai' wal ijarah muntahia bittamlik (IMBT) dengan sumber pembiayaan dari Unrestricted Investment account (URIA), pembayaran oleh nasabah dilakukan secara bulanan. Hal ini disebabkan karena pihak bank harus mempunyai cash in setiap bulan untuk memberikan bagi hasil kepada para nasabah yang dilakukan secara bulanan juga.

3. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum

turunya Islam. Ketika Nabi Muhammad Saw. Berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad mudharabah dengan khadijah. Dengan demikian, baik menurut Alquran, Sunnah, maupun Ijma.

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad mudharabah adalah:

- a. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- b. Objek mudharabah (modal dan kerja)
- c. Prsetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)
- d. Nisbah keuntungan.

C. SISTEM PEMBIAYAAN BANK SYARI'AH

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit³. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut.

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

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, dan bentuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

MACAM-MACAM PEMBIAYAAN BANK SYARI'AH

1. Pembiayaan modal kerja syariah.

Pembiayaan modal kerja mencakup tiga hal, yaitu:

- a. Modal kerja, yaitu modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar.

³ Syafi'i Antonoi, Muhammad. 2001. Bank Syari'ah dari teori ke praktek. Jakarta: Gema Insani Press. Hal. 160.

- b. Modal kerja brutto, merupakan keseluruhan dari jumlah aktiva lancar. Pengertian modal kerja bruto didasarkan pada jumlah atau kuantitas dana yang tertanam pada unsure-unsur aktiva lancar. Aktiva lancar merupakan aktiva yang sekali berputar akan kembali dalam bentuk semula.
- c. Modal kerja netto, merupakan kelebihan aktiva lancar atas hutang lancar.

Dengan konsep ini, sejumlah tertentu aktiva lancar harus digunakan untuk kepentingan pembayaran hutang lancar dan tidak boleh dipergunakan untuk keperluan lain. berdasarkan penggunaannya, modal kerja dapat diklasifikasikan menjadi 2 (dua) golongan, yaitu:

- a. Modal kerja permanen, berasal dari modal sendiri atau dari pembiayaan jangka panjang. Sumber pelunasan modal kerja permanen berasal berasal dari laba bersih setelah pajak ditambah dengan penyusutan.
- b. Modal kerja seasonal bersumber dari modal jangka pendek dengan sumber pelunasan dari hasil penjualan barang dagangan, penerimaan hasil tagihan termin, atau dari penjualan hasil produksi.

Unsur-unsur modal kerja permanen terdiri dari,

- a. Kas, kas perusahaan harus dipelihara dalam jumlah yang cukup agar dapat memenuhi kebutuhan setiap saat diperlukan.
- b. Piutang dagang, merupakan salah satu strategi mengantisipasi persaingan dengan tujuan untuk menjaga keberlangsungan hubungan dengan pelanggan.
- c. Persediaan (stock) bahan baku, jumlah persediaan/stock bahan baku yang selalu tersedia di perusahaan dapat digolongkan menjadi 2 (dua) bagian, yaitu:
 - 1) Stock untuk memenuhi kebutuhan produksi normal.
 - 2) Stock untukantisipasi guna menjaga kontinuitas produksi (iron stock).

2. Pembiayaan investasi syariah

Yang dimaksud dengan investasi adalah penanaman dana dengan maksud memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan di kemudian hari, ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

- a. Untuk pengadaan barang-barang modal
- b. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah.
- c. Berjangka waktu menengah dan panjang.

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu, barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Pada dasarnya dalam penilaian usulan invesasi itu diperlukan suatu dasar pembahasan karena:

- a. Investasi itu dilakukan dengan menggunakan dana yang terbatas sumbernya.
- b. Agar penggunaan dana yang langka sumbernya tersebut dapat memberikan manfaat/imbalan/keuntungan yang sebaik-baiknya, perlu dilakukan pembahasan\projek investasi.

Dalam memberikan pembiayaan investasi bank dapat memberikan keuntungan sebagai berikut:⁴

- a. Melakukan penilaian atas proyek yang akan dibiayai dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip pemberian pembiayaan yang sehat.
- b. Memperhatikan peraturan pemerintah tentang analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL).
- c. Jangka waktu pembiayaan maksimal 12 (dua belas) tahun.
- d. Memenuhi ketentuan-ketentuan bankable yang berlaku (seperti penerima pembiayaan, dan jaminan).

Potensi penghasilan penanaman modal dalam proyek investasi dinilai dengan cara atau berdasarkan:

- a. Analisis Break Even.

Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk menentukan tingkat produksi dan harga terendah, pada tingkat mana proyek dapat beroperasi tanpa membahayakan kelangsungan hidupnya (*laba/rugi = 0*).

- b. Analisis perbandingan penanaman modal dalam berbagai alternative proyek (*capital project comparisons*).

Analisis ini Membandingkan potensi penghasilan suatu proyek dengan proyek yang lain dasar ukuran total profit, average profit, payback period (*total capital/total proceeds*) dan discounted cash flow (*present value proceeds* dan *present value capital outlay*).

- c. Analisis rasio,

Dalam penilaian penanaman modal pada proyek investasi, ukuran-ukuran yang digunakan terutama adalah:

⁴ Op. cit, hal 238

- 1) Financial viability perusahaan, atas dasar ukuran:
 - a) Analisis cash flow
 - b) Debt equity ratio
 - c) Debt service coverage
 - d) Assets management
 - e) Inventory turn-over
 - f) Receivable turn-over
- 2) Profitabilitas perusahaan, atas dasar ukuran:
 - a) Profit margin
 - b) Return on investment ratios
 - c) Earning fluctuations
 - d) Industry comparisons
- 3) Proyeksi atas performance, atas dasar ukuran:
 - a) Earning projections
 - b) Cash flow projections
 - c) Financial condition projections
 - d) Performance models

d. Analisis Risiko

Analisis sensitivitas yaitu menilai risiko yang terjadi di luar perhitungan. Analisis probabilitas yaitu penilaian yang didasarkan pada perhitungan statistic bahwa setiap proyek mempunyai unsur probabilitas yang menunjukkan suatu *forecast* apakah suatu proyek riskan atau tidak. Secara financial, penanaman modal untuk suatu proyek investasi dapat disetujui atas dasar pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:

- 1) Telah dilakukan perhitungan penilaian,
- 2) Suatu proyek secara financial dapat dibiayai,
- 3) Apabila perlu, bank dapat meminta surat rekomendasi yang bersifat umum dari jawatan/dinas/proyek dari suatu ,manajemen,
- 4) Apabila perlu bank dapat mensyaratkan adanya konsultan pengawas khususnya untuk investasi pada aktiva tetap atau proyek (project financing).
- 5) Dalam hal perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang sudah berjalan dan pembiayaan investasi dipergunakan dalam rangka perluasan dan atau rehabilitasseta perusahaan tersebut dinilai mampu, maka margin/bagi hasil selama masa pembangunan harus dibayat efektif oleh nasabah.

3. Pembiayaan konsumtif syariah

Secara definitive, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima (5) bagian, yaitu:

- a. Pembiayaan konsumen akad murabahah
- b. Pembiayaan konsumen akad IMBT
- c. Pembiayaan konsumen akad ijarah
- d. Pembiayaan konsumen akad isthisna'
- e. Pembiayaan konsumen akad qardh+ijarah

4. Pembiayaan sindikasi

Pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu.

Pembiayaan sindikasi bank syariah lebih condong kepada proyek yang berskala besar dan akan lebih memberi manfaat apabila disalurkan untuk kepentingan kemaslahatan umat seperti pembiayaan pendirian sekolah dan perguruan tinggi, pendirian rumah sakit dan bersalin dan koperasi unit desa berdasarkan prinsip syariah.

Pembiayaan berdasarkan *take over*. Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Dalam pembiayaan berdasarkan *take over* ini, bank syariah mengklasifikasikan hutang nasabah kepada bank konvensional menjadi dua macam, yaitu:

- a. Hutang pokok plus bunga, dan
- b. Hutang pokok saja

Dalam menangani hutang nasabah yang berbentuk hutang pokok plus bunga, bank syariah memberikan jasa qardh karena alokasi penggunaan qardh tidak terbatas, termasuk untuk menalangi hutang yang berbasis bunga.

Dengan demikian, dalam memberikan pembiayaan, bank syariah dapat mengklasifikasikan pembiayaan yang diajukan nasabah ke dalam dua kategori, yakni pembiayaan *take over* atau pembiayaan *nontake over*.

5. Pembiayaan letter of credit (L/C)

Pembiayaan letter of credit adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah. Pada umumnya, pembiayaan L/C dapat menggunakan beberapa akad, yaitu:

a. Pembiayaan L/C Impor

Akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C adalah:

- 1) *Wakalah bil ujah*,
- 2) *Wakalah bil ujah dengan qardh*
- 3) *Murabahah*,
- 4) *Salam atau isthisna dan murabahah*,
- 5) *Wakalah bil ujah dan mudharabah*,
- 6) *Musyarakah*,
- 7) *Wakalah bil ujah dan hawalah*,

b. Pembiayaan L/C ekspor

Akad yang dapat digunakan dalam pembiayaan L/C ekspor adalah:

- 1) *Wakalah bil ujah*
- 2) *Wakalah bil ujah dan qardh*,
- 3) *Wakalah bil ujah dan mudharabah*,
- 4) *Musyarakah*,
- 5) *Ba'l dan wakalah*,

D. FUNGSI DAN TUJUAN PEMBIAYAAN

1. Fungsi Pembiayaan

Keberadaan prinsip bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- a. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan system bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- b. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- c. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan⁵.

2. Tujuan pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai

⁵ Op.cit.,

Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

E. ANALISIS PEMBIAYAAN

Analisa pembiayaan adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memberikan tinggi rendahnya resiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan (kalau perlu dengan memasukkan syarat-syarat khusus ke dalam perjanjian pembiayaan).

Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan, seorang analis pembiayaan akan meneliti berbagai factor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank.

1. Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di bank syari'ah. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan di bank syari'ah dimaksudkan untuk :

- a. Menilai kelayakan usaha calon peminjam;
- b. Menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan; dan
- c. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Setelah tujuan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati oleh pelaksana pembiayaan, maka untuk selanjutnya dapat ditemukan pendekatan-pendekatan yang digunakan untuk analisis pembiayaan.

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syari'ah yaitu:

- a. Pendekatan jaminan
Artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b. Pendekatan Karakter
Artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.

- c. Pendekatan Kemampuan Pelunasan
Artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- d. Pendekatan dengan Studi Kelayakan
Artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- e. Pendekatan Fungsi-fungsi Bank
Artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dan dana yang disalurkan.

2. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syari'ah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Secara umum, prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- a. **Character**, artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.
- b. **Capacity**, artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c. **Capital**, artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- d. **Collateral**, artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- e. **Condition**, artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C, yaitu **Constraint** artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Untuk bank syari'ah, dasar analisis 5C belumlah cukup. Sehingga perlu memperhatikan kondisi sifat Amanah, Kejujuran, Kepercayaan, dari masing-masing nasabah.

3. Prosedur Analisis Pembiayaan

Dengan memperhatikan ketentuan umum manajemen pembiayaan di bank syari'ah, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam prosedur analisis pembiayaan. Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank Syari'ah.

- a. *Prosedur Analisis*
 - 1) Berkas dan Pencatatan
 - 2) Data Pokok dan analisis pendahuluan
 - a) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
 - b) Rencana pembelian, produksi dan penjualan

- c) Jaminan
- d) Laporan keuangan
- e) Data kualitatif dari calon debitur
- f) Penelitian data
- g) Penelitian atas realisasi usaha
- h) Penelitian atas rencana usaha
- i) Penelitian dan penilaian barang jaminan
- j) Laporan keuangan dan penelitiannya.

b. Keputusan permohonan Pembiayaan

- 1) Bahan pertimbangan pengambilan keputusan
- 2) Wewenang pengambilan keputusan

4. Aspek-Aspek Analisis Pembiayaan

Berdasarkan prinsip-prinsip analisis pembiayaan tersebut di atas, maka aspek-aspek yang diperhatikan untuk memutuskan calon nasabah memiliki tingkat kelayakan pembiayaan atau tidak, perlu dilakukan analisis terhadap aspek-aspek berikut:

a. Evaluasi Pasar dan Pemasaran Hasil produksi

Kemampuan perusahaan menciptakan dana untuk mengembalikan pembiayaan sangat dipengaruhi oleh keberhasilan pemasaran hasil produksi mereka. Semakin maju dan berhasil pemasaran hasil produksi, akan semakin besar kemampuan perusahaan meningkatkan jumlah penjualan dan keuntungan mereka.

Seorang analis pembiayaan harus melihat aspek:

- 1) Internal, Strategi pemasaran perusahaan dari 4P (Marketing Mix) yaitu:
 - a) Products (Produk yang dihasilkan perusahaan)
 - b) Place (Strategi distribusi Produk)
 - c) Price (Strategi Harga penjualan Produk)
 - d) Promotion (Strategi Promosi Produk)
- 2) Eksternal, berupa:
 - a) Perkembangan kehidupan ekonomi umum
 - b) Perkembangan keadaan politik Negara
 - c) Perkembangan suasana persaingan pasar
 - d) Peraturan atau keputusan pemerintah

b. Evaluasi Manajemen Perusahaan

Manajemen merupakan factor produksi yang paling menentukan dalam memelihara kelangsungan dan perkembangan hidup perusahaan. Berikut ini ada beberapa macam kriteria pokok yang dapat digunakan oleh bank maupun para analis pembiayaan untuk menilai kemampuan calon debitur dalam mengelola perusahaan mereka, antara lain:

- 1) Usia perusahaan
- 2) Kualifikasi dan kekompakan kerja pimpinan teras
- 3) Kedudukan perusahaan di pasar
- 4) Kemampuan mengelola harta perusahaan
- 5) Kemampuan mengelola sumber daya manusia
- 6) Kemampuan memperoleh keuntungan.
- 7) Analisis Kondisi Keuangan

Seorang analis pembiayaan mengevaluasi kondisi keuangan calon debitur dengan tujuan:

- 1) Kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan
- 2) Struktur pendanaan operasi perusahaan
- 3) Kemampuan mereka untuk melunasi pinjaman yang jatuh tempo
- 4) Efisiensi pengelolaan harta perusahaan untuk masa lampau

Dan hal tersebut dapat dilihat dari:

- 1) Laporan keuangan berupa neraca dan Rugi Laba perusahaan
- 2) Analisa Laporan Keuangan
- 3) Proyeksi Arus Kas calon debitur

Untuk analisis laporan keuangan didasarkan pada rasio-rasio keuangan perusahaan. Rasio keuangan yang biasa dipakai antara lain:

1. **Profitability Ratios**, memperbandingkan jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan setiap masa tertentu, dengan hasil penjualan atau jumlah investasi dana dalam perusahaan, terdiri dari:
2. **Financial leverage ratios**, memberikan indikasi tentang dua hal, yaitu:
 - a. Bagaimana perbandingan risiko yang ditanggung kreditur (pemberi pembiayaan) dan pemegang saham dalam mendanai operasi perusahaan.
 - b. Bagaimana kemampuan jangka panjang debitur (pemberi pembiayaan) dalam pembayaran angsuran dan marjin keuntungan atau bagi hasil kepada pihak bank.

3. **Financial Liquidity Ratios**, dipergunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar hutang-hutang mereka yang akan jatuh tempo. Rasio yang sering dipergunakan untuk menggambarkan kemampuan calon debitur ini adalah :

4. **Activity's Performance Ratios**, menilai bagaimana efisiensi manajemen perusahaan dalam mengelola berbagai macam harta operasional perusahaan. Dapat diukur dengan menggunakan rasio sebagai berikut :

a. Pedoman Memorandum Pembiayaan

Memorandum pembiayaan adalah suatu bentuk proposal berisi analisa dari suatu usulan pembiayaan. Penyusunan memorandum pembiayaan merupakan salah satu syarat dalam pengajuan pembiayaan. Secara garis besar memorandum pembiayaan berisi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Tujuan Pembiayaan
- 2) Latar Belakang calon nasabah

Latar belakang berisikan informasi kualitatif mengenai nasabah dan manajemen nasabah yang penting untuk keperluan analisis. Informasi dimaksud meliputi:

- a) Identitas nasabah, meliputi informasi:
- b) Status usaha yang dijalankan nasabah
- c) Pemegang sahamnya
- d) Riwayat singkat historis nasabah dan prestasinya dalam memenuhi kewajiban-kewajiban
- e) Hubungan nasabah dengan pemberi pembiayaan lainnya.
- f) Karakter nasabah, informasi yang disajikan:
 - (1) Reputasi nasabah dalam memenuhi komitmen-komitmen-nya
 - (2) Pandangan nasabah atas pentingnya memelihara integritasnya
 - (3) Sikap nasabah dalam memberikan informasinya kepada bank.
 - (4) Mutu manajemen nasabah, informasi yang disajikan:
 - Pengalaman dan ketangguhan nasabah dalam mengendalikan usahanya
 - Risiko kontinuitas nasabah akibat dikendalikannya usaha oleh segelintir individu pemegang peran kunci dalam organisasi nasabah
 - Status kesehatan dan umur para pemegang kunci dalam manajemen perusahaan

3) Kondisi usaha

Kondisi usaha merupakan gambaran tentang kesehatan usaha yang dijalankan nasabah. Informasi yang terkait dengan kondisi usaha adalah:

- a) Posisi nasabah dalam persaingan pasar
- b) Identifikasi pemasok utama kebutuhan persediaan barang
- c) Pelanggan-pelanggan utama nasabah
- d) Prospek masa depan usaha yang dijalankan
- e) Kondisi persaingan
- f) Jenis resiko primer yang ada dalam usaha yang dijalankan nasabah.

4) Analisis keuangan calon nasabah

Analisis keuangan ditujukan untuk mencermati laporan keuangan perusahaan nasabah, mulai dari neraca, laba rugi sampai pada arus kas. Analisis keuangan ini menunjukkan apa dan mengapa yang terjadi. Hal-hal pendukung dalam analisis keuangan adalah :

- a) Sejarah keuangan perusahaan, hal ini sangat dipengaruhi oleh posisi auditor, neraca, laba rugi, dan arus kas.
- b) Proyeksi keuangan perusahaan, dapat dilihat dari analisis proyeksi cash flow.

5) Analisis jaminan (agunan)

Pada analisis agunan atau barang jaminan yang dijaminkan nasabah harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a) Marketability dan nilai agunan
- b) Ciri khusus dari barang agunan
- c) Cover asuransi yang memadai dari barang agunan baik dari segi risiko, nilai penutupan maupun bonafiditas perusahaan asuransi.

6) Analisis risiko pembiayaan

Pada analisis risiko pembiayaan, diperlukan penjabaran mengenai kemungkinan jenis dan tingkat risiko yang dapat terjadi pada usaha nasabah dan sejauh mana risiko tersebut dapat membahayakan prospek pelunasan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank. Jenis resiko yang ada adalah:

- a) Risiko Makro, berkaitan dengan hal:
- b) Menurunnya daya beli konsumen
- c) Berkurangnya anggaran belanja pemerintah

- d) Gejolak valuta asing
- e) Deregulasi pasar
- f) Pembatasan impor/ekspor
- g) Risiko Mikro, berkaitan dengan hal:
 - (1) Hilangnya/ berkurangnya pangsa pasar
 - (2) Pengurangan/penghentian fasilitas pembiayaan dari supplier
 - (3) Kekurangan bahan baku
 - (4) Usangnya persediaan barang dagangan
 - (5) Meninggalnya para pengelola kunci

7) Kesimpulan dan rekomendasi

Kesimpulan dari seluruh analisis harus bersifat ringkas dan jelas, serta memuat rekomendasi atas kebijaksanaan yang diusulkan untuk ditempuh oleh bank. Sebagai acuan, pada kesimpulan harus memuat hal-hal berikut:

- a) Kesimpulan yang dapat ditarik dari 6C (Character, Capacity, condition, capital dan collateral serta constraint)
- b) Pendapat dan pertimbangan dari hasil seluruh analisis yang telah dilakukan
- c) Rekomendasi atas fasilitas yang diusulkan, rekomendasi ini memuat:
 - (1) Struktur pembiayaan (term dan condition)
 - (2) Covenant atau persyaratan umum dan khusus.

b. Perangkat Analisis Pembiayaan

Beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh pejabat analis pembiayaan dapat diringkas sebagai berikut:

Aspek yang dianalisis

Ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh pejabat bank dalam melakukan analisis pembiayaan, di antaranya adalah:

- 1) Aspek yuridis
- 2) Calon debitur cakap hukum
- 3) Usahanya tidak liar
- 4) Aspek pemasaran
- 5) Siklus hidup produk
- 6) Produk substitusi
- 7) Perusahaan pesaing

- 8) Tingkat kemampuan daya beli masyarakat
- 9) Program promosi
- 10) Daerah pemasarannya
- 11) Factor musim
- 12) Manajemen pemasaran
- 13) Kontrak penjualan
- 14) Aspek teknis
- 15) Lokasi usaha
- 16) Fasilitas gedung bangunan usaha
- 17) Mesin-mesin yang dipakai
- 18) Proses produksi
- 19) Aspek keuangan
- 20) Kemampuan memperoleh untung
- 21) Sisa-sisa pinjaman dengan pihak lain
- 22) Beban rutin di luar kegiatan usaha
- 23) Arus kas (Cash Flow)
- 24) Aspek jaminan
- 25) Syarat-syarat jaminan
- 26) Syarat ekonomis
- 27) Syarat yuridis

Alat analisis

Alat analisis pembiayaan dapat berupa angket.

Rumusan Hasil Analisis

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam perumusan hasil analisis pembiayaan:

- 1) Identitas pemohon
- 2) Umur calon antara 22-50 tahun
- 3) Alamat rumah jelas, jika kontrak: masih berapa tahun calon kontrak
- 4) Di usaha rumah calon dekat berada di wilayah kerja bank syari'ah yang bersangkutan
- 5) Identitas usaha
- 6) Pengalaman usaha minimal 2 tahun
- 7) Lokasi usaha strategis
- 8) Status usaha bukan sambilan
- 9) Status tempat usaha diprioritaskan milik sendiri

- 10) Aspek pasar
- 11) Barang yang dijual/ diproduksi tidak terlalu banyak pesaing dan memang dibutuhkan banyak orang. Upaya kreatif dan inovatif perlu dimiliki agar dapat melihat peluang-peluang pasar yang dapat dimasuki sekaligus dapat memperoleh untung.
- 12) Sumber bahan baku
- 13) Sumber bahan baku yang dipakai mudah diperoleh, cukup murah, dan jika memungkinkan dapat didaur ulang.
- 14) Aspek pengelola
- 15) Mempunyai perencanaan usaha ke depan yang detail
- 16) Mempunyai pengalaman dan tenaga terampil
- 17) Mempunyai catatan usaha, seperti: buku jurnal, laporan transaksi, catatan laba/ rugi, dll
- 18) Aspek ekonomi
- 19) Produk yang diproduksi dan dijual tidak merusak lingkungan, baik barang jadi maupun limbahnya.
- 20) Produk yang dibuat tidak dilarang oleh agama maupun Negara
- 21) Permodalan
- 22) Peminjam harus mempunyai modal minimal 30% dari pembiayaan yang diajukan ke Bank Syari'ah.
- 23) Data keuangan
- 24) Korelasi persentase kemampuan membayar anggota pembiayaan harus 30% dari kemampuan menabungnya.

Rekomendasi Analisa

Gambaran kesimpulan analisis pembiayaan di bank syari'ah dapat disimpulkan sebagai berikut:

Aspek	Kondisi
KARAKTER ANGGOTA	
1. Apakah bersikap tenang dan terbuka?	Ya/ Tidak
2. Apakah rumah tangganya rukun dan tenteram?	Ya/ Tidak
3. Apakah dikenal baik oleh RT / Ulama?	Ya/ Tidak
4. Apakah kondisi ekonominya baik/ meningkat?	Ya/ Tidak
5. Apakah tepat janji?	Ya/ Tidak
6. Apakah anggota pengajian?	Ya/ Tidak

Aspek	Kondisi
<p>ASPEK KELAYAKAN USAHA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah merupakan usaha pokok? 2. Telah memiliki pengalaman usaha yang sama? 3. Apakah bahan mudah diperoleh? 4. Apakah prospek usaha pasar bagus? 5. Telah memiliki pelanggan tetap? 6. Apakah usaha sejenis di sekitar tidak banyak? 7. Apakah omsetnya stabil? 8. Persentase keuntungan di atas 20%? 9. Apakah pemohon mengalami kendala dalam usaha? 	<p>Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak</p>
<p>KEMAMPUAN MENGEMBALIKAN PINJAMAN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah kewajiban angsuran </ penerimaan kas? 2. Aset usaha > pinjaman? 3. Tingkat keuntungan layak disbanding mark-up? 	<p>Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak</p>
<p>MODAL USAHA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modal sendiri < 30% dari nilai pinjaman? 2. Bersedia menyerahkan jaminan? 3. Pinjaman akan dipakai usaha? 	<p>Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak</p>
<p>JAMINAN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Suami/ istri/ anak bersedia ikut akad? 2. Bersedia menyerahkan jaminan? 3. Nilai jaminan lebih tinggi dari pinjaman? 4. Ada penjamin? 5. Bersedia infaq? 	<p>Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak</p>
<p>KONDISI EKONOMI</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasang surut harga tidak membahayakan usaha? 2. Tidak ada larangan pemerintah tentang produk? 3. Tidak ada larangan pemerintah tentang tempat? 4. Pemasaran produk tersebut tidak sporadis? 5. Tidak ditentang adat istiadat setempat? 6. Usaha tidak mengganggu kesehatan dan lingkungan? 	<p>Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak Ya/ Tidak</p>

Aspek	Kondisi
<p>KESIMPULAN Kesimpulan dari data kuesioner analisis harus menunjukkan jawaban positif “YA” (untuk seluruh pertanyaan). Jika ada salah satu dijawab “TIDAK”, maka harus dipertimbangkan lagi dengan sebaik-baiknya dengan data-data tambahan lain yang mungkin dapat diperoleh.</p>	

Sumber : *Anonimous, Pedoman Pengelolaan Bank Syari’ah , Jakarta: LPPBS, 1993,h. 62-64 dengan modifikasi penulis (Muhammad)*

5. Struktur dan Kebutuhan Pembiayaan Pada Bank Syari’ah

Struktur pembiayaan adalah upaya untuk mengatur suatu pembiayaan sehingga tujuan dan jenis pembiayaan yang diberikan sesuai. Selain itu, juga mencoba menetralsir dan meminimalisasi risiko yang muncul dari adanya pembiayaan tersebut. Dalam strukturisasi ini dapat ditentukan sejumlah kondisi agar pembiayaan yang diberikan berada dalam taraf risiko yang dapat dikendalikan.

F. KESIMPULAN

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dalam melakukan pembiayaan maka bank syariah memerlukan analisis pembiayaan agar bank syariah memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.

Namun realisasi pembiayaan bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan, maka pejabat bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan supaya memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata laksana usaha di bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan sehingga tujuan daripada adanya pembiayaan bisa tercapai

Soal:

1. Jelaskan pengertian pembiayaan bank syariah
2. Jelaskan fungsi pembiayaan bank syariah
3. Jelaskan unsur-unsur pembiayaan bank syariah

BAB II

ORGANISASI PEMBIAYAAN

Kompetensi Materi :

1. Memahami bagaimana organisasi pembiayaan pada bank syariah
2. Memahami fungsi-fungsi organisasi pembiayaan pada bank syariah
3. Memahami teknis pembiayaan pada bank syariah

A. DASAR-DASAR ORGANISASI PEMBIAYAAN

Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah diharapkan dapat memberikan kontribusi pendapatan yang berkelanjutan, dan senantiasa berada dalam kualitas yang baik selama jangka waktunya. Kualitas pembiayaan yang kurang baik, atau bahkan memburuk, akan berdampak secara langsung pada penurunan pendapatan dan laba yang diperoleh bank syariah. Penurunan pendapatan dan laba tersebut selanjutnya menurunkan kemampuan bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan lebih lanjut dan menjalankan bisnis lainnya. Kualitas pembiayaan yang kurang baik disebabkan oleh adanya risiko bisnis yang dihadapi nasabah yang menerima fasilitas pembiayaan dan risiko yang terdapat pada bank syariah sendiri.

Risiko dari pemberian fasilitas pembiayaan kepada nasabah yang dapat terjadi karena menurunnya tingkat pendapatan usaha nasabah (wirausaha), terjadinya pemutusan hubungan kerja (berpenghasilan tetap), tidak amanahnya nasabah dalam mengelola dana (penyalahgunaan dana/*side streaming*), maupun kekurangsempurnaan seorang analis pembiayaan dalam melakukan analisis dan struktur fasilitas yang diberikan kepada nasabah.

Suatu pembiayaan bermasalah tidak selalu ditimbulkan oleh kegagalan usaha nasabah semata. Tidak sedikit kasus kegagalan pembiayaan diakibatkan oleh penyimpangan penggunaan dana, yang tidak hanya dilakukan oleh nasabah, tetapi juga dilakukan atas inisiatif pejabat pemutus pembiayaan. Karena itu, identifikasi dan mitigasi risiko pembiayaan tidak terbatas pada analisis keuangan nasabah, lebih dari itu juga bermula dari penetapan kebijakan umum pembiayaan, penyusunan organisasi yang tidak hanya

membagi bahan pekerjaan melainkan juga memastikan adanya *check and balance*, serta penetapan mekanisme dan limit persetujuan pembiayaan. Rangkaian kegiatan tersebut dilakukan sebagai upaya menerapkan prinsip kehati-hatian dalam mengelola pembiayaan.

Pada level yang paling tinggi, sebuah perusahaan termasuk bank syariah harus menerapkan prinsip *Good Corporate Governance* yang menjadi aturan main yang disepakati bersama antara pemegang saham, Dewan Komisaris, dan Dewan Direksi. Dewan Direksi dan Dewan Komisaris akan menetapkan kebijakan umum perusahaan, termasuk kebijakan bidang pembiayaan secara umum.

Untuk memenuhi tanggung jawab profesi *Islamic banker* dapat mengadopsi prinsip-prinsip kehati-hatian yang merupakan *best practices* sebagaimana petunjuk yang dikeluarkan oleh The Basel Committee. Basel memberikan pedoman umum tentang tata cara pengelolaan risiko pembiayaan yang baik:⁶

1. Menciptakan lingkungan risiko pembiayaan yang memadai.
2. Memastikan bahwa penyaluran pembiayaan dilakukan dengan proses yang baik.
3. Melakukan pengadministrasian pembiayaan, pengukuran dan pemantauan proses pelaksanaannya secara memadai.
4. Memastikan bahwa ada pengendalian yang cukup terhadap risiko pembiayaan.

Selain prinsip-prinsip di atas, pada perbankan syariah juga harus ditambahkan satu prinsip spesifik, yaitu memastikan bahwa ketentuan-ketentuan syariah dalam penyaluran pembiayaan telah terpenuhi.

1. Menciptakan lingkungan risiko pembiayaan yang memadai.

Lingkungan risiko pembiayaan yang meliputi *top management*, *senior management*, pejabat/petugas pelaksana penyaluran pembiayaan (termasuk pengukuran risiko, administrasi dan pemantauannya). Manajemen bank harus mengatur sedemikian rupa sehingga seluruh aspek lingkungan risiko pembiayaan tersebut tersedia dan berfungsi sebagaimana diharapkan. Hal itu berarti, bank harus menetapkan sasaran pasar pembiayaan yang akan disalurkan berikut keuntungan yang diharapkan. Untuk itu, bank harus menyediakan produk yang mampu memenuhi kebutuhan nasabah pada segmen yang disasar, dan menetapkan tata cara pemberian fasilitas pembiayaan serta pemantauan risikonya baik pada tingkat individual nasabah maupun kelompok/portofolio pembiayaan.

⁶ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 4

2. Memastikan bahwa penyaluran pembiayaan dilakukan dengan proses yang baik.

Meskipun memiliki prinsip-prinsip yang sama, tata cara penyaluran pembiayaan berbeda-beda untuk tiap jenis pembiayaan. Penyaluran pembiayaan untuk pembiayaan konsumsi (pembiayaan pemilikan rumah) tentu berbeda dengan tata cara pemasaran, *assessment*, administrasi dan *monitoring* untuk pembiayaan korporasi besar. Karena itu, apabila bank memutuskan masuk ke segmen pembiayaan (*segmented customer*) tertentu, segmen *small business* misalnya, maka bank harus memiliki produk dan infrastruktur yang memadai untuk mengelola nasabah *small* yang umumnya secara *Number of Account* (NOA) berjumlah banyak dengan plafon pembiayaan yang kecil. Tata cara persetujuan pembiayaan *small* tentu berbeda juga dengan tata cara pembiayaan *consumer* yang diputuskan. Bank harus memiliki kriteria persetujuan yang jelas untuk semua jenis fasilitas pembiayaan yang ditawarkan.

3. Melakukan pengadministrasian pembiayaan, pengukuran dan pemantauan proses pelaksanaannya secara memadai.

Setiap pemberian pembiayaan, baik *small*, *consumer*, komersil, *corporate*, maupun *wholesale* adalah investasi yang diharapkan akan mendatangkan *profit* bagi bank. Selain ketersediaan infrastruktur pengukuran risiko setiap pengajuan pembiayaan, bank harus memiliki kemampuan mengadministrasian penyaluran fasilitas pembiayaan dengan baik. Pengadministrasian fasilitas pembiayaan meliputi verifikasi dokumen, pengarsipan dokumen-dokumen pembiayaan dan jaminan, pencatatan saldo pinjaman, tanggal-tanggal jatuh tempo kewajiban pembayaran angsuran, histori pembayaran angsuran, maupun besarnya tunggakan, jika ada. Bank juga harus memiliki catatan bagaimana persetujuan suatu fasilitas pembiayaan yang diberikan, siapa yang melakukan akuisisi, memproses, maupun pejabat yang memberikan persetujuan. Selain sebagai bagian dari mitigasi risiko, hal tersebut dilakukan agar bank dapat melakukan evaluasi kinerja dari pejabat proses pembiayaan dan dapat menjadi bukti hukum apabila suatu saat terdapat perselisihan antara nasabah dan bank. Catatan pembiayaan yang baik juga memudahkan bank dalam melakukan evaluasi kualitas pembiayaan secara individual nasabah maupun secara portofolio, sehingga bank dapat menetapkan kebijakan strategi arah penyaluran pembiayaan pada masa mendatang. Sistem administrasi pembiayaan yang dimiliki bank juga harus bisa mendukung *stress testing* terhadap berbagai kemungkinan skenario kondisi ekonomi pada masa yang akan datang.

4. Memastikan bahwa ada pengendalian yang cukup terhadap risiko pembiayaan.

Begitu sempurnanya system yang dimiliki bank, dalam kondisi tertentu pejabat pembuat keputusan pembiayaan mungkin harus mengambil kebijak-

an yang mungkin menyimpang dari aturan baku yang telah ditetapkan. System persetujuan pembiayaan juga tidak bisa sepenuhnya menutup celah bagi oknum dalam bank yang memanfaatkan kelemahan sistem yang ada untuk mengambil keuntungan pribadi. Demi meminimalisasi kerugian bank atas hal tersebut, bank harus memiliki sistem pengawasan yang mampu mendeteksi adanya penyimpangan dalam pelaksanaan penyaluran fasilitas pembiayaan secara dini. Satuan kerja audit internal bank harus melakukan *review* secara *ex post* atas kegiatan penyaluran fasilitas pembiayaan yang telah dilakukan. Sistem pengawasan yang ada harus bisa memastikan bahwa setiap penyimpangan dilaporkan dan mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.

Sebagai bagian dari sistem pengawasan, setiap pegawai dan pejabat bank syariah harus senantiasa diingatkan tentang ajaran bahwa selalu ada dua malaikat yang menyertai setiap individu, yang mencatat perbuatan baik dan buruknya. Sebagai firman Allah Swt. Dalam Al-Qur'an surat Al-Infithar ayat 10, yang artinya: "*Padahal sesungguhnya bagi kamu ada (malaikat-malaikat) yang mengawasi pekerjaanmu*".

Untuk melaksanakan penyaluran pembiayaan yang memenuhi prinsip-prinsip tersebut, salah satu upaya yang dilakukan oleh manajemen bank adalah menetapkan struktur organisasi pembiayaan, yang diharapkan dapat menjalankan fungsinya untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan, pada tingkat risiko yang masih bisa diterima. Penetapan struktur organisasi pembiayaan dilakukan dengan memperhatikan beberapa prinsip berikut.⁷

- a. Ada independensi setiap pejabat/unit kerja yang terlibat.

Basel Committee memperkenalkan istilah "*Four Eyes Principle*" dalam keputusan pembiayaan. Prinsip ini berarti bahwa keputusan pembiayaan tidak bisa diambil hanya oleh satu pejabat bank yang memiliki tugas mencapai target bisnis, melainkan juga harus melibatkan beberapa pejabat/unit kerja lain yang bertugas mengevaluasi risiko pembiayaan secara mendalam. Dalam setiap pengajuan pembiayaan, tidak ada situasi dan kondisi yang sama antara satu permohonan pembiayaan dengan yang lainnya. Hal tersebut mengakibatkan adanya perbedaan persepsi dan opini yang dimiliki masing-masing pejabat pemutus pembiayaan. Struktur organisasi harus memberikan kebebasan bagi setiap pejabat pemutus pembiayaan untuk menyampaikan opini dan keputusannya atas suatu permohonan aplikasi fasilitas pembiayaan. Demikian pula untuk unit-unit kerja yang terkait penyaluran pembiayaan, harus diberikan independensi dalam memutus pembiayaan. Seorang *Account Officer*, yang memiliki target volume pembiayaan dan laba, tentu menginginkan pencairan pembiayaan dapat dilakukan secepat mungkin

⁷ *Ibid*.hal.8

untuk mencapai target yang diberikan. Namun untuk unit kerja *Finance Support*, yang bertugas memastikan bank terlindung dari kemungkinan kecurangan yang dilakukan oleh nasabah, tentu tidak bisa begitu saja meneruskan pencairan pembiayaan apabila belum terdapat bukti legalitas dari asset yang menjadi jaminan dari pembiayaan. Agar independensi tersebut dapat dijalankan dengan baik, maka biasanya bagian *Finance Administration* terlepas dari tanggung jawab kepada bagian pemasaran pembiayaan.

b. Ada check and balance.

Dalam setiap bentuk investasi selalu terdapat *trade-off* antara *risk and return*. *High risk high return, and low risk means low return*. Kesadaran atas *trade-off* tersebut semakin berkembang dengan munculnya disiplin baru yang dikenal dengan nama *Risk Management*. Sebagai sebuah unit usaha, tentu saja bank berharap dapat menyalurkan pembiayaan sebesar-besarnya. Untuk itu, seorang *Finance Officer* diberikan target yang lebih besar, dan dituntut bekerja lebih keras dan lebih cepat. Namun, hal tersebut berakibat pada menurunnya tingkat kehati-hatian, dalam bentuk kurang lengkapnya informasi yang dihimpun, lemahnya analisis keuangan dan risiko yang dilakukan, dan tidak tertanganinya pemantauan kinerja usaha nasabah. Karena itu, pembiayaan tidak dapat dilakukan oleh satu bagian saja, melainkan harus melibatkan beberapa unit kerja sehingga dapat terwujud *check dan balance* antar unit kerja. Ekspansi pembiayaan harus dilakukan dengan tetap diiringi pengelolaan risikonya, baik risiko yang melekat pada usaha nasabah maupun risiko yang mungkin terjadi selama persetujuan pembiayaan berlangsung, hingga pengelolaan konsentrasi portofolio pembiayaannya.

c. Ada spesialisasi.

Setiap jenis pembiayaan memiliki karakteristik risiko yang berbeda-beda. Demikian juga setiap jenis industry, maupun besar kecilnya skala usaha nasabah. Karena itu, untuk mengenali risiko-risiko yang melekat dalam setiap pengajuan fasilitas pembiayaan dengan baik, diperlukan spesialisasi pejabat pengusul maupun pembuat keputusan pembiayaan. Semakin besar skala pembiayaan yang akan disalurkan, semakin diperlukan *Account Officer* dengan pemahaman usaha nasabah yang cukup mendalam. Bagi bank yang memiliki banyak segmen penyaluran pembiayaan, dituntut memiliki unit kerja yang menangani pemberian fasilitas pembiayaan sesuai dengan segmen masing-masing. Hal itu dikarenakan setiap jenis segmen pembiayaan menuntut proses/tata cara yang berbeda-beda, baik dalam cara penjualan, *assessment*/penelitian risiko, pemberian keputusan pembiayaan, administrasi, pemantauan maupun penyelesaian.

d. Ada sinergi di antara unit kerja yang terlibat.

Dalam proses persetujuan pembiayaan terdiri atas serangkaian proses yang dilakukan beberapa unit kerja yang bisa jadi memiliki fungsi yang terlihat bertolak belakang. Contoh paling mudah adalah pejabat pemasaran pembiayaan memiliki target untuk mengejar volume pembiayaan dan keuntungan, sementara *Risk Management Officer* berkewajiban melakukan *assessment*/pengukuran risiko yang cenderung bersikap konservatif. Namun keseluruhan unit kerja tersebut secara *bank-wide* sesungguhnya memiliki tujuan yang sama, yaitu menumbuhkan bisnis bank dan mendatangkan keuntungan bagi bank selaku perusahaan. Karena itu, merupakan tantangan tersendiri bagi bank untuk merancang struktur organisasi yang terdiri atas unit kerja yang terpisah-pisah dan memiliki tugas dan fungsi yang bertolak belakang, namun diharapkan dapat mencapai target bisnis bank secara keseluruhan. Sikap saling memahami dan menghormati pekerjaan masing-masing unit perlu dikembangkan agar tercipta sinergi antarbagian guna mencapai tujuan bersama. Bahkan didalam syariah Islam mengajarkan umatnya untuk tolong-menolong dalam kebaikan, dan tidak tolong-menolong dalam kebatilan.

e. Ada pengendalian dalam pemenuhan aspek syariah.

Pengelolaan pembiayaan di bank syariah tidak sekedar untuk menghindarkan bank dari risiko pembiayaan. Penyaluran pembiayaan juga harus dilakukan dengan memperhatikan ketentuan-ketentuan syariah yang menjadi acuan utama dalam kegiatan perbankan syariah. Kesesuaian dengan ketentuan syariah ini tidak saja pada penggunaan akad-akad pembiayaan, melainkan juga pada objek dan tata cara suatu pembiayaan disalurkan. Mengingat ketentuan-ketentuan syariah yang begitu luas, unit kerja yang memproses maupun pemutus pembiayaan tidak selalu mampu mendeteksi kesesuaian objek dan akad yang digunakan dengan ketentuan syariah. Karena itu, bank syariah harus memiliki pejabat atau unit kerja khusus yang selalu mengikuti pembuatan produk pembiayaan, maupun terlibat dalam pemutusan pembiayaan.

Dengan berbagai pertimbangan di atas, pembentukan struktur organisasi penyuluran pembiayaan dilakukan dengan memperhatikan kaidah-kaidah sebagai berikut:⁸

- a. Ada pemisahan fungsi bisnis/*sale* dan *processing*/administrasi *operation*.
- b. Ada pemisahan fungsi pengendalian risiko pembiayaan dengan fungsi penjualan/*marketing* pembiayaan.

⁸ *Ibid*.hal.11

- c. Ada pemisahab fungsi administrasi pembiayaan dengan fungsi pengendalian risiko pembiayaan.
- d. Ada penerapan prinsip “*four eyes principles*” dalam pemutus pembiayaan.
- e. Ada unit kerja yang memonitoring kesesuaian objek dan struktur pembiayaan dengan prinsip-prinsip syariah.

B. FUNGSI-FUNGSI ORGANISASI PEMBIAYAAN

Pada suatau organisasi pembiayaan, pada umumnya terdapat empat fungsi pokok, yaitu fungsi strategis, fungsi pemasaran, fungsi pengambilan keputusan, dan fungsi administrasi. Keempat fungsi tersebut dijelaskan sebagai berikut.⁹

1. Fungsi strategis dan penetapan kebijakan pembiayaan

Penyaluran pembiayaan diawali dengan penetapan tujuan strategis. Hal tersebut mencakup penetapan *segmented costumer*, *sector industry*, target pertumbuhan dan penetapan tingkat risiko yang akan diambil. Tujuan strategis ini akan memberikan dampak tata cara, organisasi dan infrastruktur penyaluran pembiayaan, berikut alokasi sumber daya dan kegiatan pemasaran yang akan dijalankan oleh bank. Tujuan strategis biasanya dilakukan untuk memiliki dampak jangka panjang bagi bisnis bank. Fungsi strategis penyaluran pembiayaan dilakukan oleh Direksi dengan persetujuan Komisaris.

Untuk menerjemahkan kebijakan strategis dalam bidang pembiayaan, dibentuk unit kerja yang bertugas merancang produk, menyusun ketentuan dan prosedur yang menjadi pedoman bagi unit kerja lain dalam melaksanakan tugasnya.

2. Fungsi pemasaran

Dalam hal bisnis selalu ada bidang penjualan, tetapi bagaimana sebuah pemasaran melakukan penjualan berbeda-beda tergantung pada nature business yang dijalankan. Penjualan lebih merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan pembeli/nasabah untuk membeli produk dan jasa yang ditawarkan, sedangkan pemasaran adalah segala upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempermudah terjadinya penjualan.¹⁰

Begitu pula dengan lembaga keuangan bank. Sebuah bank untuk dapat “menjual” produknya baik produk pendanaan maupun pembiayaan, maka bank membentuk unit kerja yang terdiri atas tenaga-tenaga marketing.

⁹ *Ibid*.hal.12

¹⁰ *Ibid*.hal 12

Yang menjadi pokok utama tugas seorang marketing ada mencari nasabah yang diperkirakan fisibel, sesuai dengan criteria yang telah ditetapkan. Ada berbagai istilah yang digunakan untuk menyebut tenaga penjual produk pembiayaan bank, antara lain Sales Executive, Finance Officer, Account Officer, Account Manager atau Relationship Manager. Namun terkadang istilah-istilah tersebut dibedakan satu sama lain berdasarkan ruang lingkup tugas yang sering kali berbeda-beda antara satu bank dengan bank lainnya. Ruang lingkup tugas tenaga marketing, antara lain:

- a. Mencari dan mendapatkan calon nasabah, serta merencanakan kunjungan-kunjungan ke calon nasabah.
- b. Melakukan penjualan produk pembiayaan kepada calon nasabah.
- c. Menerapkan prinsip "*Know Your Costumer*" dalam berhubungan dengan nasabah.
- d. Membuat laporan berkala kunjungan nasabah.
- e. Mengumpulkan dan meneliti data dan informasi nasabah dalam rangka memproses pemberian pembiayaan.
- f. Melakukan analisis awal terhadap kelayakan pembiayaan dalam rangka memproses persetujuan pembiayaan.
- g. Memonitoring pencairan dana pembiayaan maupun pelunasan pembiayaan.
- h. Memelihara hubungan baik dengan nasabah.
- i. Melakukan *cross-selling* produk-produk bank lainnya.

Tenaga marketing untuk pembiayaan konsumen dan mikro, biasanya hanya bertugas mendapatkan nasabah dan mengumpulkan data-data primer nasabah, terkadang disebut *Sales Executive*. Tenaga marketing untuk pembiayaan kecil dan menengah, selain mencari nasabah, biasanya juga bertugas menyiapkan proposal pembiayaan dan menjaga hubungan baik dengan nasabah. Tenaga marketing yang memiliki tugas demikian disebut *Account Officer* atau *Account Manager*. Sementara itu, untuk penjualan pembiayaan korporasi, biasanya dipisahkan antara petugas yang mencari nasabah, menjalin hubungan baik dan *cross selling*, dengan petugas yang melakukan analisis pembiayaan. Fungsi pertama dijalankan oleh *Relatinship Manager*, sedangkan fungsi analisis pembiayaan menjadi bagian tugas unit kerja *Risk Management Officer*.

Oleh sebab itu, tidak ada aturan baku yang mengatur ruang lingkup tugas petugas marketing pembiayaan. Tetapi untuk kepentingan pembahasan dalam buku ini, akan digunakan istilah *Account Officer*, yang merujuk kepada petugas penjualan pembiayaan yang memiliki kemampuan untuk mencari nasabah, menawarkan produk pembiayaan kepada nasabah potensial dan menyusun proposal usulan pemberian pembiayaan.

3. Fungsi pengambilan keputusan/pemegang kewenangan/komite pembiayaan

Usulan pembiayaan yang diajukan oleh tenaga marketing, bermuara pada proses pengambilan keputusan disetujui atau tidaknya usulan pembiayaan yang diajukan. Prinsip utama yang digunakan dalam mengatur kewenangan pengambilan keputusan pembiayaan dikenal dengan istilah "*Four Eyes Principle*". Berdasarkan prinsip tersebut, pengambilan keputusan pembiayaan harus dilakukan oleh pejabat yang memegang peran bisnis, yaitu yang memiliki tugas mencapai target pertumbuhan bisnis bank dan pejabat yang bertugas mengelola risiko.

Walaupun berdasarkan pada prinsip yang sama, ternyata pada saat ini terdapat dua penerjemahan yang berbeda terhadap prinsip "*Four Eyes Principle*", terutama terkait peran *Risk Management Officer*. Pendekatan pertama memasukkan *Risk Management Officer* ke dalam bagian dari pengambilan keputusan pembiayaan. Hal itu berarti, *Risk Management Officer* bisa ikut menyetujui atau menolak usulan pemberian fasilitas pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Pendekatan kedua menempatkan *Risk Management Officer* hanya sebagai pemberi opini atas layak/tidaknya suatu usulan fasilitas pembiayaan; sedangkan keputusan akhir menjadi tanggung jawab unit bisnis sebagai pejabat yang berwenang menyetujui/menolak usulan pemberian fasilitas pembiayaan tersebut. Dalam kasus terakhir, pejabat yang memiliki kewenangan memutuskan pembiayaan tetap dapat menyetujui usulan pembiayaan yang diajukan sepanjang ia meyakini kelayakan usulan pembiayaan, meskipun *Risk Management Unit* tidak merekomendasikan pemberian pembiayaan tersebut.

Dalam hal pengambilan keputusan pembiayaan, masing-masing bank memiliki ketentuan dan tata cara sendiri. Terdapat empat model pengambilan keputusan pembiayaan yang diterapkan oleh bank-bank, antara lain:

- a. Model pertama, masing-masing pejabat mempunyai kewenangan dengan limit/batas yang diberikan oleh manajemen secara berjenjang. Usulan pembiayaan harus disetujui satu pejabat yang memiliki limit minimal sama dengan plafon pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah.
- b. Model kedua, pejabat pemutus pembiayaan yang memiliki limit kewenangan tertentu, dapat bergabung dengan pejabat lain yang juga memiliki kewenangan tertentu sehingga keduanya dapat menyetujui pembiayaan dengan plafon maksimal sebesar limit wewenang gabungan kedua pejabat tersebut.
- c. Model ketiga, usulan pembiayaan di atas jumlah tertentu harus diputus dalam komite pembiayaan.
- d. Model keempat, semua keputusan pembiayaan hanya bisa dilakukan melalui komite pembiayaan.

Komite pembiayaan adalah kumpulan pejabat bank yang memberikan putusan terhadap usulan fasilitas pembiayaan yang diajukan calon nasabah. Komite tersebut terdiri dari pejabat-pejabat yang dinilai memiliki kompetensi dalam melakukan penilaian terhadap usulan pembiayaan dan risiko pembiayaan, misalnya kepala unit dan analis. Disamping itu, sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan prinsip risiko pembiayaan, seorang anggota komite pembiayaan diberikan limit/batas sampai jumlah tertentu dalam pemberian fasilitas pembiayaan.

Jenjang otoritas dalam pengambilan keputusan pembiayaan bisa saja berdasarkan jenjang jabatan, misalnya kepala cabang lebih rendah dari kepala wilayah, ataupun berdasarkan penilaian kompetensi pejabat yang bersangkutan. Pengambilan keputusan pembiayaan dapat dilakukan dalam sebuah rapat atau dilakukan secara *circular*, yaitu diedarkan kepada para pejabat pemutus pembiayaan.

Pada saat ini keempat cara tersebut dilaksanakan dengan sangat bervariasi antara satu bank dengan bank lainnya sesuai kondisi masing-masing bank. Ada yang menggunakan salah satu cara tersebut, ada pula yang mengkombinasikan cara-cara tersebut.

Selain terdiri atas pejabat-pejabat yang dinilai memiliki kompetensi dalam pengambilan keputusan pembiayaan, komite pembiayaan bank syariah kadang-kadang juga diperkuat dengan pejabat yang memiliki kompetensi dalam bidang syariah, yang disebut *Syariah Compliance Officer*. *Syariah Compliance Officer* bertugas memastikan bahwa ketentuan syariah telah terpenuhi dalam objek dan struktur pembiayaan yang diberikan.

4. Fungsi administrasi pembiayaan

Dalam pengelolaan pembiayaan fungsi administrasi dimulai saat *marketing* menyiapkan aplikasi permohonan usulan fasilitas pembiayaan, dengan membantu memverifikasi informasi data-data lapangan dan jaminan. Kemudian setelah aplikasi pemberian fasilitas pembiayaan diajukan kepada komite pemutus pembiayaan, maka pelaksana administrasi pembiayaan harus melakukan dokumentasi usulan penolakan (*reject*) atau persetujuan (*approve*) pembiayaan oleh komite pemutus pembiayaan. Jika aplikasi pembiayaan tersebut disetujui (*approve*), maka akan dilanjutkan ke proses pengikatan/akad perjanjian pembiayaan dan jaminan.

Seorang pejabat yang bertugas di unit administrasi pembiayaan harus memeriksa dan memastikan kelengkapan dokumen yang menjadi syarat dalam persetujuan pembiayaan dan dokumen pengikatan perjanjian pembiayaan dan jaminan telah dilakukan dengan sempurna dilengkapi *covernote* dari notaris. Sehingga, fungsi dari unit administrasi pembiayaan sangat penting dalam meenjaga kepentingan bank.

Pada umumnya fungsi utama unit kerja administrasi pembiayaan antara lain:

- a. Memastikan bahwa proses administrasi pembiayaan telah dilakukan sesuai dengan aturan yang ada.
- b. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan kelayakan dokumen pembiayaan, serta surat-surat jaminan maupun kesesuaian dengan dokumen jaminan asli.
- c. Memastikan persiapan dalam proses pengikatan dan penerimaan dokumen pembiayaan/jaminan dijalankan sesuai prosedur.
- d. Memastikan penutupan asuransi jiwa nasabah pembiayaan dan kebakaran telah dilakukan dibuktikan dengan *covernote* dari pihak asuransi.
- e. *Monitoring* proses *review* dokumen persetujuan (*approval*) pembiayaan (pencairan/pelunasan pembiayaan) telah dijalankan sesuai prosedur.
- f. Melakukan verifikasi status *kelektibilitas* nasabah melalui BI *Checking*
- g. Memastikan pemenuhan dokumen yang dipersyaratkan oleh komite pemutus pembiayaan.
- h. Membuat laporan pembiayaan untuk kepentingan internal.
- i. Memastikan dan melakukan pengecekan pengkinian data/dokumen dan melakukan arsip dokumen serta jaminan pembiayaan.

Setelah melewati proses akad/pengikatan perjanjian pembiayaan dan seluruh dokumen yang menjadi persyaratan telah dipenuhi, proses selanjutnya adalah tahap pencairan pembiayaan. Walaupun dapat dikategorikan sebagai pencatatan pembiayaan, kebanyakan manajemen bank memiliki unit kerja yang bertugas khusus membukukan pencairan pembiayaan, monitoring pembayaran angsuran dan pelunasan nasabah, serta pelaporan tunggakan. Pada umumnya unit kerja tersebut dikenal dengan unit Operasional Pembiayaan.

5. Fungsi monitoring dan kebijakan pembiayaan

Pada unit pembiayaan yang menjadi ukuran kinerja adalah yang mencerminkan ketepatan pemenuhan kewajiban dalam membayar angsuran nasabah, berikut tingkat keuntungan yang dihasilkan dari seluruh transaksi nasabah dengan baik. Pemantauan kinerja pembiayaan per individu nasabah, biasanya dilakukan oleh *marketing* yang merupakan bagian dari tugas menjalin hubungan baik dengan nasabah. Namun pemantauan kinerja pembiayaan berdasarkan kelompok nasabah atau per segmen industry, dilakukan oleh unit pemantauan kinerja portofolio pembiayaan yang biasanya berada dalam unit kerja Manajemen Risiko. Selain itu, unit kerja pemantau kinerja pembiayaan yang bertugas mengevaluasi proses pengukuran risiko

dan proses persetujuan pembiayaan dan menyampaikan usulan perbaikan kepada unit kerja yang menetapkan peraturan dan prosedur.

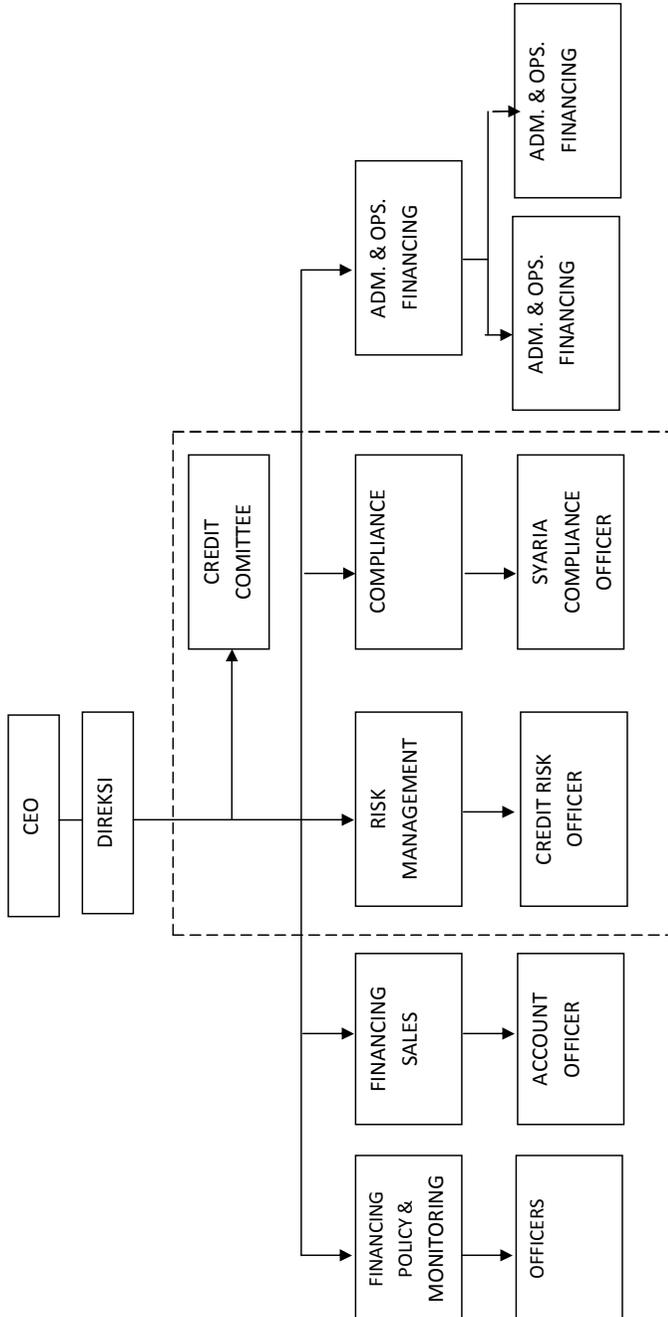
Merupakan bagian dari pemantauan pembiayaan adalah memastikan apakah kebijakan yang telah ditetapkan sudah dilaksanakan sebagaimana mestinya. Berdasarkan evaluasi yang dilakukan, sering kali diperlukan perumusan dan penetapan sistem dan prosedur pembiayaan kembali.

Pada umumnya, unit kerja *monitoring* dan kebijakan pembiayaan memiliki tugas dan fungsi sebagai berikut:

- a. Mengevaluasi permohonan pemberian fasilitas pembiayaan dari cabang.
- b. Memonitoring perkembangan dan kondisi kualitas pembiayaan, serta memberikan saran-saran langkah perbaikan.
- c. Membantu direksi dalam merumuskan dan menetapkan kebijakan, peraturan, arah dan strategi pembiayaan serta mengawasi pelaksanaan kebijakan pembiayaan.
- d. Melakukan analisis, mengevaluasi tingkat risiko pembiayaan dan merekomendasi setiap proposal pembiayaan kepada pemutus pembiayaan.
- e. Melakukan koordinasi dan memonitoring langkah-langkah terkait pencegahan pembiayaan bermasalah dan pelaksanaan penagihan pada debitur untuk meminimalkan potensi kerugian.
- f. Memastikan bahwa pemberian pembiayaan telah didasarkan pada penilaian yang jujur, objektif, cermat, seksama dan terlepas dari pengaruh pihak-pihak yang berkepentingan dengan pemohon pembiayaan.

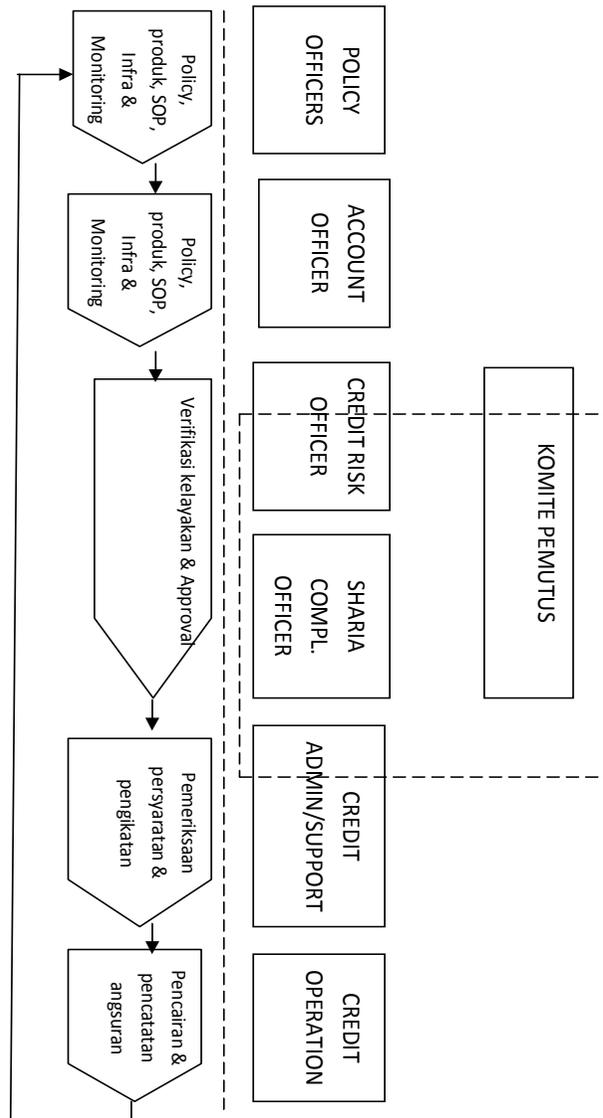
C. CONTOH ORGANISASI PEMBIAYAAN

Berikut contoh bagan organisasi pembiayaan:¹¹



¹¹ *Ibid.* hal.19

Struktur organisasi pembiayaan dia atas adalah jenis dalam penyaluran pembiayaan, yang dimasukkan untuk memperlancar penyaluran dan pemantauan setelah pembiayaan dicairkan, serta agar terjadi check and balance antar unit kerja yang terlibat. Sedangkan sruktur di bawah, dari kiri ke kanan, menggambarkan alur proses yang dilalui dalam setiap penyaluran pembiayaan.¹²



¹² Ibid.Hal.20

Bagian dalam kotak dengan *dotted-line* adalah bagian saat pengambilan keputusan pembiayaan dilakukan. Pemutus akhir pembiayaan, yang merupakan penanggung jawab pencaipan target bisnis, memberikan keputusannya berdasarkan aplikasi pembiayaan yang diajukan oleh marketing setelah mendapatkan opini/pertimbangan atas risiko dan kesesuaian secara prinsip syariah.

Soal :

1. Jelaskan bagaimana organisasi pembiayaan pada bank syariah ?
2. Jelaskan fungsi-fungsi organisasi pembiayaan pada bank syariah ?
3. Jelaskan bagaimana teknis penyaluran pembiayaan pada bank syariah ?

BAB III

PELAKSANAAN PELAYANAN PEMBIAYAAN

Kompetensi materi :

1. Memahami Filosofi Etika pelayanan pembiayaan
2. Memahami Etiket dan etika Finance Officer Bank Syariah
3. Memahami Budaya pembiayaan bank syariah
4. Memahami Konsep pelayanan prima
5. Memahami Nilai dan kepuasan pelanggan
6. Memahami Kualitas pelayanan jasa bank
7. Memahami Kiat pelayanan prima dan mempertahankan pelanggan

A. FILOSOFI ETIKA PELAYANAN PEMBIAYAAN

Kata “*ethics*” berasal dari kata Yunani “*ethos*” yang berarti karakter atau kebiasaan atau adat istiadat. Menurut Prof. Robert C. Solomon, *ethics* adalah karakter atau sikap atau kebiasaan seseorang atau kelompok.

Etika adalah ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk yang dianut oleh masyarakat. Ada yang merupakan etiket artinya kumpulan tata cara dalam pergaulan. Kata etiket berasal dari Prancis (*etiquette*) yang berarti kartu undangan. Akhirnya perkataan *etiquette* diartikan sebagai ketentuan yang mengatur tindak dan gerak manusia dalam pergaulan di masyarakat, seperti penampilan, cara berbicara, cara berpakaian, sopan santun dan lain-lain.

Etika pelayanan adalah perilaku petugas bank terutama petugas pelayanan (*customer service*) dalam memenuhi apa yang diinginkan atau di harapkan konsumen/ nasabah. Etika pelayanan bertitik tolak pada perilaku bank dalam berbagai lini dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan memperhatikan mana yang baik mana yang buruk, mana yang benar yang salah.

Filosofi kredit bank konvensional berbeda dengan pembiayaan pada bank syariah. Penyaluran kredit hanya untuk mendapatkan keuntungan bagi bank, sedangkan pembiayaan merupakan fungsi *agent* karena memperoleh

mandat dari pemilik modal (*mudharib*) untuk mengelola dananya sebagai suatu amanah yang harus dijalankan secara baik serta terdapat *mashlahah*.

Kredit adalah kegiatan penyaluran dana kepada nasabah dalam jangka waktu tertentu yang akan dikembalikan ditambah dengan kelebihan nilai yang telah ditentukan pada awal perjanjian dan berbasis bunga, sehingga produk penyaluran dana pada bank konvensional bersifat tunggal meski dapat berupa kredit modal kerja, kredit investasi, kredit konsumsi atau kredit usaha lainnya yang pada dasarnya adalah pinjaman. Pembiayaan bank syariah dapat berupa transaksi jual beli, sewa-menyewa, sewa beli, berbagi modal sehingga bank memperoleh keuntungan yang disebut margin, pendapatan sewa, bagi hasil atau bayaran jasa (*ujrah*).

Dari perbedaan diatas menunjukkan bahwa produk penyaluran pembiayaan pada bank konvensional hanya menggunakan kredit yang berorientasi pada keuntungan (*profit oriented*) sedangkan bank syariah terdiri atas berbagai akad sehingga skim dari akadnya perlu diformulasikan agar sesuai dengan istilah yang telah berlaku pada umumnya, seperti kredit konsumen, kredit investasi, komersil dan modal kerja.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, khususnya pasal 1 ayat (25) mendefenisikan pembiayaan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan *ujarah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

Rodney Wilson, guru besar *University of Durham, United of Kingdom*, dalam tulisannya yang berjudul "*The Interface Between Islamic and Conventional Banking*" tahun 2000 pernah mengungkapkan seputar alasan orang memilih bank syariah, yaitu adanya rasa kekeluargaan dan persahabatan, memiliki reputasi karena aman, dapat dipercaya tanpa risiko wanprestasi dan mampu memberikan insentif financial yang memadai.

Setiap petugas bank syariah merupakan pemegang amanah yang harus selalu berhati-hati menjaga keamanan uang nasabahnya dan ekstra hati-hati ketika menyalurkan dana. Ia harus bertanggung jawab seperti mengelola kekayaannya sendiri, apalagi saat mengemban akad *mudharabah muthlaqah* (nasabah menyerahkan kebijakan dan pemilihan jenis investasinya kepada bank).

Beberapa kegiatan usaha yang tidak boleh dibiayai bank syariah, antara lain:

1. Segala usaha yang terkait dengan minuman keras
2. Perjudian
3. Prostitusi dan penyebaran pornografi
4. Kesenian yang merusak moral
5. Berbagai usaha yang dikategorikan dapat merusak lingkungan hidup dan social
6. Hotel nonsyariah
7. Perusahaan rokok
8. Usaha makanan nonhalal

Ada beberapa karakter yang harus dimiliki oleh petugas bank dalam melakukan pelayanan kepada nasabah, diantaranya adalah:

1. Tidak melakukan perbuatan tercela
2. Memegang teguh amanah.
3. Menjaga nama baik bank dan nasabah.
4. Beriman dan mempunyai rasa tanggung jawab dan moral.
5. Sabar tapi tegas dalam menghadapi permasalahan, seperti keluhan nasabah.
6. Memiliki integritas artinya bertindak jujur dan bernar.
7. Manner, artinya tidak egois, disiplin dan tidak kasar.

Ciri-ciri etika pelayanan perbankan yang prima adalah:

1. Memiliki personal yang profesional dan bermoral.

Para manager dan petugas bank harus memiliki kemampuan keterampilan tentang aspek-aspek bisnis perbankan. Khususnya petugas yang bertugas melayani nasabah (customer service) menguasai manfaat produk, mampu membuat nasabah mengerti dan tertarik untuk membelinya. Petusa bank harus pandai memikat, cepat tanggap, sehingga nasabah semakin tertarik , yang tak kalah pentingnya adalah etika pelayanan seperti ramah dan sopan santun menyenangkan nasabah. Di samping karyawan memiliki profesionalisme tinggi, juga bermoral dalam arti beriman dan jujur, serta mengetahui dan mengamalkan mana yang benar dan mana yang salah.

2. Memiliki sarana dan prasarana yang meyakinkan.

Untuk memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah, disamping faktor manusia hendaklah harus didukung oleh sarana fisik tertentu dan segala perlengkapan.

3. *Responsive* (tanggap)

Petugas bank harus mau dan mampu melayani dengan tanggap dan cepat tanpa iming-iming tertentu. Karyawan harus tanggap menghadapi keadaan atau keluhan nasabah, mempunyai kepedulian atas kesulitan nasabah. Cepat artinya melayani nasabah yang kelihatan kesulitan dalam menulis slip transaksi, maka petugas bank harus tanggap untuk membantunya.

4. Komunikatif

Dalam memberikan penjelasan dapat dimengerti oleh nasabah. Berbicaralah yang jelas, lugas, mudah dipahami dan menyenangkan nasabah. Tanpa diminta petugas bank harus siap berkomunikasi dengan nasabah.

5. Memiliki perilaku dan penampilan simpatik

Perilaku simpatik yang harus ditunjukkan oleh petusa bank atara lain tidak saling menyalahkan nasabah tidak suka berdebat, tidak cepat jengkel atau emosian dan memperhatikan air muka yang jernih dan tidak suka berbicara kasar. Petugas bank harus mampu mempunyai tutur kata yang santun, sekalipun nasabah yang dihadapi adalah nasabah yang terlalu banyak permintaan atau terlalu banyak bertanya.

6. Memiliki penampilan dan berbicara yang meyakinkan.

Penampilan karyawan dengan sopan santunya berbicara dan dapat dipercaya. Sedikit kepercayaan adalah moral utama dalam menciptakan kepuasan nasabah. Cara berpakaian merupakan salah satu aspek penampilan yang dapat menimbulkan kepercayaan dari nasabah. Seragam yang dikenakan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia merupakan salah satu aspek penampilan yang mampu membedakan Bank Muamalat Indonesia dengan bank lainnya.

B. ETIKET DAN ETIKA *FINANCE OFFICER* BANK SYARIAH

Etiket terkait dengan cara melakukan perbuatan yang tepat dalam kalangan tertentu yang tidak menyinggung orang lain. Etiket hanya berlangsung untuk pergaulan dan bersifat relatif. Suatu perbuatan yang dianggap tidak sopan oleh suatu kebudayaan dapat dianggap sopan oleh kebudayaan yang lain seperti penggunaan tangan kanan atau kiri.

Etikat hanya memandang manusia dari sisi lahiriah sehingga orang yang beretiket bisa berbohong karena mau tak mau harus menghargai orang alias tidak murni dari hati nurani. Contohnya tamu yang disajikan makanan oleh tua rumah mengatakan bahwa makanannya lezat, meski terasa kurang lezat dilidahnya.

Sebagai seorang *Finance Officer* tentunya sering berhadapan dengan berbagai kalangan nasabah sehingga dituntut berperilaku sesuai standar etiket dan etika. Etiket yang dimaksud bukan sekedar tata cara berinteraksi dalam pergaulan, namun bermuatan etika, yaitu bagaimana seharusnya manusia bertindak berdasarkan norma agama sesuai perintah Allah Swt. Sebagaimana firman-Nya dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 208:

Hai orang-orang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah setan. Sesungguhnya setan itu musuh yang nyata bagimu.

Islam menempatkan etika dalam kerangka akhlak seperti yang didefinisikan oleh Imam Al Ghazali bahwa akhlak sebagai perangai (sikap batin manusia yang mempengaruhi segenap pikiran dan perbuatan) yang menetap kuat dalam jiwa manusia serta menjadi penyebab perbuatan tertentu secara mudah tanpa perlu dipikirkan atau direncanakan. Untuk menghindari kerusakan dan menata akhlak manusia, maka Allah Swt. mengutus Nabi Muhammad saw. seperti yang diungkapkan beliau dalam sabdanya: "*Sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang saleh*" (Hadits Riwayat Al-Bukhari).

Akhlak Rasulullah Muhammad Saw. dapat dijadikan *role model* setiap insane di dunia karena budi pekerti beliau mendapat pengakuan langsung dari Allah Swt. sebagaimana tertuang dalam Al-Qur'an surat Al-Qalam ayat 4:

Dan sesungguhnya kamu benar-benar berbudi pekerti yang agung.

Seorang *finance officer* harus melakukan praktik sesuai kode etik profesi yang telah diatur oleh Ikatan Bankir Indonesia dalam "9Prinsip Kode Etik Bankir Indonesia" yang dijadikan standar perilaku antara lain:

1. Seorang bankir patuh dan taat pada ketentuan perundang-undangan dan peraturan yang berlaku. (*A banker should obey and comply to the respective laws and existing regulations*).
2. Seorang bankir melakukan pencatatan yang benar mengenai segala transaksi yang bertalian dengan kegiatan banknya. (*A banker should correctly record all related transactions and activities of the bank*).
3. Seorang bankir menghindarkan diri dari persidangan yang tidak sehat. (*A banker should avoid unhealthy compensation*).
4. Seorang bankir tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk kepentingan pribadi. (*A banker should not abuse the given authority for personal purpose*).
5. Seorang bankir menghindarkan diri dari keterlibatan pengembalian keputusan dalam hal terdapat pertentangan kepentingan. (*A banker should avoid conflict of personal interests in decision making*).
6. Seorang bankir menjaga kerahasiaan nasabah dan banknya. (*A banker should safe guard the confidentiality of the costumers and the bank*).

7. Seorang bankir memperhitungkan dampak yang merugikan dari setiap kebijakan yang ditetapkan oleh banknya terhadap keadaan ekonomi, sosial dan lingkungan. (*A banker should take into considerations the disadvantages to the policy of the bank*).
8. Seorang bankir tidak menerima hadiah atau imbalan yang memperkaya diri pribadi maupun keluarganya. (*A banker should not accept undeclared gift nor compensation to enrich one self or the family*).
9. Seorang bankir tidak melakukan perbuatan tercela yang dapat merugikan citra profesinya. (*A banker should not misconduct which may effect disadvantageously to the image of the profession.*)

Beberapa karakter yang perlu dimiliki seorang *finance officer*, antara lain:

- a. Integrity
- b. Good team skills
- c. Common sense
- d. Judgement
- e. Analytical ability
- f. Willingness to say "NO"
- g. Willingness to take risk.

C. BUDAYA PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Secara umum budaya perusahaan didefinisikan sebagai kumpulan nilai, kepercayaan, hasil pikiran, kebijakan dan gaya kerja yang dipraktikkan secara konsisten oleh segenap jajaran organisasi. Secara prinsip pengertian tersebut tidak berbeda dengan budaya yang harus diterapkan dalam pembiayaan (*financing*). Perbedaan hanya terletak pada ruang lingkupnya, yaitu *corporate culture* (organisasi keseluruhan) dengan *credit* atau *financing culture* (untuk lingkungan organisasi pembiayaan).

Toto Tasmara dalam bukunya yang berjudul *Membudayakan Etos Kerja Islami* menyatakan:

1. Budaya terkait persepsi nilai yang melahirkan pandangan hidup sekaligus dapat mempengaruhi sikap dan tingkah laku.
2. Adanya pola nilai, sikap tingkah laku dan bahasa, hasil karsa dan karya, sistem kerja dan teknologi.
3. Budaya merupakan hasil pengalaman.
4. Dalam proses budaya terdapat saling memengaruhi dan saling ketergantungan.

Budaya pembiayaan yang dimiliki bank dapat memberikan pedoman untuk menyelaraskan strategi, manusia, proses, teknologi dan pengetahuan yang harus dimiliki bank (Mc Manus, 2004). Budaya yang baik akan menjadi

peluang keberhasilan bank dalam menyalurkan pembiayaan. Sebaliknya budaya yang tidak kondusif akan menimbulkan potensi *credit risk* yang besar.

Pada kenyataannya dalam penyaluran pembiayaan, sering kali karyawan pelaksana atau pejabat yang terlibat dalam proses pembiayaan dihadapkan pada dilemma antara idealisme dan realitas. Sering terjadi benturan kepentingan antara bank dengan nasabah, target volume dengan profitabilitas, serta prinsip kehati-hatian dengan pencapaian target sehingga mereka yang terlibat harus memiliki integritas, kompetensi berupa *attitude*, *knowledge*, dan *skill*, serta sikap profesional.

Berdasarkan pengalaman saat krisis moneter yang menimpa Indonesia yang lalu menunjukkan bahwa manajemen bank yang baik tidak menjamin bank terhindar dari dampak kualitas pembiayaan yang disalurkan karena bank yang bersangkutan belum didukung budaya pembiayaan yang baik. Sebab itu, hal terpenting dalam organisasi pembiayaan adalah bagaimana bank dapat menciptakan situasi supaya *finance officer* dan pejabat yang terkait dapat bekerja dalam kondisi yang kondusif secara profesional dan berintegritas sehingga berpengaruh positif terhadap proses dan kualitas pembiayaan.

Beberapa ciri budaya pembiayaan yang sehat, antar lain:¹³

1. Ada keselarasan antara misi dan tujuan dengan kebijakan dan proses pembiayaan.
2. *Top management* harus menjadi teladan dalam pelaksanaan budaya kerja pembiayaan.
3. Semua pejabat pembiayaan memahami misi, tujuan, strategi, kebijakan dan proses pembiayaan dengan baik.
4. Seluruh jajaran pengelola pembiayaan mesti terlibat aktif dalam proses pemberian sesuai tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.
5. Semua pejabat yang terkait pembiayaan harus memiliki *sense of belonging* yang kuat yang tercermin dari implementasi *prudential banking*.
6. Pejabat pembiayaan harus mampu menyesuaikan diri dengan segmen bisnis korporasi atau retail.

Untuk membangun budaya pembiayaan yang efektif, Mueller (1994) dalam bukunya, *Credit Policy: The Anchor of The Credit Culture*, mengusulkan 20 hal esensial yang dapat diterapkan oleh bank guna memiliki budaya pembiayaan yang baik.

1. Komitmen yang berkesinambungan untuk mencapai hasil terbaik. (*Continuous commitment to excellence*).

¹³ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 38

2. Penerapan kerangka yang logis untuk pengambilan keputusan harian. (*Implementing a logical framework for daily decision making*).
3. Pengambilan risiko harus didasarkan pada pendekatan yang seragam dan konsisten. (*risk taking based on a uniform and consistent approach*).
4. Penggunaan istilah perkreditan yang berlaku umum. (*Use of a common credit terminology*).
5. Penggunaan pengalaman perkreditan yang dimiliki bank untuk melihat siklus usaha. (*Use the bank's credit experience for the business cycle perspective*).
6. Kepentingan bank harus diutamakan dibandingkan dengan tujuan laba perorangan. (*Predominance of the bank's objectives over any individual profit goal*).
7. Komunikasi yang terbuka dan terus terang pada seluruh level perusahaan. (*Open an straightforward communication at all levels*).
8. Memantau seluruh transaksi yang memengaruhi bank. (*Monitoring of every transaction's effect on the bank*).
9. Melihat portofolio kredit secara menyeluruh, termasuk penyimpangan yang ada. (*An integer portofolio including few exceptions*).
10. Setiap orang harus bertanggung jawab terhadap jawab terhadap keputusan dan tindakan yang dilakukan. (*Individual responsibility for decisions and actions taken*).
11. Menyeimbangkan tujuan jangka panjang dengan tujuan jangka pendek. (*Balance of long-term goals with short-term views*).
12. Menjunjung tinggi dasar-dasar perkreditan. (*Respect of credit Foundations*).
13. Selalu melakukan pengecekan kenyataan yang logis dibandingkan dengan praktik yang terjadi di lapangan. (*Logical reality checks against market practice*).
14. Mendukung *judgement* yang independen dibandingkan dengan nalar umum. (*Advocacy of independent judgement over common instinct*).
15. Menyadari parameter pengambilan risiko dengan saksama. (*Constant awareness of the bank's risk taking parameters*).
16. Melakukan pendekatan yang pragmatis dalam penetapan budget dan pasar sasaran. (*Paragmatic approach to budgeting and markets*).
17. Memahami harapan-harapan bank dan alasan-alasan yang mendasari kebijakan yang ditetapkan. (*Understanding the bank's expectations and the reasons motivating its policies*).
18. Penetapan struktur pembiayaan berdasarkan kemampuan bank dalam melakukan deteksi permasalahan. (*A structured credit system based on warning capabilities*).

19. Identifikasi dini terhadap setiap permasalahan. (*Early identification of problems*).
20. Memiliki kebijakan yang tidak menoleransi adanya peristiwa yang mengejutkan. (*A policy of zero tolerance for surprises*).

Sumber:

<http://www.ukessays.com/essays/commerce/the-importance-of-credit-culture-commerce-essay.php>

Membangun budaya pembiayaan tidak sekedar menyusun kebijakan, peraturan dan *standar operating procedure* tentang penyaluran pembiayaan. Karakter, cara kerja, serta iklim hubungan diantara bagian dan manusia dalam bank perlu ditumbuhkembangkan dan dipraktikkan dalam kegiatan sehari-hari. Beberapa cirri yang menunjukkan bahwa suatu bank memiliki budaya pembiayaan yang baik antara lain:

1. Adanya keterlibatan aktif seluruh jajaran pengelola pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan ketika menimbang *risk and return* suatu aplikasi pembiayaan.
2. Jajaran *Top management*, mulai dari *Chief Executive officer, Financing Director* dan pejabat *second layer* harus berkomitmen dan menjadi teladan dalam praktik budaya pembiayaan yang disepakati untuk menjaga *Service Level Agreement (SLA)*.
3. Setiap pejabat yang terlibat dalam proses persetujuan mesti menguasai kebijakan dan peraturan internal secara eksternal.
4. Setiap pelaksana dan pejabat yang terlibat dalam alur proses persetujuan fasilitas pembiayaan perlu menyadari bahwa opini yang diberikan merupakan tanggung jawab profesional secara pribadi tanpa ada paksaan, tekanan dari pihak mana pun, kepentingan pribadi dan bebas beropini.
5. Pengambilan keputusan pembiayaan mesti dilakukan secara efektif dan efisien.
6. Setiap penyaluran pembiayaan harus memberikan nilai tambah bagi kepentingan bank. Usulan pembiayaan perlu didiskusikan melalui dialog yang konstruktif dan transparan.
7. Adanya sistem *reward & punishment* yang jelas disertai jenjang karier dan mekanisme promosi yang selaras dengan budaya pembiayaan.

Contoh *credit culture* yang diterapkan oleh Goldman Sachs:

- a. Sophisticated
- b. Detailed understanding of risks by senior management
- c. Culture of overcommunication
- d. Escalation,escalation,escalation

- e. Cooption of business unit professionals into risk management
- f. Accountability
- g. Long history of promoting best risk managers
- h. Intolerant of lack of control focus
- i. Learn from past mistakes

D. KONSEP PELAYANAN PRIMA

Pada awalnya konsep pelayanan prima tumbuh dari kreativitas para pelaku bisnis yang kemudian diikuti dengan organisasi nirlaba dan instansi pemerintah. Budaya pelayanan prima dapat dijadikan acuan dalam berbagai aspek kehidupan. Ada enam faktor pelayanan prima, yaitu:

1. *Ability* (kemampuan)

Yaitu suatu pengetahuan dan keterampilan tertentu yang mutlak diperlukan untuk menunjang program pelayanan prima, yang meliputi kemampuan penguasaan pengetahuan tentang bidang kerja yang ditekuni pada konteks ini seluruh pegawai bank syariah serta harus memahami apa yang dimaksud dengan bank syariah serta seluruh produk bank syariah tersebut, melakukan komunitatif efektif, mengembangkan motivasi, dan menggunakan sarana public relation sebagai instrumen dalam membina hubungan ke dalam dan ke luar perusahaan.

2. *Attitude* (sikap)

Yaitu perilaku, sikap dan tingkah laku yang harus ditunjukkan oleh pegawai ketika menghadapi pelanggan. Seorang pegawai bank terutama yang berda dipetugas pelayanan terdepan seperti *customer service* dan *teller* harus mampu menghadapi pelanggan dengan senyuman.

3. *Appearance* (penampilan)

Penampilan seorang pegawai bank baik yang bersifat fisik saja maupun fisik dan non fisik mampu merefleksikan kepercayaan diri dan kredibilitas perusahaan oleh konsumen.

4. *Attention* (perhatian)

Karyawan harus mampu memberikan kepedulian penuh terhadap pelanggan baik yang berkaitan dengan perhatian akan kebutuhan dan keinginan pelanggan maupun pemahaman atas sarana dan kritiknya.

5. *Action* (tindakan)

Karyawan harus mampu memberikan berbagai kegiatan nyata yang harus diberikan dalam memberikan pelayanan prima kepada konsumen.

6. *Accountability* (pertanggung jawaban)

Suatu sikap keberpihakan kepada pelanggan sebagai wujud kepedulian untuk menghindarkan atau meminimalkan kerugian atau ketidakpuasan pelanggan.

Untuk dapat memberikan pelayanan prima dan menjalin hubungan yang baik dengan nasabah maka yang menjadi kunci keberhasilannya adalah orang (human), karena pelayanan dan menjalin hubungan dengan nasabah merupakan interaksi antara pegawai/pekerja perusahaan dengan masyarakat di luar perusahaan yang disebut nasabah. Oleh, karena itu perlu ditetapkan konsep diri dalam memberikan pelayanan dan menjalin hubungan dengan nasabah yang berupa:

1. Sikap mental positif

Sikap mental yang positif dari karyawan bank diperlukan dalam memberikan pelayanan dan menjalin hubungan dengan nasabah karena sikap mental ini merupakan landasan dalam melaksanakan interaksi dengan nasabah. Tujuh perwujudan dari sikap mental positif adalah sebagai berikut:

- a. Keinginan untuk maju
- b. Belajar dari orang lain
- c. Terbuka, menerima ide-ide baru
- d. Kritis, aktif bertanya, dan diskusi
- e. Partisipasi dalam kegiatan
- f. Komitmen mau mencoba sampai sukses
- g. Cermat, mencatat hal-hal penting

2. Orientasi kepuasan nasabah dan mengenal nasabah

Seperti yang telah dikatakan Hermawan Kertajaya bahwa pada dasarnya telah terjadi pergeseran yang cukup berarti dalam dunia pemasaran yaitu dari product oriented ke customer oriented. Selanjutnyadikatakan bahwa sebenarnya kepuasan nasabahtidak dapat tercapai dengan apabila tidak dipersiapkan terlebih dahulu.

Pencapaian kepuasan nasabah hanya dapat dicapai dengan adanya sinergi dalam perusahaan yang pada akhirnya pegawai dapat memberikan kepuasan yang berkesinambungan kepada nasabah yang akan memberikan keuntungan jangka panjang kepada stake holder dan selanjutnya pemilik perusahaan dapat meningkatkan kesejahteraan pegawainya.

Untuk dapat memberikan kepuasan nasabah maka terlebih dahulu harus mengenali siapakah nasabah., bagaimana ciri-ciri nasabah tersebut. Untuk dapat mengenali nasabah, perlu diketahui ciri-ciri dari seorang nasabah yang antara lain:

- a. Mempunyai banyak keinginan
- b. Mempunyai kebutuhan yang tak terbatas
- c. Mempunyai harga diri dan gengsi
- d. Menghargai waktu
- e. Ingin selalu dilayani

Sehingga wajarlah kalau nasabah menuntut pelayanan yang tinggi dari kita yang menjadi kebutuhannya, maka tugas kita adalah memenuhi kebutuhan tersebut. Pelayanan yang diberikan dikatakan baik dan dapat menjalin hubungan yang berkesinambungan dengan nasabah apabila diterima. Nasabah yang merasa puas akan menceritakan kesan positifnya kepada orang lain, dimana hal itu merupakan promosi gratis bagi perusahaan. Dengan demikian secara tidak disadari nasabah datang berbondong-bondong ke perusahaan kita dan terbentuklah Citra positif perusahaan.

3. Penghayatan terhadap waktu

Pernahkan kita berfikir bahwa sebenarnya nasabah yang hadir pada kita telah mengorbankan waktunya baik yang digunakan untuk menyampaikan keluhan maupun sebagai pegawai perusahaan memang menjadi tugas kita untuk menyediakan waktu bagi nasabah. Kadang-kadang belum terdapat persepsi yang sama diantara para petugas mengenai waktu, sehingga tidak jarang kita lihat bahwa terdapat pegawai yang masih menganggap remeh kepada nasabah, seolah-olah tidak menghargai waktu mereka yang telah dikorbankan. Untuk itu perlu adanya persepsi yang sama terhadap waktu dalam kaitannya dengan pelayanan. Kunci keberhasilan pelayanan adalah bagaimana kita dapat membagi waktu-waktu tersebut bersama dengan nasabah dan menempatkan waktu tersebut sesuai dan proposinya masing-masing sehingga dapat memuaskan nasabah.

Lovelock(1994) mengemukakan tentang bagaimana suatu produk bila ditambah dengan pelayanan akan menghasilkan suatu kekuatan yang memberikan manfaat lebih. Selanjutnya Lovelock mengemukakan delapan suplemen pelayanan yang terdiri dari:

a. Information

Proses suatu pelayanan yang berkualitas dimulai dari suplemen informasi dari produk dan jasa yang diperlukan oleh konsumen. Seorang konsumen akan menanyakan kepada penjual tentang apa, bagaimana, berapa, kepada siapa, dimana peroleh, dan berapa lama memperoleh barang dan jasa yang diinginkan. Penyediaan informasi memberikan kemudahan kepada konsumen dalam proses aktivitas bisnisnya. Dalam dunia perbankan, dengan informasi sempurna akan memberikan kemudahan nasabah untuk mengakses produk perbankan yang sesuai dengan kebutuhannya.

b. Consultan

Setelah memperoleh informasi yang diinginkan, biasanya konsumen akan membuat suatu keputusan, yaitu membeli atau tidak membeli. Di dalam proses memutuskan ini seringkali diperlukan pihak-pihak yang dapat diajak untuk konsultasi.

c. Undertaking

Keyakinan yang diperoleh konsumen melalui konsultasi akan membawa pada tindakan untuk memesan produk yang diinginkan. Penilaian pembeli pada titik ini adalah ditekankan pada kualitas pelayanan yang mengacu pada kemudahan aplikasi maupun administrasi pemesanan barang yang tidak berbelit-belit. Atau pun industri perbankan kemudahan dalam aplikasi kartu kredit, pembukaan rekening atau yang lainnya.

d. Hospitality

Nasabah yang berurusan secara langsung ke tempat-tempat transaksi akan memberikan penilaian terhadap sikap ramah dan sopan dari karyawan, ruang tunggu yang nyaman, hingga tersedianya wc/toilet yang bersih. Keramahan karyawan sangat dibutuhkan oleh nasabah, sehingga nasabah merasa nyaman dalam berinteraksi dengan perusahaan.

e. Caretaking

Latar belakang konsumen yang beragam akan menuntut pelayanan yang berbeda-beda pula. Misalnya, pebisnis akan menginginkan sesuatu layanan yang bebas antri, sehingga dimunculkan layanan prioritas dalam industri perbankan.

f. Exemption

Beberapa konsumen kadang-kadang menginginkan pengecualian kualitas pelayanan, misalnya saja bagaimana dan dengan cara apa pihak bank melayani klaim nasabah yang datang secara tiba-tiba, kartu ATM yang terblokir akibat kesalahan pin, sampai dengan kartu ATM yang hilang.

g. Billing

Titik rawan berikutnya adalah pada administrasi pembayaran, niat baik pembeli untuk transaksi seringkali gagal pada titik ini. Penjual harus memperhatikan hal-hal yang terkait dengan administrasi pembayaran, baik mekanisme pembayaran atau pengisian formulir transaksi.

h. Payment

Pada ujung pelayanan, harus disediakan fasilitas pembayaran berdasarkan pada keinginan konsumen. Dapat saja berupa pembayaran lewat *internet banking* maupun *mobile banking*

E. NILAI DAN KEPUASAN PELANGGAN

Nilai kepuasan pelanggan dapat di ciptakan melalui :

1. dimensi produk (meliputi care product,basic product,expected product augmented product and potential product).
2. layanan penjual(meliputi kecepatan dan ketetapan proses transaksi, kecepatan dan ketetapan produk yang diterima, kemudahan mengakses jaringan perbankan. kesederhaan dalam birokrasi dan prosedur transaksi, atmosfer pelayanan yang hangat dan bersahabat, proaktif terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen.
3. Layanan purna jual dan keluhan (meliputi”custumer service,bagian layanan purna jual apabila terjadi masalah atas produk yang telah dibeli atau yang digunakan konsumen, masalah direspon dengan cepat, layanan yang simpatik, layanan proaktif ataupun petugas call center yang bertuas untuk mengatasi berbagai keluhan yang disampaikan oleh nasabah berkaitan dengan pelayan pelanggan.

Kepuasan konsumen dan perilaku konsumen dimana akan terdapat beberapa tipe dari konsumen:

1. Konsumen yang puas atau apa yang didapat konsumen tersebut melebihi apa yang di diharapkan, sehingga ia akan loyal terhadap produk tersebut akan terus melakukan pembelian kembali.ia akan memberitahukan dan memberikan efek berantai tentang perusahaan tersebut kepada orang lain hal ini biasa dikenal dengan *work of mauth*. Tipe konsumen ini disebut dengan *apostles*.
2. Tipe konsumen *defectors*, yaitu konsumen yang merasa pelayanan yang diberikan perusahaan oleh perusahaan tidak ada sesuatu yang lebih atau tandar atau biasa saja, dan biasa konsumen akan berhenti melakukan pembelian atas produk tersebut. Konsumen merasa apa yang didapatkannya dari produk tersebut sama saja dengan yang diberikan pada produk lain, sehingga ia beralih pada produk lain yang mampu memberikan kepuasan lebih dari apa yang diharapkan.
3. Tipe konsumen terorist, yaitu konsumen yang mempunyai pengalaman buruk atau negatif atas perusahaan sehingga akan meyebarkan efek berantai yang negatif kepada orang lain. Konsumen akan mengatakan kepada pihak lainkeburukan produk tersebut dan tidak akan mengajurkan orang lain menggunakan produk tersebut.bahkan ia berupaya berupaya mempengaruhi pihak lain agar membeli produk tersebut atas dasar yang ia dapat dari produk tersebut.
4. Tipe konsumen *hostages*, yaitu konsumen yang tidak puas akan suatu produk namun tidak dapat melakukan pembelian barang lain. Karena sruktur pasar monopolistik atau harga yang murah.

5. Tipe konsumen mercenaries, yaitu konsumen yang sangat puas, namun tidak mempunyai kesetiaan terhadap produk tersebut.

F. KUALITAS PELAYANAN JASA BANK

Apabila terkait dengan kualitas pelayanan, ukurannya bukan hanya ditentukan oleh pihak yang melayani(perusahaan) saja, tetapi lebih banyak ditentukan oleh pihak yang dilayani, karena merekalah yang menikmati layanan sehingga dapat mengukur kualitas pelayanan berdasarkan harapan-harapan mereka dalam memenuhi kepuasannya.

Kualitas pelayanan terbagi atas:

1. Kualitas layanan internal

Kualitas pelayanan internal berkaitan dengan interaksi jajaran pegawai perusahaan dengan berbagai fasilitas yang tersedia. Faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan internal adalah:

- a. Pola manajemen umum perusahaan
- b. Penyediaan fasilitas pendukung
- c. Pengembangan sumber daya manusia
- d. Iklim kerja keselarasan hubungan kerja
- e. Pola insentif.

2. Kualitas layanan eksternal

Mengenai kualitas layanan kepada pelanggan eksternal, kualitas layanan ditentukan oleh beberapa faktor yaitu:

- a. Berkaitan dengan penyediaan jasa
- b. Berkaitan dengan penyediaan barang

Setidaknya ada lima kriteria pokok kualitas pelayanan yaitu sebagai berikut:

1. Berikut fisik (tangibles), yaitu kemampuan perusahaan(bank) dalam menunjukkan eksistensinya pada pelanggan. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan (bank) dan lingkungan sekitarnya. Bentuk bangunan, tata ruang dan desain interior gedung merupakan bentuk fisik yang dapat meyakinkan nasabah.
2. Keandalan (Reliability), yaitu kemampuan perusahaan (bank) untuk memberikan pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan.
3. Ketanggapan(Responsiveness) yaitu kemampuan bank untuk menolong pelanggan dan ketersediaan untuk melayani nasabah dengan baik.
4. Jaminan (Assurance), yaitu kemampuan pegawai bank untuk menumbuhkan rasa percaya para nasabah pada bank.

5. *Empaty* (*Empathy*), yaitu memberikan perhatian yang tulus dan bersifat individual yang diberikan kepada para nasabah dengan berupa memahami keinginan nasabah.

Sedangkan Freddy Rangkuti mengemukakan sepuluh kriteria, yaitu:

1. *Reliability* (keandalan), yaitu kemampuan untuk melakukan pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan dengan segera, akurat dan memuaskan. Karyawan harus dapat diandalkan oleh nasabah dalam mengatasi segala masalah yang timbul kepada diri nasabah.
2. *Responsiveness* (ketanggapan), yaitu kemampuan untuk menolong nasabah dan ketersediaan untuk melayani nasabah dengan baik. Karyawan harus tanggap dalam membantu nasabah yang kesulitan.
3. *Tangible* (bukti langsung), meliputi fasilitas, fisik, perlengkapan, dan sarana komunikasi.
4. *Competente* (kemampuan), yaitu kemampuan untuk kemonikasi dengan baik kepada nasabah.
5. *Access* (mudah diperoleh), yaitu kemudahan untuk mendapatkan pelayanan yang diinginkan (tidak berbelit-belit).
6. *Courtecy* (keramahan), yaitu sopan santun petugas bank dalam menghadapi nasabah.
7. *Credibility* (dapat dipercaya), yaitu pelayanan yang diberikan itu benar-benar dapat dipercaya.
8. *Security* (keamanan), yaitu jaminan keamana bagi nasabah, nasabah tidak perlu takut dananya hilang atau rusak sebab bank mampu menjaga dengan baik dana nasabahnya. Untuk memberikan rasa aman ini, dana nasabah telah dijaminan kepada lembaga penjamin simpanan (LPS).
9. *Understanding* (memahami nasabah), yaitu terjadinya saling pengertian antara nasabah dengan petugas bank.
10. *Communication* (komunikasi), yaitu kemampuan dan berkomunikasi secara lancar benar dan meyakinkan.

G. KIAT PELAYANAN PRIMA DAN MEMPERTAHANKAN PELANGGAN

Untuk mewujudkan kualitas pelayanan yang baik atau prima pada industri perbankan, pada empat kiat:

1. Kemamuan dan kemampuan personil.

Semua personil bank atau petugas yang bertugas pada front liner seperti *contumer service*, teller dan petugas kemandan harus mempunyai motivasi tinggi dengan penuh rasa tanggung jawab untuk memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah atau calon nasabah.

2. Pengembangan data base.

pimpinan unit pelayan nasabah perlu melakukan pengembangan data base lebih akurat, terutama data kebutuhan dan keinginan nasabah dan kondisi persaingan.

3. Relationship marketing

Bank harus mampu membangun hubungan dan ikatan peraudaraan, sehingga nasabah merasa nyaman untuk selalu berhubungan dengan pihak bank dalam transaksi yang dilakukan.

4. Pelatihan (*training*) berkesinambungan

Untuk menjaga dan meningkatkan kemampuan serta motivasi petugas bank, pimpinan hendaklah melaksanakan program pelatihan secara terjadwal, disesuaikan dengan kondisi dan perubahan yang terjadi baik perubahan perilaku nasabah kebutuhan dan keinginan maupun persaingan kebijakan pemerintah.

Soal:

1. Jelaskan Filosofi Etika pelayanan pembiayaan ?
2. Jelaskan Etiket dan etika *Finance Officer* Bank Syariah ?
3. Jelaskan Budaya pembiayaan bank syariah ?
4. Jelaskan Konsep pelayanan prima ?
5. Jelaskan Nilai dan kepuasan pelanggan ?
6. Jelaskan Kualitas pelayanan jasa bank ?
7. Jelaskan Kiat pelayanan prima dan mempertahankan pelanggan ?

BAB IV

PRODUK PEMBIAYAAN

Kompetensi Materi :

1. Memahami pengertian produk pembiayaan pada bank syariah
2. Memahami jenis-jenis produk perbankan
3. Memahami strategi produk perbankan
4. Memahami jenis-jenis pembiayaan pada bank syariah

A. PENGERTIAN PRODUK

Produk yang dihasilkan oleh dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam, yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud. Masing-masing produk untuk dapat dikatakan berwujud atau tidak berwujud memiliki karakteristik atau cirri-ciri tertentu. Produk yang berwujud berupa barang yang dapat dilihat, dipegang, dan dirasa sekarang langsung sebelum dibeli, sedangkan produk yang tidak berwujud berupa jasa di mana tidak dapat dilihat atau dirasa sebelum dibeli. Satu hal lagi perbedaan kedua jenis produk ini adalah untuk produk yang berwujud biasanya tahan lama, sedangkan untuk yang tidak berwujud tidak tahan lama.

Contoh produk berupa barang berkaitan dengan fisik atau benda berwujud seperti buku, meja, kursi, rumah, mobil, dan lain-lain. Kemudian tidak berwujud yang biasanya disebut jasa dapat disediakan dalam berbagai wahana seperti pribadi, tempat, kegiatan, organisasi, dan ide-ide.

Untuk lebih jelasnya kita memahami dan mengerti segala sesuatu yang berhubungan dengan produk maka akan lebih baik kita ketahui lebih dulu pengertian produk itu sendiri. Secara umum definisi produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Sedangkan pengertian produk menurut Philip Kotler adalah¹⁴ "Sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli

¹⁴ Philip Kotler. Marketing Management. New Jersey: Prentice Hall. 2000, Hlm. 394

untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan”.

Dari pengertian dapat disimpulkan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian.

Seperti dikatakan sebelumnya bahwa produk memiliki ciri-ciri tersendiri untuk dapat dikatakan sebagai barang ataupun jasa. Dalam hal dunia perbankan di mana produk yang dihasilkan berbentuk jasa, maka akan dijelaskan ciri-ciri karakteristik jasa adalah¹⁵:

1. Tidak berwujud

Tidak berwujud artinya tidak dapat dirasakan atau dinikmati sebelum jasa tersebut dibeli atau dikonsumsi. Oleh karena itu, jasa tidak memiliki wujud tertentu sehingga harus dibeli lebih dulu.

2. Tidak terpisahkan

Jasa tidak terpisahkan artinya antara si pembeli jasa dengan si penjual jasa saling berkaitan satu sama lainnya, tidak dapat dititipkan melalui orang lain. Misalnya, pemilik kartu kredit dengan hotel.

3. Beraneka ragam

Jasa memiliki aneka ragam bentuk artinya jasa dapat diperjual-belikan dalam berbagai bentuk atau wahana seperti tempat, waktu, atau sifat.

4. Tidak Tahan Lama

Jasa diklasifikasikan tidak tahan lama artinya jasa tidak dapat disimpan begitu jasa dibeli maka akan segera dikonsumsi.

Agar produk yang dibuat laku dipasaran, maka penciptaan Produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang sesuai dengan keinginan nasabahnya. Produk yang berkualitas tinggi artinya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing atau sering disebut produk plus. Bagi dunia Perbankan produk plus harus selalu diciptakan setiap waktu, sehingga dapat menarik minat calon nasabah yang baru atau dapat mempertahankan nasabah yang sudah ada sekarang ini.

Ada banyak keuntungan atau manfaat yang dapat dipetik dengan adanya produk plus, misalnya¹⁶:

¹⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta. 2012, hlm 140

¹⁶ Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana. 2004, hlm. 137-138

1. Untuk meningkatkan penjualan. Dalam hal ini produk yang memiliki nilai lebih akan menjadi pembicaraan dari mulut ke mulut antarnasabah. Setiap kelebihan produk tersebut akan dibandingkan dengan produk pesaing, sehingga berpotensi untuk menarik nasabah lain atau akan memaksa nasabah lama untuk menambah konsumsi produk tersebut, misalnya untuk deposito nasabah menambah jumlah depositonya, atau keluarganya membuka tabungan baru di bank tersebut. Pada akhirnya akan meningkatkan penjualan.
2. Menimbulkan rasa bangga bagi nasabahnya. Hal ini disebabkan produk yang dijual memiliki keunggulan dibandingkan produk pesaing, misalnya dalam hal fasilitas tabungan yang diberikan dengan multifungsi. Artinya, apa yang dapat diberikan bank kita belum dapat dipenuhi pesaing.
3. Menimbulkan kepercayaan. Dalam hal ini akan memberikan keyakinan kepada nasabah akan kesenangannya dari fasilitas yang diberikan, sehingga nasabah semakin percaya kepada produk yang dibelinya.
4. Menimbulkan kepuasan. Pada akhirnya nasabah akan mendapatkan kepuasan dari jasa yang dijual sehingga kecil kemungkinan untuk pindah ke produk lain, bahkan kemungkinan akan menambah konsumsinya.

Dalam menciptakan produk plus tidaklah mudah. Produk plus yang diciptakan haruslah memiliki keunggulan dan kelebihan jika dibandingkan dengan produk pesaing. Untuk menciptakan produk plus maka diperlukan kondisi-kondisi yang satu sama lainnya saling mendukung. Kondisi-kondisi untuk menciptakan produk plus tersebut sangat tergantung dari¹⁷:

1. Pelayanan yang prima, karena produk bank sangat tergantung dari pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank, maka kualitas pelayanan sangat menentukan keunggulan produk tersebut. Disamping karyawan juga harus didukung oleh sistem dan prosedur yang efisien dan efektif melalui penyediaan sarana dan prasarana yang dimilikinya.
2. Pegawai yang professional. Para karyawan bank mulai dari yang paling rendah sampai karyawan atas perlu diberikan pendidikan dan latihan dalam melayani nasabah maupun dalam memperlancar proses transaksi dengan nasabah.
3. Sarana dan prasarana yang dimiliki haruslah dapat memberikan pelayanan yang cepat dan tepat, sehingga nasabah merasa puas setiap pelayanan yang diberikan.
4. Lokasi dan layout gedung serta ruangan. Lokasi bank yang diinginkan adalah lokasi yang mudah dijangkau serta layout yang dapat memberikan kenyamanan dan keamanan bagi nasabahnya.

¹⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2012, hlm. 142

5. Nama baik bank yang ditunjukkan citra dan prestasi bank ikut mengangkat produk yang dihasilkan, demikian pula sebaliknya.

B. JENIS-JENIS PRODUK BANK

Kita sudah menggolongkan bahwa produk bank merupakan jasa. Kemudian jasa yang ditawarkan dalam bentuk beraneka ragam. Dalam praktik sehari-hari berbagai jenis jasa bank yang ditawarkan kepada masyarakat. Kelengkapan jenis produk yang ditawarkan sangat tergantung dari kemampuan bank dan jenis bank itu sendiri, misalnya bank umum lebih lengkap dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) atau bank devisa lebih lengkap produk yang ditawarkan akan semakin baik, sehingga untuk memperoleh produk bank nasabah cukup mendatangi satu bank saja.

Produk bank tersebut meliputi:

1. Menghimpun Dana (*Funding*) dalam bentuk:
 - a. Rekening Giro
 - b. Rekening Tabungan
 - c. Rekening Deposito
2. Menyalurkan Dana (*Lending*) dalam bentuk:
 - a. Kredit Investasi
 - b. Kredit Modal Kerja
 - c. Kredit Perdagangan
 - d. Kredit Konsumtif
 - e. Kredit Produktif
3. Memberikan Jasa-jasa Bank Lainnya (*Services*) seperti:
 - a. Transfer (Kiriman Uang)
 - b. Inkaso (Collection)
 - c. Kliring (Clearing)
 - d. Safe Deposito Box
 - e. Bank Card
 - f. Bank Notes (Valas)
 - g. Bank Garansi
 - h. Referensi Bank
 - i. Bank Draft
 - j. Letter of Credit (L/C)
 - k. Cek Wisata (Travellers Cheque)
 - l. Jual beli surat-surat berharga

- m. Dan Jasa-jasa lainnya.
- n. Menerima setoran-setoran antara lain:
 - 1) Pembayaran pajak
 - 2) Pembayaran telepon
 - 3) Pembayaran air
 - 4) Pembayaran listrik
 - 5) Pembayaran uang kuliah
- o. Melayani pembayaran-pembayaran seperti:
 - 1) Gaji/Pensiun/Honorarium
 - 2) Pembayaran deviden
 - 3) Pembayaran bonus/hadiah
- p. Berperan dalam pasar modal seperti menjadi:
 - 1) Penjamin emisi (*underwriter*)
 - 2) Penanggung (*guarantor*)
 - 3) Wali amanat (*trustee*)
 - 4) Perantara perdagangan efek (*pialang/broker*)
 - 5) Pedagang efek (*dealer*)
 - 6) Perusahaan pengelola dana (*investment company*)
 - 7) Dan lainnya.

Karena produk bank merupakan jasa, maka factor kepercayaan merupakan senjata utama dalam menarik, memengaruhi, dan mempertahankan nasabahnya. Oleh karena itu, dalam menjalankan bisnisnya bank perlu memperhatikan hal-hal berikut ini:

1. Kuantitas Bankir (karyawan) dalam melayani nasabah
2. Kualitas yang disajikan oleh para banker terhadap nasabah yang ditunjukkan dari kemampuannya
3. Teknologi atau peralatan yang digunakan dalam melayani nasabah
4. Kemasan atau bentuk jasa yang diberikan
5. Merek bagi setiap jasa yang ditawarkan
6. Ada jaminan terhadap jasa yang diberikan.

C. STRATEGI PRODUK

Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapat respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilannya. Untuk mengantisipasi agar produk yang

diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Khusus dengan yang berkaitan dengan produk, strategi ini kita kenal dengan nama strategi produk.

Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut¹⁸:

1. Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan ciri khas suatu bank sedangkan moto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi bank dalam melayani masyarakat. Ada istilah baru melihat logonya saja orang sudah mengenal bank tersebut. Atau dengan membaca moto saja sudah banyak orang mengenalnya. Logo dan moto juga sering disebut sebagai ciri produk. Baik logo maupun moto harus dirancang dengan benar. Pertimbangan pembuatan logo dan moto adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki arti (dalam arti positif)
- b. Menarik perhatian
- c. Mudah diingat

2. Menciptakan Merek

Karena jasa memiliki beraneka ragam, maka setiap jasa harus memiliki nama. Tujuannya agar mudah dikenal dan diingat pembeli. Nama ini kita kenal dengan nama merek. Untuk berbagai jenis jasa bank yang ada perlu diberikan merek tertentu. Merek merupakan sesuatu untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama istilah, symbol, disain, atau kombinasi dari semuanya. Penciptaan merek harus mempertimbangkan factor-factor, antara lain:

- a. Mudah diingat
- b. Terkesan hebat dan modern
- c. Memiliki arti (dalam arti positif)
- d. Menarik perhatian.

3. Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah di samping juga sebagai pembungkus untuk beberapa jenis jasanya seperti buku tabungan, cek, bilyet giro, atau kartu kredit.

4. Keputusan Label

Label merupakan sesuatu yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Di dalam label dijelaskan siapa

¹⁸ Kasmir. Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana. 2004, hlm. 141-142

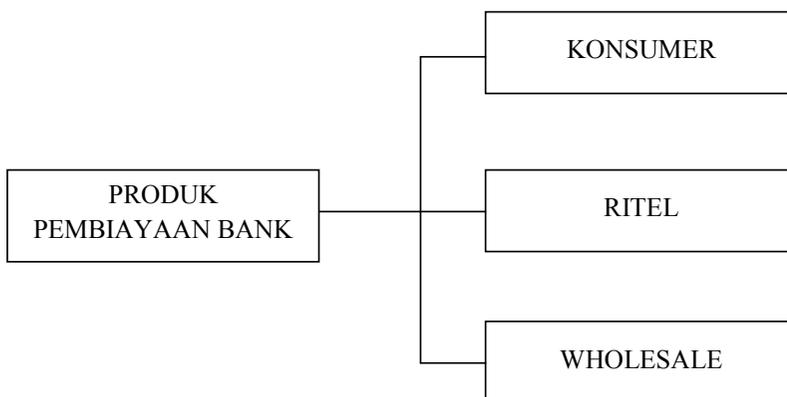
yang membuat, di mana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, waktu kadaluwarsa, komposisi dan informasi lainnya. Perlu diingat bahwa masing-masing produk memiliki daur hidup produk (**Product life circle**). Oleh karena itu, pihak bank perlu mengembangkan produk baru. Strategi pengembangan produk baru penting mengingat tidak selamanya produk yang kita tawarkan laku di pasar. Untuk mengembangkan suatu produk baru maka diperlukan langkah-langkah yang harus dilali, hal ini bertujuan agar produk baru yang diluncurkan nanti benar-benar tepat sasaran.

D. JENIS PEMBIAYAAN

Meurut Undang-Undang Perbankan Nomor 21 Tahun 22008, Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa;

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bitamlik*;
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*;
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Dalam penyaluran dananya, bank syariah memiliki berbagai macam produk pembiayaan yang menjadi beberapa jenis antar lain:



1. Pembiayaan Konsumer

Tidak diperoleh kesepakatan yang teguh di antara para ahli hukum dan ahli ekonomi Muslim mengenai apakah bank-bank syariah diperbolehkan memberikan pembiayaan jangka pendek (*short-term finance*) untuk tujuan-tujuan konsumtif. Menurut pendapat yang **pertama** yang dikemukakan oleh beberapa penulis, bahwa dalam suatu masyarakat Islam, seseorang tidak seyogianya hidup melampaui kekayaannya (kemampuannya). Oleh karena itu, suatu bank syariah seharusnya tidak diperbolehkan memberikan peluang bagi seseorang untuk dapat memperoleh barang-barang konsumtif (*consumer durable*) dengan jalan bank itu menawarkan fasilitas-fasilitas keuangan. Pendapat ini didasarkan pada sikap negatif dari Islam terhadap kredit dan utang. Islam tidak menganjurkan bagi penganutnya untuk mengambil pinjaman¹⁹. Dalam hubungan ini, kredit konsumtif (*consumer credit*) seharusnya hanya disediakan bagi mereka yang miskin sebagai pinjaman bantuan atau *qard hasan*²⁰ tanpa biaya. Pinjaman yang demikian itu seharusnya hanya ditujukan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang mendasar dan bukan untuk keperluan membiayai pembelian barang-barang mewah. Dengan memberikan pinjaman kepada mereka itu, bank syariah akan mendapat memenuhi salah satu dari tanggung jawab sosialnya.

Pendapat **kedua** menegenai hal ini ialah, bahwa pinjaman kosumtif seharusnya disediakan oleh lembaga-lembaga keuangan yang khusus, misalnya mutual *co-operation institutions*, dan oleh lembaga-lembaga milik pemerintah. Pendapat pragmatis yang **ketiga** menyatakan bahwa perbankan syariah tentu saja seharusnya menyediakan kredit konsumtif (*consumer credit*) dengan menerima imbalan berupa *service fee*. Bank yang bersangkutan dapat memperkirakan jangka waktu dari setiap transaksi, dan menambahkan suatu biaya tetap pada pinjaman tersebut. Hal ini berbeda dengan tingkat bunga (*interest rate*) oleh karena *service fee* itu tidak dikaitkan dengan jangka waktu.

Pembiayaan Konsumer merupakan penyaluran dana kepada nasabah yang bertujuan untuk pembelian barang yang bersifat konsumtif atau digunakan sendiri, misalnya rumah, apartemen, mobil, perlengkapan rumah tangga, pembelian bahan material dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya berikut beberapa jenis dari produk pembiayaan jenis konsumer:

- a. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR), yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perorangan untuk pembelian rumah/

¹⁹ Menurut Islam, penerima pinjaman yang melakukan jihad dengan ikut berperang, namun tanpa izin dari pemberi pinjaman dan apabila ia kemudian mati sebagai *suhada*, ia tidak akan diterima masuk surga apabila pemberi pinjaman tidak membebaskannya dari utangnya (Kazarian, 1993:68).

²⁰ *Qard hasan* berarti pinjaman tanpa bunga (*interest-free-loan*), yaitu satu-satunya pinjaman yang diperbolehkan menurut asas-asas syariah. Lihat (Saleh, 1986:99).

- tempat tinggal.apartemen/rukan yang dijual melalui *developer*, perorangan, juga jual beli *take over* dan renovasi bukan diperuntukkan untuk usaha.
- b. Pembiayaan Pemilikan Kendaraan Bermotor, merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan dengan tujuan untuk pembelian kendaraan bermotor, misalnya mobil dan sepeda motor. Pada umumnya pembiayaan pemilikan kendaraan bermotor menggunakan akad *murabahah*.
 - c. Pembiayaan tanpa agunan, merupakan pembiayaan yang diberikan tanpa *second way out* berupa *fixed asset*. Pembiayaan ini diberikan dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah pembiayaan untuk membayar angsurannya setiap bulan atau dilakukan dengan *cover* asuransi berbasis syariah. Bank-bank di Indonesia, produk pembiayaan tanpa agunan belum berkembang dengan baik karena selain produk tersebut memiliki resiko relatif tinggi, juga belum ada fatwa dan peraturan OJK yang mengaturnya.
 - d. Pembiayaan Multiguna, yaitu fasilitas penyaluran dana kepada perorangan/individu yang memiliki sumber penghasilan tetap maupun tidak tetap untuk berbagai keperluan atau keperluan konsumtif dengan agunan/jaminan berupa surat kepemilikan tanah, rumah tinggal/apartemen/ruko/rukan yang dimiliki berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan multiguna dimaknai sebagai pembiayaan yang ditujukan untuk *multi purpose* dan harus dilandaskan pada *underlying asset & transaction* dengan melampirkan bukti pembelian barang dari dana pembiayaan yang telah cair untuk menghindari transaksi riba.
 - e. Kartu pembiayaan syariah merupakan kartu plastik yang dikeluarkan oleh bank syariah yang diberikan kepada nasabah untuk dapat digunakan sebagai alat transaksi pembayaran maupun penarikan tunai berdasarkan prinsip syariah yang sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI. Sesuai fatwa Nomor 42/DSN-MUI/V/2004 tentang *syariah card*, produk ini menggunakan akad *qard*, *ijarah* dan *kafalah*. Akad *qardh* dan *ijarah* dijadikan landasan transaksi penarikan tunai di seluruh mesin ATM di bawah pengelolaan bank penerbit kartu. Penarikan tunai melalui mesin ATM menggunakan akad *qardh* dan pemanfaatan layanan mesin ATM menggunakan akad *ijarah*. Besaran *fee (ujrah)* sesuai dengan kebijakan bank penerbit kartu plastik tersebut. Akad *kafalah* digunakan ketika *card holder* melakukan transaksi di seluruh *merchant* yang memiliki perangkat EDC berlabel master ataupun VISA. *Card holder* bertransaksi dengan mengambil barang atau jasa yang ada pada *merchant* sesuai yang diperlukan dan bank penerbit menjamin pembayaran atas barang dan jasa yang dinikmati pemegang kartu.

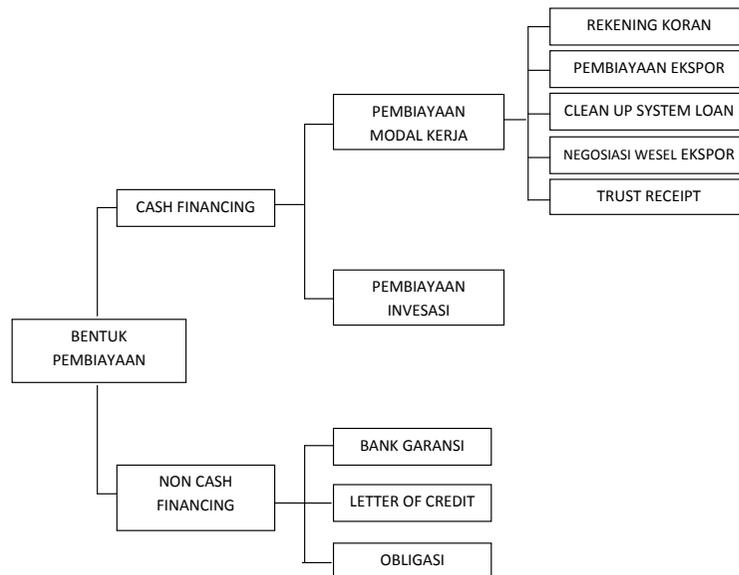
2. Pembiayaan Ritel

Pembiayaan ritel merupakan penyaluran dana yang diberikan kepada nasabah perorangan ataupun badan usaha dengan tujuan penggunaan kegiatan usaha. Besarnya plafon yang diberikan pada segmen ritel ini berbeda-beda pada setiap bank syariah.

Berikut beberapa alasan kegiatan usaha yang dimiliki perorangan ataupun badan usaha memerlukan pembiayaan ritel²¹:

- a. Pembiayaan penambahan persediaan barang (*inventory*) atau menjaga persediaan level minimum.
- b. Tagihan dan *supplier* lebih cepat dibandingkan dengan pembayaran dari *costumer*.
- c. Beberapa *costumer* besar meminta penundaan pembayaran.
- d. Diversifikasi usaha dan produk.
- e. Ekspansi bisnis sehingga membutuhkan kantor baru atau peralatan/perengkapan produksi baru.
- f. Modernisasi peralatan/perengkapan.

Berdasarkan bentuknya, pada umumnya pembiayaan ritel maupun jenis pembiayaan produktif lain dibagi menjadi 2 (dua), yaitu *cash financing* dan *non-cash financing* sebagaimana tertuang pada bagan berikut:²²



²¹ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah.2015*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 51

²² *Opcid*. Hal.51

3. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja (PMK) merupakan penyaluran pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabah untuk membantu kebutuhan modal kerja usaha yang dijalankan oleh nasabah pembiayaan tersebut. Pada umumnya pembiayaan modal kerja menggunakan akad *musyarakah* atau *mudharabah*, kecuali pembiayaan untuk modal kerja yang berbasis pengadaan barang, asset atau *tangible asset*, maka akad yang digunakan adalah akad *murabahah* (investasi).

Dalam rangka memfasilitasi perdagangan atau mencukupi kebutuhan modal kerja bagi para nasabahnya, bank dapat menyediakan fasilitas modal kerja untuk pembelian/impor dan penjualan/ekspor barang dan mesin, akuisisi dan pemilikan (*acquisition and holding*) atas stok barang-barang dan persediaan (*stock and inventory*), suku cadang dan penggantian (*spares and replacements*), bahan baku dan barang setengah jadi (*raw material and semi-finished goods*). Memberikan pembiayaan bagi kegiatan usaha perdagangan dapat meningkatkan kinerja perekonomian. Pembiayaan modal kerja dapat menggunakan tiga skim pembiayaan pembiayaan yang dapat dipilih untuk dapat membiayai kebutuhan modal kerja nasabah bank syariah, yaitu dengan *murabahah*, *musyarakah* dan *salam*.²³

Kegiatan pembiayaan perdagangan (*trade finance operation*) yang dilakukan oleh bank-bank dengan memfasilitasi ekspor dan impor memainkan peran yang penting dalam pembangunan ekonomi secara keseluruhan di semua Negara. Oleh karena pembiayaan ini sering melibatkan asset, maka konversi kegiatan pembiayaan perdagangan secara konvensional kepada skim pembiayaan secara syariah lebih mudah dilakukan. Bank-bank syariah dapat menggunakan *murabahah/mudharabah* untuk memberikan pembiayaan perdagangan (*trade finance*) kepada para nasabahnya dalam rangka membangun portofolio yang menguntungkan dan aman. Sejauh ini, *musyarakah* sangat sedikit digunakan untuk sector ini, namun bank-bank syariah perlu menyadari potensi pembiayaan perdagangan melalui pengaturan *shirkah* yang dapat secara aman dipakai dalam transaksi yang berbasis konsinyasi (*consignment basis*) atas untuk transaksi-transaksi tunggal (*single transactions*) dalam pembiayaan perdagangan luar negeri (Ayub, 2007:370).

Dengan skim *musyarakah* dapat pula digunakan untuk kebutuhan membiayai modal kerja dengan menggunakan konsep produksi harian (*concept of daily product*), yang dilakukan dengan memenuhi Prinsip Syariah. Dengan menggunakan skim *musyarakah*, bank dan nasabah menyepakati bahwa mereka akan berbagai laba kotor, sehingga biaya tidak langsung seperti

²³ Sutan remy sjahdeini. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. 2014. Jakarta. Kencana., Hal 419

biaya penyusutan (*depreciation of fixed asset*), gaji pegawai administrasi dan lain-lain tidak akan dikurangkan dari laba yang akan dibagikan itu. Artinya, hanya nasabah yang akan menanggung seluruh biaya tidak langsung. Hal ini dapat diberlakukan apabila nasabah dijanjikan akan mendapat porsi lebih daripada bagian bank. Segala biaya yang berhubungan dengan bahan baku, upah tenaga kerja yang berhubungan langsung dengan proses produksi, biaya listrik dan lain-lain harus dipikul bersama dalam musyarakah tersebut (Ayub, 2007:370).

Dalam pemberian pembiayaan modal kerja terdapat beberapa pos pada neraca antara lain:

a. Persediaan Barang (Inventory)

Pada perusahaan manufaktur, persediaan barang umumnya dibagi 3 (tiga):

- 1) Persediaan barang mentah (*raw material*);
- 2) Persediaan barang dalam proses (*work in process*);
- 3) Persediaan barang jadi (*finished good*).

Dalam bisnis perdagangan, pada umumnya hanya memiliki satu jenis persediaan karena semua persediaannya merupakan barang yang siap dijual. Salah satu contoh perusahaan yang unik dalam jenis usaha perdagangan adalah perusahaan *trading*. Perusahaan *trading* adalah perusahaan penghubung antar vendor dengan *buyer* sehingga perusahaan tersebut tidak memiliki persediaan. Dalam ketentuan syariah, penghubung antara dua pihak yang bertransaksi umumnya berlaku akad *wakalah bil ujarah*. Dalam hal ini bank syariah berfungsi sebagai agen yang menawarkan jasa tertentu, yaitu menjualkan barang milik vendor/*supplier* dan atas jasa tersebut bank syariah berhak atas *fee* (ujrah).

Pada prinsipnya, hukum transaksi *trading* dalam perspektif syariah adalah boleh (mubah), jika bank syariah hanya bertindak sebagai penghubung atau agen atas sebuah transaksi (*wakalah bil ujarah*). Namun demikian, jika *trading* yang dilakukan adalah menjual barang atau asset yang belum dimiliki penjual (bank) transaksi itu tidak diperbolehkan secara syariah.

b. Piutang Usaha (Account Receivable)

Piutang usaha merupakan tagihan kepada customer. Dalam dunia usaha piutang, piutang dagang umumnya memiliki tenggang waktu pembayaran, baik harian, mingguan maupun bulanan. Pada umumnya tenggang waktu pembayaran yang diberikan oleh perusahaan tergantung kepada beberapa hal berikut:

- 1) Jenis usaha
- 2) Lama hubungan usaha

- 3) *Bargaining power* dari *buyer* atau *seller*
- 4) Strategi *buyer* agar *cash flow*-nya tidak terganggu.
- 5) Strategi *seller* agar menarik minat *buyer*.

Bank syariah dapat memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk hak piutangnya yang belum tertagih. Ketika nasabah memerlukan modal kerja yang mendesak, sementara hak piutang yang memiliki jatuh tempo belum tertagih, nasabah dapat dibiayai bank syariah dengan mengambil alih hak piutangnya tersebut. Transaksi itu lazim disebut dengan *factoring* atau anjak piutang.

Dalam fatwa Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 tentang Anjak Piutang Syariah, diatur beberapa ketentuan sebagai berikut:

- 1) Akad yang dapat digunakan dalam anjak piutang secara syariah adalah *wakalah bil ujah*:
- 2) Pihak yang berpiutang mewakili kepada pihak lain untuk melakukan pengurusan dokumen-dokumen penjualan kemudian menagih piutang kepada pihak yang berutang atau pihak lain yang ditunjuk oleh pihak yang berutang;
- 3) Pihak yang ditunjuk menjadi wakil dari yang berpiutang untuk melakukan penagihan (*collection*) kepada pihak yang berutang atau pihak lain yang ditunjuk oleh pihak yang berutang untuk membayar;
- 4) pihak yang ditunjuk menjadi wakil dapat memberikan dana talangan (*qardh*) kepada pihak yang berpiutang sebesar nilai piutang;
- 5) Atas jasa melakukan penagihan piutang tersebut, pihak yang ditunjuk menjadi wakil dapat memperoleh *ujrah/fee*;
- 6) Besar *ujrah* harus disepakati pada saat akad dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase yang dihitung dari pokok piutang;
- 7) Pembayaran *ujrah* dapat diambil dari dana talangan atau sesuai kesepakatan dalam akad;
- 8) Antara akad *wakalah bil ujah* dan akad *qardh* tidak boleh ada keterkaitan (*ta'alluq*).

c. Utang usaha (Account Payable)

Utang usaha adalah kembalikan dari piutang usaha, merupakan kewajiban bagi perusahaan untuk membayar sejumlah uang atas pembelian barang/jasa yang telah dinikmatinya.

Bank syariah dapat membiayai kewajiban atau utang nasabah kepada pihak ketiga. Mekanisme tersebut dikeal dengan pembiayaan untuk pengalihan utang.

Sesuai fatwa MUI Nomor 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Utang, bank dibolehkan mengambil alih utang nasabah dengan beberapa alternatif skema/akad berikut:

- 1) Akad *Qardh* dan *Murabahah*, dengan ketentuan:
 - a) Bank memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya, dan dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.
 - b) Nasabah menjual aset kepada bank, dan dengan hasil penjualan itu nasabah melunasi *qardh*-nya kepada bank.
 - c) Bank menjual aset yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah secara *murabahah*, dengan pembiayaan secara cicilan.
- 2) Akad *Qardh* dan *Ijarah Muntahiyah Bitamlik* (IMBT), dengan ketentuan:
 - a) Bank memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya dan dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.
 - b) Nasabah menjual aset kepada bank dan dengan hasil penjualan itu nasabah melunasi *qardh*-nya kepada bank.
 - c) Bank menyewakan aset yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah dengan akad *al-ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik*.
- 3) Akad *Syirkah Al Milk*
 - a) Bank membeli sebagian aset nasabah, dengan seizin bank, sehingga terjadilah *syirkah al-milk* antara Lembaga Keuangan Syariah dan nasabah terhadap aset tersebut.
 - b) Bagian aset yang telah dibeli bank adalah bagian aset yang senilai dengan utang (sisa cicilan) nasabah kepada bank konvensional.
 - c) Bank menjual bagian aset yang menjadi miliknya tersebut kepada nasabah secara *murabahah*, dengan pembayaran secara cicilan.
- 4) Akad *Qardh* dan *Ijarah*, dengan ketentuan:
 - a) Nasabah dapat melakukan akad *ijarah* dengan bank, sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 09/DSN-MUI/IV/2002.
 - b) Apabila diperlukan, bank dapat membantu menalangi kewajiban nasabah dengan menggunakan prinsip *al-Qardh* sesuai Fatwa DSN-MUI Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.

- c) Akad *Ijarah* tidak boleh dipersyaratkan sengan (harus terpisah dari) pemberian talangan.
- d) Bsear imbalan jasa *Ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan yang diberikan oleh bank kepada nasabah.

Berikut jenis-jenis pembiayaan Modal Kerja yang ditawarkan oleh bank syariah, antara lain:

a. Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)

PRKS adalah pembiayaan rekening koran yang sejalan dengan prinsip syariah. Pembiayaan jenis ini merupakan fasilitas pembiayaan jangka pendek, dengan maksimal jangka waktu sama atau kurang dari 1(satu) tahun. Fasilitas ini dapat diperpanjang setelah mendapatkan persetujuan dari bank. Umumnya pembiayaan rekening koran menggunakan *wa'ad*. Akad turunannya disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Hal itu sesuai dengan fatwa Nomor 30/DSM-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS). Biasanya pembiayaan rekening koran diberikan oleh bank untuk membiayai kebutuhna modal kerja yang bersifat variabel. Pola pembiayaannya, nasabah diberikan plafond di mana nasabah diberikan keleluasaan untuk menyeter dan menarik sejumlah dana hingga maksimum plafond yang diberikan. Pada akhir bulan, nasabah hanya diwajibkan membayar bagi hasil atau margin sesuai dengan akad yang dijalankan.

b. Pembiayaan Berjangka

Pada bank konvensional, kredit berjangka atau dikenal dengan *demand loan* merupakan fasilitas kredit yang penarikannya dilakukan dengan surat promes atau surat pengakuan utang, di mana debitur meminta sejumlah dana dari bank dengan jangka waktu yang telah disepakati dan diperjanjikan untuk kemudian pada waktu jatuh tempo, nasabah akan melunasi pokok pinjaman tersebut.

Bank syariah tidak mengenal praktik kredit/pembiayaan berjangka sebagaimana yang ada pada praktik dalam bank konvensional. Hal tersebut karena kredit atau pembiayaan berjangka mengandung unsur *gharar* (spekulasi) yang dilarang dalam hukum syariah.

Bank syariah hanya dapat dan boleh menjalankan transaksi berjangka (*forward*) sebagai transaksi ikutan atas transaksi utama (*core transaction*) yang dijalankan. Seperti aktivitas impor, di mana perusahaan importir memiliki arus kas dalam rupiah dan ketika terjadi transaksi pembelian aset/barang dari luar negeri dalam mata uang asing (*valas*), mungkin saja terjadi potensi fluktuasi rupiah yang tidak dapat diperkirakan. Importir harus melindungi transaksinya dengan cara *forward transacion* agar nilai transaksinya tidak mengalami fluktuasi dan berdampak pada kerugian (*risk*). Dalam situasi seperti itu, bank syariah boleh melakukan transaksi *forward* karena situasi hajat dan darurat.

c. Clean Up Finance System

Biasanya fasilitas pembiayaan ini diberikan kepada usaha yang bergerak di bidang konstruksi atau jenis usaha lain yang memiliki pola usaha sama dengan konstruksi, seperti jasa pengangkutan (*freight forwarding*), pengadaan dan lain-lain. Pembayaran bisnis ini biasanya dilakukan pertermin sesuai dengan kontrak atau perjanjian yang telah disepakati sehingga *repayment* pinjaman kepada bank disesuaikan dengan termin yang dibayarkan oleh *bowheer* dengan pola *clean up system*. Bank syariah dapat memberikan fasilitas pembiayaan untuk sektor ini. Pembiayaan untuk usaha konstruksi atau yang sejenis dalam bank syariah pada umumnya menggunakan akad *istishna'*.

d. Pembiayaan L/C Ekspor

Pemberian fasilitas pembiayaan dengan peruntukan modal kerja yang diberikan oleh bank syariah yang paling populer adalah *murabahah*. Caranya yaitu bank syariah harus terlebih dahulu membeli bahan baku untuk kemudian dijual kepada nasabahnya berdasarkan akad *murabahah*. Namun dengan *murabahah* saja seluruh kebutuhan dunia usaha dan industri belum dapat terpenuhi. Para nasabah, khususnya eksportir, kadang kala membutuhkan pembiayaan untuk pemrosesan bahan baku dan untuk menutup upah tenaga kerja dan biaya umum (*overhead expenses*) (Ayub, 2007 :369-370). Untuk keperluan eksportir tersebut, *murabahah* masih harus dikombinasikan dengan skim pembiayaan lain untuk dapat memenuhi semua kebutuhan nasabah bank syariah.²⁴

Pembiayaan L/C merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank untuk keperluan membiayai modal kerja terkait dengan transaksi ekspor nasabah. Pemberian fasilitas ini dilakukan untuk membiayai pembelian bahan baku, sementara pencairan pinjamannya dilakukan sebelum barang diproduksi dan akan dilunasi setelah mendapatkan pembayaran dari hasil barang yang diekspor tersebut. Besarnya fasilitas pembiayaan tersebut merujuk pada nilai yang tertera pada *letter of credit* (L/C) yang diterbitkan oleh importir kepada eksportir.²⁵

Seuai dengan Fatwa Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002 tentang pembiayaan L/C ekspor syariah, pembiayaan ini dijalankan dengan beberapa akad alternatif berikut:

- 1) Akad wakalah *bil Ujrah*, dengan ketentuan:
 - a) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;

²⁴ Sutan Remy Sjahdeini. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*.2014. Jakarta. Kencana. Hal.421

²⁵ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal.57

- b) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*), selanjutnya dibayarkan kepada eksportir setelah dikurangi *ujrah*;
 - c) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam persentase.
- 2) Akad *wakalah bil Ujrah* dan *Qardh*, dengan ketentuan:
- a) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 - b) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*);
 - c) Bank memberikan dana talangan (*qardh*) kepada nasabah eksportir sebagai harga barang ekspor;
 - d) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase;
 - e) Pembayaran *ujrah* dapat diambil dari dana talangan sesuai kesepakatan dalam akad;
 - f) Antara akad *wakalah bil ujarah* dan akad *qardh*, tidak boleh ada keterkaitan (*ta'alluq*).
- 3) Akad *Wakalah bil Ujrah* dan *Mudharabah*, dengan ketentuan:
- a) Bank memberikan seluruh dana yang dibutuhkan dalam proses produksi barang ekspor yang dipesan oleh importir kepada eksportir;
 - b) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 - c) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*).
 - d) Pembayaran oleh bank penerbit L/C dapat dilakukan pada saat dokumen diterima (*at sight*) atau pada saat jatuh tempo (*usance*);
 - e) Pembayaran dari bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat digunakan untuk;
 - (1) Pembayaran *ujrah*;
 - (2) Pengembalian dana *mudharabah*;
 - (3) Pembayaran bagi hasil.
 - f) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase.
- 4) Akad *Musyarakah*, dengan ketentuan:
- a) Bank memberikan sebagian dana yang dibutuhkan dalam proses produksi barang ekspor yang dipesan oleh importir kepada eksportir;

- b) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 - c) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*);
 - d) Pembayaran oleh bank penerbit L/C dapat dilakukan pada saat diterima (*at sight*) atau pada saat ajtuh tempo (*usance*);
 - e) Pembayaran dari bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat digunakan untuk:
 - (1) Pengembalian dana *musyarakah*;
 - (2) Pembayaran bagi hasil.
- 5) Akad Jual-Beli (*al bai*) dan *Wakalah*, dengan ketentuan:
- a) Bank membeli barang dari eksportir;
 - b) Bank menjual barang kepada importir yang diwakili eksportir;
 - c) Bank membayar kepada eksportir setelah pengiriman barang kepada importir;
 - d) Pembayaran oleh bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat dilakukan pada saat dokumen diterima (*at sight*) atau pada saat jatuh tempo (*usance*).

Bank dapat memberikan fasilitas pembiayaan untuk ekspor dengan mengkombinasikan fasilitas *murabahah* dan *istishna'*. Misalnya seorang eksportir membutuhkan fasilitas pembiayaan untuk mengolah bahan baku menjadi siap ekspor. Misalnya, ada unit-unit tekstil akan membeli kapas untuk membuat pakaian jadi; unit-unit tersebut tidak dapat mengandalkan pada fasilitas pembiayaan *murabahah* saja karena unit-unit tersebut juga membutuhkan likuiditas yang besar jumlahnya untuk membayar upah dan biaya-biaya umum (*overhead expenses*). Unit-unit tekstil tersebut dapat tergolong melalui kombinasi *murabahah*, *istishna'* dan *wakalah* sebagaimana telah diterangkan di muka (*forward sale*) diperbolehkan tanpa harus melakukan pembayaran penuh di muka (*full prepayment*). *Istishna'* terkait dengan barang-barang yang dibutuhkan untuk diproduksi oleh perusahaan manufaktur. Namun perlu kiranya dicermati bahwa dalam transaksi *istishna'*, harga barang harus ditentukan di muka dan spesifikasi barang harus ditentukan dengan jelas (Ayub, 2007:372).

Berikut ini adalah contoh bagaimana *murabahah* dikombinasikan dengan *istishna'* dan *wakalah* untuk keperluan eksportir. Berikut ini adalah prosedur untuk tujuan tersebut:²⁶

²⁶ Sutan Remy Sjahdeini. Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya.2014. Jakarta. Kencana. Hal.422

- 1) *Murabahah* diberikan kepada nasabah bank untuk keperluan membeli bahan baku, baik untuk perdagangan dalam negeri maupun ekspor.
- 2) *Istishna'* diberikan kepada perusahaan manufaktur untuk membuat barang-barang yang dipesan oleh nasabah bank atau untuk diekspor sendiri. Selain itu, dana yang diperoleh oleh perusahaan manufaktur tersebut dapat pula untuk keperluan membayara biaya umum (*overhead expenses*).
- 3) Bila barang-barang yang diproduksi itu untk diekspor sendiri oleh perusahaan manufaktur tersebut, maka perusahaan manufaktur yang bersangkutan akan memproduksi barang-barang produksi yang dimaksud dan mengirimkan barang-barang tersebut berdasarakan L/C dari pembelinya di luar negeri. Seketika setelah barang-barang tesebut selesai diproduksi, maka barang-barang tersebut seketika pula menjadi milik bank yang memberikan fasilitas *istishna'*.
- 4) Eksportir (nasabah bank) dapat ditunjuk sebagai kuasa untuk mengekspor barang-barang tersebut atas nama bank. Hasil ekspor (*export proceeds*) akan dikirmkan kepada bank dan biaya untuk memperoleh barang tersebut akan dikurangkan dari hasil ekspor itu (harga *istishna'*) dan keuntungan. Nasabah kemudian membayar harga *murabahah* kepada bank sesuai dengan jadwal yang telah disepakati.

e. Negosiasi Wesel Ekspor

Fasilitas Negosiasi Wesel Ekspor pada dasarnya hampir sama dengan fasilitas pembiayaan L/C Ekspor, namun pembiayaan diberikan setelah produk sudah menjadi barang jadi dan sudah siap kirim ke importir. Akad yang dapat digunakan untuk fasilitas pembiayaan ini adalah akad *wakalah bil ujah* dan *murabahah*. Fasilitas ini diberikan karena nasabah membutuhkan modal kerja, sementara pembayaran dari importir membutuhkn waktu. Dengan melampirkan surat-surat, seperti *bill of lading*, *invoice*, kontrak/perjanjian *buyer & seller*, L/C dan lain-lain, serta kondisi yang *comple with*, maka bank syariah akan memberikan pembiayaan.

f. Trust Receipt

Fasilitas ini merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah bagi importir untuk membiayai pembayaran barang yang diimpor. Fasilitas ini umumnya menggunakan konsep produk *sight L/C* yang telah jatuh tempo. Aktivitas ini termasuk dalam produk L/C Impor Syariah. Pelaksanaan L/C Impor Syariah menggunakan akad, seperti *wakalah bil ujah*, *qardh*, *murabahah*, *salam/istishna'*, *mudharabah*, *musyarakah*

dan *hawalah*. Petunjuk dan ketentuan tentang L/C Impor Syariah telah diatur penuh dalam fatwa Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002.

Akad untuk L/C Impor yang sesuai dengan syariah:

- 1) Akad *wakalah bil ujarah*, dengan ketentuan:
 - a) Importir harus memiliki dana pada bank sebesar harga pembayaran barang yang diimpor;
 - b) Importir dan bank melakukan akad *wakalah bil ujarah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
 - c) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentase.
- 2) Akad *Wakalah bil Ujarah* dan *Qardh*, dengan ketentuan:
 - a) Importir tidak memiliki dana cukup pada bank pembayaran harga barang yang diimpor;
 - b) Importir dan bank melakukan akad *wakalah bil ujarah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
 - c) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase;
 - d) Bank melakukan dana talangan (*qardh*) kepada importir untuk pelunasan pembayaran barang importir.
- 3) Akad *Murabahah*, dengan ketentuan:
 - a) Bank bertindak selaku pembeli yang mewakili kepada importir untuk melakukan transaksi dengan eksportir;
 - b) Pengurusan dokumen dan pembayaran dilakukan oleh bank saat dokumen diterima (*at sight*) dan/atau tangguh sampai dengan jatuh tempo (*usance*);
 - c) Bank menjual barang kepada importir secara *murabahah*, baik dengan pembayaran tunai maupun cicilan;
 - d) Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank akan diperhitungkan sebagai harga perolehan barang.
- 4) Akad *salam/istishna'* dan *murabahah*, dengan ketentuan:
 - a) Bank melakukan akad *salam* atau *istishna'* dengan mewakili kepada importir untuk melakukan transaksi tersebut;
 - b) Pengurusan dokumen dan pembayaran dilakukan oleh bank;
 - c) Bank menjual barang kepada importir secara *murabahah*, baik dengan pembayaran tunai maupun cicilan;
 - d) Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank diperhitungkan sebagai harga peroleh barang.

- 5) Akad *wakalah bil Ujrah* dan *Murabahah*, dengan ketentuan:
- Nasabah melakukan akad *wakalah bil ujrah* kepada bank untuk melakukan pengurusan dokumen dan pembayaran;
 - Bank dan importir melakukan akad *mudharabah*, di mana bank bertindak selaku *shahibul mal* menyerahkan modal kepada importir sebesar harga yang diimpor.

- 6) Akad *Musyarakah*, dengan ketentuan:

Bank dan importir melakukan akad *musayarakah*, di mana keduanya menyertakan modal untuk melakukan kegiatan impor barang.

- 7) Dalam hal pengiriman barang telah terjadi, sedangkan pembayaran belum dilakukan, maka akad yang digunakan:

Alternative 1

Wakalah bil Ujrah dan *Qardh*, dengan ketentuan:

- Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor;
- Importir dan bank melakukan akad *wakalah bil ujrah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
- Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase;
- Bank memberikan dana talangan (*qardh*) kepada nasabah untuk pelunasan pembayaran barang impor.

Alternative 2

Wakalah bil Ujrah dan *Hawalah*, dengan ketentuan:

- Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor;
- Importir dan bank melakukan akad *wakalah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
- Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentase;
- Utang kepada eksportir dialihkan oleh importir menjadi utang kepada bank dengan meminta bank membayar kepada eksportir senilai barang yang diimpor.

4. Pembiayaan Investasi Proyek

Pembiayaan investasi proyek (*project financing*) dapat diberikan melalui berbagai skim pembiayaan. Pembiayaan ini merupakan fasilitas yang diberikan untuk membiayai aktiva tetap yang digunakan demi

menunjang kegiatan usaha. Berikut beberapa alasan perusahaan sehingga membutuhkan pembiayaan investasi:²⁷

- a. Kapasitas pabrik/kantor yang sudah dimiliki saat ini, tidak dapat menampung sumber daya yang ada.
- b. Mesin-mesin produksi masih menggunakan teknologi lama dengan kapasitas produksi kecil.
- c. Perusahaan membutuhkan kendaraan operasional baru dalam jumlah banyak
- d. Dan lain-lain.

Pembiayaan investasi bagi perusahaan dapat menggunakan akad *murabahah*. Bank membelikan asset atau barang investasi yang diperlukan oleh nasabah, untuk kemudian menjualnya kepada nasabah, dengan harga perolehan dan margin yang diketahui dan disepakati.

5. Bank Garansi

Kata *Garansi* berasal dari bahasa Belanda “*Garantie*” yang artinya jaminan. Di masyarakat Bank Garansi lebih dikenal dengan istilah BG.

Bank garansi adalah jaminan pembayaran dari bank yang diberikan kepada pihak penerima jaminan (bisa perorangan maupun perusahaan dan bisa disebut *Beneficiary*) apabila pihak yang dijamin (biasanya nasabah bank penerbit dan disebut *Applicant*) tidak dapat memnuhi kewajiban atau cidera janji (*Wanprestasi*) dan juga merupakan bentuk fasilitas tidak langsung (*non-cash financing*). Pada umumnya transaksi atau proyek bernilai besar mempersyaratkan adanya penyertaan jaminan bank (*Bank Guarantee*).

Pada umumnya produk bank garansi pada bank syariah menggunakan akad *kafalah*. Bank menjadi penjamin (*kafil*) atas utang/kewajiban nasabah (*makful lahu*) kepada pihak ketiga (*makful ‘anhu*). Atas transaksi tersebut bank mendapatkan *ujrah* (*fee*) sesuai kesepakatan dalam akad.

Untuk memenuhi kebutuhan bisnis ini, pihak bank dapat mengeluarkan bank garansi/*standy* L/C. berikut jenis-jenis bank garansi:

- a. *Bid Bond/Tender Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah untuk mengikuti suatu lelang/tender. Dasar penerbitannya adalah undangan tender.
- b. *Performance Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syariah atas permintaan nasabah untuk melaksanakan suatu pekerjaan/proyek/pengadaan barang. Dasar penerbitannya adalah

²⁷ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal.62

pengumuman pemenang tender, surat perintah kerja, *purchase order*, dan surat perjanjian borongan.

- c. *Advance Payment Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah untuk penarikan uang muka atas suatu pekerjaan/pengadaa. Dasar penerbitannya adalah kontrak kerja, surat perjanjian kerja dan surat perjanjian borongan.
- d. *Retention Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah sebagai jaminan atas pemeliharaan perawatan setelah suatu pekerjaan/proyek selesai. Dasar penerbitannya adalah kontrak kerja, surat perjanjian kerja, surat perjanjian borongan, berita acara serah terima dan addendum kontrak.
- e. *Purchasing Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah sebagai jaminan atas terlaksananya suatu pembelian barang. Dasar penerbitannya adalah *purchase order* dan kontrak jual beli.
- f. *Payment Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah untuk memenuhi persyaratan pembayaran ke *supplier* dalam suatu sistem keagenan/distributor barang dan jasa. Dasar penerbitannya adalah surat pengangkatan/penunjukan keagenan/distributor dan permintaan penerbitan bank garansi dari pabrik.
- g. *Custom Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah untuk menanggukkan bea masuk barang selagi menunggu keputusan dari Departemen Keuangan (DITJEN BEA & CUKAI) yang membebaskan bea masuk atas barang tersebut. Dasar penerbitannya adalah surat keputusan Departemen Keuangan.

6. Letter of Credit

Dalam perdagangan internasional (ekspor-impor), pihak lain yang ditunjuk tersebut untuk membantu agar transaksi dapat berjalan lancar adalah bank. Instrumen yang dipergunakan adalah *Letter of Credit* yang umumnya disingkat dengan istilah L/C.

Dalam Definisi Normal, L/C adalah suatu pernyataan tertulis dari bank atas permintaan nasabahnya untuk menyediakan suatu jumlah uang tertentu bagi kepentingan pihak ketiga/penerima. L/C ini merupakan suatu komitmen dari bank untuk membayarkan sejumlah uang kepada penjual (eksportir) asal ia dapat menyerahkan dokumen-dokumen yang ditetapkan di L/C. Dalam bahasa yang sederhana, L/C ini merupakan jaminan pembayaran dari bank. L/C sering disebut juga dengan istilah *documentary credit*. Alasannya, ia selalu dikaitkan dengan dokumen.

Pada Dasarnya, L/C ini adalah kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya. Umumnya nasabah tidak membayar penuh jumlah uang yang harus dibayarkan kepada eksportir pada saat L/C dibuka, tetapi hanya persentase tertentu saja. Setoran jaminan ini dikenal sebagai istilah *margin deposit*. Misalnya 10% atau 20% dari nilai L/C.

Pada umumnya L/C terdiri atas L/C impor dan ekspor. L/C Impor Syariah adalah surat pernyataan membayar kepada eksportir yang diterbitkan oleh bank syariah untuk kepentingan importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu sesuai dengan prinsip syariah. Pelaksanaan L/C Impor syariah menggunakan akad-akad: *wakalah bil ujah, qardh, murabahah, salam/ istishna', mudharabah, musyarakah* dan *hawalah*.

a. Pihak-pihak yang terlibat

Pihak-pihak yang terlibat dalam L/C Letter of Credit :

- 1) *Applicant* yaitu pihak yang mengajukan permohonan pembukaan L/C. *Applicant* ini tidak lain adalah importir. Istilah lain untuk *applicant* ini adalah *accountee* atau *buyer*.
- 2) *Opening Bank* atau *issuing bank*, yaitu bank yang mengeluarkan (membuka) atau menerbitkan L/C kepada importir. L/C yang dibuka oleh *Opening Bank* ini selalu didasarkan pada aplikasi pembuka L/C yang diajukan oleh *applicant* (importir).
- 3) *Beneficiary* yaitu pihak yang menerima L/C. Pihak ini tidak lain adalah eksportir atau *seller* (penjual), atau disebut juga dengan istilah *shipper* (pengirim barang) karena dia yang mengapalkan barang.
- 4) *Advising Bank*, yaitu bank yang meneruskan L/C kepada *beneficiary*. Biasanya *Advising Bank* ini merupakan bank koresponden dari *opening bank*. Dalam mekanisme L/C, keterlibatan *advising bank* tidak menimbulkan tanggung jawab dan kewajiban baru. Satu-satunya kewajiban yang harus dilaksanakannya adalah mengecek keabsahan (*authenticity*) L/C yang bersangkutan sebelum diteruskan kepada *beneficiary*.
- 5) *Negotiating Bank*, yaitu bank yang melakukan pembelian atau pengambilalihan dokumen dari eksportir. Dengan melakukan negosiasi tersebut maka *negotiating bank* melakukan pembayaran kepada *beneficiary* dan dengan demikian menjadi pemegang sah atau *bonafide holder* atas dokumen yang telah diambilalihnya.
- 6) *Reimbursing Bank* yaitu bank yang melakukan pembayaran kembali kepada *negotiating bank* atas L/C yang ditebusnya.

b. Manfaat L/C

1) Manfaat L/C bagi Eksportir

a) Kepastian pembayaran dan menghindari resiko

Sekalipun eksportir tidak mengenal importir, tetapi dengan adanya L/C sudah meupakan jaminan bagi eksportir bahwa tagihannya pasti dilunasi bank sesuai ketentuan. Reputasi nama baik bank yang membuka L/C merupakan jaminan pokok, dan jaminan pembayaran itu akan menjadi ganda bila bank devisa yang bertindak sebagai *Advising Bank* juga memberikan konfirmasinya. Jadi resiko untuk tidak dibayar menjadi sangat minim. Di sini terlihat besarnya peranan bank dalam memperlancar perdagangan internasional.

b) Penguangan dokumen dapat langsung dilakukan

Bila barang sudah dikapalkan, maka dengan adanya L/C *shipping documents* dapat langsung diuangkan atau dinegosiasikan dengan *advising bank* dan tidak perlu lagi menunggu pembayaran atau kiriman uang dari importir. *Advising bank* atau *negotiating bank* tidak ragu untuk melunasi dokumen pengapalan itu karena pembayarannya sudah dijamin oleh *opening bank*. Sebaliknya, bila tidak ada L/C maka eksportir tidak mungkin menegosiasikan *shipping documents* sehingga harus menunggu transfer atau kiriman uang lebih dulu dari importir, atau dokumen harus dikirimkan dulu untuk *collection*.

c) Biaya yang dipungut bank untuk negoisasi dokumen relatif kecil bila ada L/C

d) Terhindar dari resiko pembatasan transfer valuta

Di berbagai negara terdapat pembatasan transfer valuta asing dan diperlukan izin impor sebelum dilakukan pembukaan L/C. Bank devisa di negara importir sudah mengetahui ketentuan ini dan mereka baru bersedia membuka L/C bila semua ketentuan pemerintah sudah dipenuhi oleh importir. Oleh karena itu, pada setiap pembukaan L/C *opening bank* sudah menyediakan valuta asing untuk setiap tagihan yang didasarkan L/C tersebut. Dengan demikian eksportir terhindar dari resiko *non payment* yang mungkin terjadi bila transaksi dilakukan tanpa L/C

e) Kemungkinan memperoleh uang muka atau kredit tanpa bunga

Bila importir bersedia membuka L/C dengan syarat "*Red Clause*", maka eksportir dapat memperoleh uang muka dari L/C yang tersedia. Ini berarti eksportir mendapat kredit tanpa bunga atau semacam uang panjar yang biasanya diperlukan untuk memulai produksi barang yang akan di ekspor itu.

- 2) Manfaat L/C bagi Importir
 - a) Pembukaan L/C dapat diartikan bahwa *opening bank* meminjamkan nama baik dan reputasinya kepada importir sehingga dapat dipercayai oleh eksportir. Eksportir yakin bahwa barang yang akan dikirim pasti akan dibayar. Dengan pembukaan L/C memungkinkan importir menyimpan barang. Tanpa pembukaan L/C hampir mustahil bagi importir untuk mendapatkan barang impor.
 - b) L/C merupakan jaminan bagi importir, bahwa dokumen atas barang yang dipesan akan diterimanya dalam keadaan lengkap dan utuh, karena akan diteliti oleh bank yang sudah mempunyai keahlian dalam hal itu
 - c) Importir dapat mencantumkan syarat-syarat untuk pengamanan yang pasti akan dipatuhi oleh eksportir agar dapat menarik yang dari L/C yang tersedia.
 - 3) Manfaat L/C bagi Bank
 - a) Penerimaan biaya administrasi berupa provisi/komisi yang merupakan fee based income bagi bank.
 - b) Pengendapan dana setoran yang merupakan dana murah bagi bank
 - c) Pemberian pelayanan kepada nasabahnya sehingga nasabah menjadi lebih loyal kepada bank
- c. Berikut jenis-jenis **letter of credit**:

1) Revocable L/C dan Irrevocable L/C

Revocable L/C adalah L/C yang dapat dibatalkan atau diubah sewaktu-waktu secara sepihak oleh bank pembuka tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada *beneficiary*. Dengan Catatan, perbaikan atau pembatalan tersebut terjadi sebelum negosiasi dokumen.

Irrevocable L/C, yaitu L/C yang tidak dapat diubah atau dibatalkan secara sepihak oleh bank pembuka tanpa persetujuan terlebih dahulu dari semua pihak yang terlibat. Karena sifatnya tersebut, umumnya L/C dibuka secara *Irrevocable* karena memberikan jaminan yang pasti.

2) Sight L/C dan Usance L/C

Sight L/C adalah L/C yang pembayarannya ke eksportir langsung dilakukan pada saat dokumen dinegosiasi. Atas Sight L/C dikeluarkan sight draft (wesel untuk) atau penyerahan kwitansi BOLEH dikatakan, Sight L/C ini adalah transaksi tunai. Eksportir langsung menerima uang setelah memenuhi kewajibannya. Dari sudut pandang importir, cara penyerahan dokumen Sight L/C adalah D/P (Documents Against Payment). Penyerahan dokumen kepada

importir dilakukan apabila importir telah membayar atau melunasi tagihan L/C.

Usance L/C adalah L/C yang pembayarannya ke eksportir baru dilakukan beberapa saat kemudian sesuai dengan ketentuan, bukan pada saat negosiasi L/C. Misal, 30 hari setelah tanggal pengapalan, 60 hari setelah tanggal penunjukan dokumen, dan lain-lain. Untuk Usance L/C eksportir menerbitkan usance draft (wesel berjangka). Cara penyerahan dokumen untuk L/C jenis ini adalah D/A (Documents Against Acceptance). Penyerahan dokumen kepada importir terjadi setelah importir mengaksep wesel (menerima pernyataan pengakuan utang) yang bersangkutan. Dilihat dari jangka waktu pembayarannya, Usance L/C ini tidak lain adalah kredit yang dapat diberikan oleh eksportir kepada importir. Karena, importir dapat mengeluarkan barang dari pelabuhan hanya dengan akseptasi wesel (mengakui utang). Pembayarannya baru dilakukan beberapa saat kemudian, yaitu pada saat wesel jatuh tempo.

3) Restricted L/C dan Unrestricted L/C

Restricted L/C adalah L/C yang penerusan dan atau pembayarannya dibatasi hanya kepada bank-bank tertentu saja seperti yang tercantum dalam L/C. Kebalikannya adalah *Unrestricted L/C*, yaitu L/C yang memperbolehkan penerusan atau negosiasi dokumen dilakukan seluruh bank devisa.

4) Confirmed L/C dan Unconfirmed L/C

Confirmed L/C adalah L/C yang dijamin oleh lebih dari satu bank, yaitu bank pembuka (*opening bank*) dan bank yang memberikan konfirmasi (*confirming bank*). Dengan melakukan konfirmasi terhadap suatu L/C, *confirming bank* terikat atau ikut memikul tanggung jawab atas pembayaran L/C. Bagi *beneficiary*, L/C jenis ini merupakan L/C yang paling aman karena dijamin oleh lebih dari satu bank. Umumnya L/C ini digunakan bila eksportir tidak percaya kepada bank pembuka (*opening bank*).

Sebaliknya, bila pada suatu L/C tidak terdapat tambahan konfirmasi oleh bank lain, L/C tersebut dinamakan *unconfirmed L/C*. Pada L/C jenis ini bank penjamin hanya satu, yaitu bank pembuka itu sendiri.

5) Red Clause L/C

Red Clause L/C adalah suatu L/C yang memberi kuasa kepada bank pembayar untuk membayar uang muka kepada *beneficiary* sebagian atau seluruh nilai L/C sebelum *beneficiary* menyerahkan dokumen.

L/C ini merupakan kebalikan dari *usance L/C*. *Beneficiary* berhak memperoleh pembayaran terlebih dahulu walaupun dokumen belum diserahkan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa importir memberi kredit kepada eksportir.

L/C jenis ini disebut *Red Clause L/C* karena konon pada awalnya klausula yang membolehkan bank melakukan pembayaran kepada *Beneficiary* di depan ditulis (dicetak) dengan menggunakan warna merah.

6) Transferable L/C

Transferable L/C adalah L/C yang memberi hak kepada *Beneficiary* untuk memindahkan sebagian atau seluruh nilai L/C kepada satu atau beberapa pihak lainnya (*Second Beneficiary*).

7) Back to Back L/C

Dengan meminta *applicant* membuka *Transferable L/C*, *applicant* akan mengetahui bahwa *beneficiary* bukanlah merupakan eksportir yang sesungguhnya. Eksportir yang sesungguhnya adalah pihak ketiga yang identitasnya dirahasiakan yang tentunya dapat menjual dengan harga yang lebih murah. Keadaan tersebut tidak menguntungkan *beneficiary*. Untuk menutupi kelemahan ini, *beneficiary* dapat menggunakan *back to back L/C*.

Dengan cara ini, *beneficiary* tidak meminta *applicant* membuka *transferable L/C* tetapi tetap L/C biasa. Setelah L/C diterima oleh *beneficiary*, ia meminta *advising bank* untuk membuka L/C lain kepada pihak ketiga yang merupakan penjual yang sebenarnya atas dasar L/C yang ia trima.

Pada *back to back L/C*, ada dua L/C yang terlibat. Yang pertama adalah dari *first applicant* yang menjadi L/C dasar bagi *first beneficiary* untuk menerbitkan L/C kedua. Yang kedua adalah L/C yang diminta terbit oleh *first beneficiary* yang sekarang berganti peran menjadi *applicant*.

8) Revolving L/C

Revolving L/C adalah L/C yang dapat dipergunakan secara berulang-ulang.

9) Standby L/C

Standby L/C adalah L/C yang pembayarannya hanya dapat ditarik apabila suatu transaksi tidak jadi dilaksanakan. Artinya, bank pembuka baru berkewajiban untuk melaksanakan pembayaran kepada pihak *beneficiary* apabila pihak *applicant* tidak dapat melaksanakan kewajibannya. Dengan demikian, *Standby L/C* tidak lain adalah jaminan bank untuk urusan utang piutang.

d. Dokumen-dokumen L/C

Di dalam mekanisme L/C, dokumen mempunyai peranan yang sangat penting. Pembayaran hanya akan dilakukan apabila dokumen-dokumen yang diserahkan benar-benar sesuai dengan persyaratan dan kondisi yang ditetapkan dalam L/C. Dalam pengambilan keputusan untuk membayar atau tidak, bank hanya berdasarkan pemeriksaan dokumen semata. Karena seperti telah disebut bank hanya berurusan dengan dokumen, bukan dengan barang atau jasa secara fisik dari transaksi tersebut.

Dokumen-dokumen yang harus diserahkan beserta jumlah lembarnya masing-masing ditentukan secara jelas di dalam L/C. Bagian ini mencoba menguraikan secara singkat beberapa dokumen yang umumnya disyaratkan di L/C:

1) Bill of Lading (B/L)

Bill of Lading (B/L) atau konosemen adalah dokumen pengapalan yang paling penting karena mempunyai sifat jaminan atau pengaman. B/L asli menunjukkan hak kepemilikan atas barang-barang (*Document of Title*). Tanpa B/L, barang tidak dapat dikeluarkan dari maskapai pelayaran.

Pihak-pihak yang tercantum dalam B/L adalah :

- a) *Shipper*. Pihak yang mengirim barang ini tidak lain adalah eksportir.
- b) *Consignee*. Pihak yang berhak atas barang yang dikirim. Dalam mekanisme L/C, *Consignee* ini adalah bank pembuka (*opening bank*). Alasan bank pembuka meminta agar *consignee* ini pihaknya adalah karena bank pembuka menjamin pembayaran L/C yang dibukanya.
- c) *Notify*. Pihak yang diberitahu atas kedatangan barang. Biasanya pihak ini adalah Importir.
- d) *Carrier*. Nama perusahaan pelayaran yang bersangkutan.

B/L memiliki tiga fungsi yaitu :

- a) Bukti tanda pengiriman barang, yakni barang yang diterima oleh pengangkut (*carrier*) dari *Shipper* (pengirim barang) ke suatu tempat tujuan. Kemudian, menyerahkannya kepada pihak penerima (*Consignee*).
- b) Bukti kontrak pengangkutan dan penyerahan barang-barang antara pihak pengangkut dengan pengirim.
- c) Bukti kepemilikan atau dokumen kepemilikan barang (*document of title*) yang menyatakan bahwa pihak yang tercantum dalam B/L

merupakan pemilik. Hak atas barang di B/L ini dapat dipindah tangankan dengan cara endosemen. Itu yang dilakukan oleh bank pembuka setelah imporit menyelesaikan kewajibannya.

2) Airway Bill (AWB)

Airway Bill (AWB) adalah tanda terima barang yang dikirim lewat udara untuk orang dan alamat tertentu. Berbeda dengan B/L biasa, AWB bukan merupakan dokumen kepemilikan. Ia hanya tanda terima biasa, seperti tanda terima pengiriman lewat pos Kilat Khusus

3) Draft

Draft (Wesel) adalah perintah tidak bersyarat dalam bentuk tertulis, yang ditujukan oleh seseorang kepada orang lain, ditandatangani oleh orang yang menariknya (*drawer*) dan mengharuskan orang yang dialamatkan atau si tertarik (*drawee*) untuk membayar pada saat diminta atau pada suatu waktu tertentu di kemudian hari, sejumlah uang kepada orang tertentu atau yang ditunjuk (*order*) atau kepada pemegang wesel. Singkatnya, wesel merupakan suat tagihan dari satu pihak kepada pihak lainnya. Wesel dapat dipindah tangankan dengan cara endosemen.

Pihak-pihak yang terlibat dalam wesel adalah :

- a) *Drawer*, yaitu yang mengeluarkan wesel, yaitu pihak yang menandatangani wesel (penarik)
- b) *Drawee*, pihak yang membarik (tertarik)
- c) *Payee*, pihak yang menerima pembayaran dari *drawee*.

4) Invoice

Secara sederhana *invoice* (Faktur) dapat didefinisikan sebagai perincian harga-harga dari barang-barang yang dikeluarkan oleh penjual sehubungan dengan transaksi penjualan. Ia bertindak sebagai alat bukti transaksi dan juga dapat dipergunakan sebagai alat penagihan atas nilai yang tercantum di dalamnya. Di dalam faktur diuraikan secara jelas nama barang, merk, ukuran, harga satuan, harga total, potongan harga, syarat-syarat pembayaran, dan informasi lainnya.

Invoice ini dapat dibedakan menjadi tiga jenis yaitu :

- a) *Performa Invoice*, Disebut *Performa Invoice* karena merupakan penawaran dalam bentuk *invoice* biasa dari penjual kepada pembeli. Bila transaksi ditutup, maka perincian-perincian dari *performa invoice* ini harus dicantumkan sama ke dalam *commercial invoice*.

- b) *Commercial Invoice*. *Commercial Invoice* itu sering hanya disingkat dengan istilah *invoice* saja merupakan nota perincian tentang keterangan barang-barang yang dijual dan harga dari barang tersebut.
- c) *Consular Invoice*, yang dimaksud dengan *Consular Invoice* adalah *invoice* yang dikeluarkan oleh instansi resmi yakni keduataan-kedutaan (konsulat).

5) Asuransi

Asuransi adalah janji dan persetujuan dari pihak penanggung untuk mengganti kerugian bila terjadi kerusakan, kerugian, atau kehilangan laba yang diharapkan oleh pihak tertanggung yang diakibatkan oleh suatu kejadian yang tidak disangka. Valuta yang dipakai dalam asuransi haruslah sama dengan valuta yang dipakai di dalam L/C, kecuali terdapat klausula di dalam L/C menentukan lain.

Di dalam *Sales Contract* biasanya telah ditegaskan jenis pembayaran yang masing-masing menimbulkan hak dan kewajiban tertentu. Jenis-jenis tersebut (yang umumnya dipergunakan) adalah :

- a) *FOB (Free on Board)* artinya harga yang ditanggung eksportir hanya sampai ke biaya pemuatan ke atas kapal.
- b) *C&F (Cost and Freight)* yaitu di dalam harga telah termasuk harga barang dan ongkos kirim.
- c) *CIF (Cost, Insurance, and Freight)* yaitu harga telah termasuk harga barang, asuransi, dan ongkos kirim.

Di dalam asuransi ditentukan kondisi-kondisi yang mengakibatkan timbulnya hak dan kewajiban dari pihak-pihak yang terlibat.

6) Packing List

Dokumen ini dibuat untuk menerangkan dari barang-barang yang dipak, dibungkus/diikat dalam peti dan sebagainya. Biasanya diperlukan untuk memudahkan pemeriksaan oleh bea cukai. Di *Packing List* tidak terdapat harga barang, tetapi hanya uraian spesifikasi barang. Harga barang terdapat di *invoice*.

7) Certificate of Origin

Sertifikat ini merupakan pernyataan yang ditandatangani untuk membuktikan asal barang-barang yang diekspor. Surat ini menjelaskan keterangan-keterangan barang pada transaksi mana barang tersebut dikaitkan.

8) Certificate of Inspection

Dokumen ini merupakan keterangan tentang keadaan barang yang dibuat oleh *independent surveyor*, juru pemeriksa barang atau

badan resmi yang disahkan oleh pemerintah dan dikenal oleh dunia perdagangan internasional. Laporan yang dikeluarkannya disebut LKP (Laporan Kebenaran Pemeriksaan) yang tidak lain adalah *clean report of finding*.

e. Biaya dan Perhitungan

Berikut adalah penjelasan prosedur transaksi L/C Dalam Negri atau SKBDN :

- 1) Pihak Penjual dan pembeli mengadakan negosiasi jual-beli barang hingga terjadi kesepakatan
- 2) Pihak pembeli diharuskan membuka L/C Dalam Negri atau SKBDN pada suatu bank (Bank Pembuka L/C)
- 3) Setelah L/C Dalam Negri atau SKBDN dibuka, oleh Bank pembuka L/C Dalam Negri atau SKBDN memberitahu kepada bank pembayar bahwa L/C Dalam Negri atau SKBDN telah dibuka agar disampaikan kepada si penjual barang
- 4) Penjual barang mendapatkan pemberitahuan dari Bank Pembayar bahwa pembeli telah membuka L/C Dalam Negri atau SKBDN. Barang dagangan sudah dapat segera dikirim. Disini penjual barang meneliti apakah L/C Dalam Negri atau SKBDN terjadi perubahan dari syarat yang telah disetujui semula.
- 5) Pihak penjual menghubungi maskapai pelayaran atau perusahaan angkutan lainnya untuk mengirim barang-barang ke tempat tujuan pembeli barang. Maskapai pengangkutan melakukan perintah dari penjual.
- 6) Pada waktu pembeli menerima kabar dari perusahaan pengangkutan bahwa barang telah datang, maka pihak pembeli harus membuatkan *certified of Reciepts* atau Konosemen (B/L) yang harus diserahkan kepada perusahaan pengangkutan untuk diteruskan kepada Bank pembayar dan penjual (pemberi perintah untuk mengirim barang). Hal ini dilakukan setelah memeriksa Kebenaran L/C dengan Faktur atau barang yang dikirim oleh si pembeli.
- 7) Atas dasar Konosemen (B/L) atau *certified of Reciepts*, penjual segera menghubungi Bank Pembayar dengan menunjukan dokumen L/C Dalam Negri atau SKBDN dan Surat Pengantar Dokumen disertai dengan wesel yang berfungsi sebagai penyerahan dokumen dan penagihan pembayaran kepada Bank Pembayar.
- 8) Bank Pembayar setelah menerima dokumen dari penjual segera menghubungi Bank Pembuka L/C. Oleh Bank Pembuka L/C

Dalam Negri atau SKBDN segera memberitahukan penerimaan dokumen dilampiri dengan perhitungan-perhitungannya kepada pembeli.

- 9) Pembeli menerima dokumen dari Bank Pembuka L/C
- 10) Pembeli segera melunasi seluruh kewajibannya atas jual-beli tersebut kepada bank pembuka L/C Dalam Negri atau SKBDN
- 11) Bank Pembuka L/C memberi konfirmasi penerimaan dokumen dan sekaligus memberitahukan bahwa pembeli telah melakukan pembayaran. Dengan demikian memberi izin kepada Bank Pembayar untuk melakukan pembayaran kepada Penjual. Semua arsip disimpan
- 12) Oleh Bank Pembayar akan dilakukan pembayaran dengan memperhatikan diskonto atas perhitungan wesel.

7. Obligasi

Obligasi adalah adalah suatu istilah yang digunakan dalam dunia keuangan yang merupakan suatu pernyataan utang dari penerbit obligasi kepada pemegang obligasi beserta janji untuk membayar kembali pokok utang beserta kupon bunganya kelak pada saat tanggal jatuh tempo pembayaran. Ketentuan lain dapat juga dicantumkan dalam obligasi tersebut seperti misalnya identitas pemegang obligasi, pembatasan-pembatasan atas tindakan hukum yang dilakukan oleh penerbit. Obligasi pada umumnya diterbitkan untuk suatu jangka waktu tetap di atas 10 tahun. Misalnya saja pada Obligasi pemerintah Amerika yang disebut "U.S. Treasury securities" diterbitkan untuk masa jatuh tempo 10 tahun atau lebih. Surat utang berjangka waktu 1 hingga 10 tahun disebut "surat utang" dan utang di bawah 1 tahun disebut "Surat Perbendaharaan. Di Indonesia, Surat utang berjangka waktu 1 hingga 10 tahun yang diterbitkan oleh pemerintah disebut Surat Utang Negara (SUN) dan utang di bawah 1 tahun yang diterbitkan pemerintah disebut Surat Perbendaharaan Negara (SPN).

Obligasi syariah adalah suatu surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang dikeluarkan oleh emiten kepada pemegang obligasi syariah yang mewajibkan emiten untuk membayar pendapatan kepada pemegang obligasi syariah berupa bagi hasil/margin/fee serta membayar kembali dana obligasi pada saat jatuh tempo.²⁸

²⁸ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. 2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 65

Akad yang dapat digunakan dalam penerbitan obligasi syariah, antara lain:

- a. Mudharabah (Muqaradhah)/Qiradh
- b. Musyarakah
- c. Murabahah
- d. Salam
- e. Istishna'
- f. Ijarah

Berikut beberapa obligasi yang dilihat dari sisi penerbit:

- a. *Corporate Bond* adalah obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan, baik yang berbadan usaha milik Negara (BUMN) atau berbadan usaha swasta.
- b. *Government Bond* adalah obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah pusat.
- c. *Municipal Bond* adalah obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah daerah untuk membiayai proyek-proyek yang berkaitan dengan kepentingan public (*public utility*).

3. Pembiayaan Wholesale

Jika dilihat dari produknya, Pembiayaan Wholesale memiliki kesamaan dengan Pembiayaan Ritel. Perbedaannya, pembiayaan wholesale memiliki loan size yang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan ritel. Berikut beberapa perbedaan lain dari pembiayaan ritel dengan pembiayaan wholesale:

No.	Keterangan	Pembiayaan Rite;	Pembiayaan Wholesale
1.	Kepemilikan Usaha	Perorangan/Badan Usaha	Badan Usaha
2.	Kompleksitas Usaha	Rendah	Tinggi
3.	Diversifikasi Usaha	Tidak banyak dan beberapa bahkan fokus pada satu bidang usaha	Beberapa memiliki banyak bidang usaha melalui anak .perusahaannya

No.	Keterangan	Pembiayaan Rite;	Pembiayaan Wholesale
4.	Validitas dokumen & Laporan keuangan	Relatif rendah	Tinggi
5.	Pola jaminan pinjaman	Asset based	Asset based & clean basis
6.	Proses kredit	Relatif mudah	Lebih sulit dibandingkan dengan kredit ritel
7.	Tingkat risiko pengelolaan usaha	Tinggi, apalagi jika debitemnya merupakan usaha perorangan yang asset usahanya masih menjadi satu dengan urusan rumah tangga.	Moderat karena sudah terstruktur dan dikelola secara .professional

Soal :

1. Jelaskan pengertian produk pembiayaan pada bank syariah ?
2. Jelaskn jenis-jenis produk perbankan ?
3. Jelaskan strategi produk perbankan ?
4. Jelaskan jenis-jenis pembiayaan pada bank syariah ?

BAB V

RESIKO PEMBIAYAAN

Kompetensi materi :

1. Memahami Defenisi Pembiayaan Resiko
2. Memahami Risiko-risiko Yang Diperhatikan Oleh Bank Dalam Penyaluran Pembiayaan

A. DEFENISI RESIKO PEMBIAYAAN

Sesuai Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan pengertian tersebut, dalam pembiayaan terdapat beberapa unsur pokok sebagai berikut:²⁹

1. Pihak yang terlibat. Ada pihak yang memberikan pinjaman (kreditu) dan pihak yang memperoleh pinjaman (debitur).

²⁹ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 72

2. Nilai ekonomi. Ada penyerahan suatu benda atau sejumlah uang dari suatu pihak kepada pihak lainnya.
3. Kepercayaan. Ada keyakinan dari kreditur kepada debitur bahwa pinjaman (pembiayaan) yang diberikan dapat diselesaikan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati, berikut dengan kesepakatan terkait dengan margin/imbalance hasil, atau kesepakatan lainnya.
4. Waktu. Ada suatu periode yang jelas antara saat pemberian pinjaman (pencairan) dan saat pelunasan.
5. Kompensasi/imbalance. Ada kompensasi/imbalance berupa margin/imbalance hasil yang diberikan kepada pihak yang memberikan pinjaman, atau kesepakatan lainnya.

Manajemen risiko merupakan unsur penting yang penerapannya sangat perlu diperhatikan, khususnya pada Bank sebagai salah satu lembaga keuangan (financial institution). Secara umum, risiko yang dihadapi perbankan syariah merupakan risiko yang relatif sama sama dengan yang dihadapi bank konvensional. Namun selain itu, bank syariah juga menghadapi risiko yang memiliki keunikan tersendiri, karena harus mengikuti prinsip-prinsip syariah.

Pada dasarnya risiko masih dapat dikelola. Pengelolaan risiko adalah upaya yang sadar untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengendalikan bentuk kerugian yang dapat timbul. Ini merupakan upaya yang terus-menerus, karena risiko akan dihadapi oleh siapa saja, baik besar maupun kecil. Ada lima tindakan pokok dalam pengelolaan risiko, yaitu:³⁰

1. Identifikasi Risiko dan Pemetaan Risiko. Tindakan ini erat kaitannya dengan kemampuan kita untuk menganalisa dan memprediksi berbagai kejadian yang senantiasa dihadapi oleh setiap orang atau Organisasi.
2. Pengukuran Risiko dan Peringkat Risiko. Setelah semua kejadian kita analisa, dan kemungkinan kerugiannya kita ketahui, langkah berikutnya adalah mengukur kerugian-kerugian potensial untuk masa yang akan datang.
3. Menegaskan profil risiko dan rencana manajemen, hal ini terkait dengan gaya manajemen visi strategis dari organisasi.

Ada beberapa risiko yang dihadapi oleh bank islam seperti risiko kredit, risiko likuiditas, dan risiko pembiayaan. Risiko pembiayaan sering dikaitkan dengan risiko gagal bayar. Risiko ini mengacu pada potensi kerugian yang dihadapi bank ketika pembiayaan yang diberikan kepada debitur macet. Dimana debitur tidak mampu memenuhi kewajiban mengembalikan modal yang diberikan oleh bank. Selain pengembalian modal, risiko ini juga mencakup ketidakmampuan debitur menyerahkan porsi keuntungan yang

³⁰ Ferry N. Idroes, Manajemen Risiko Perbankan, (Jakarta: Penerbit Raja Grafindo, 2008), 243

seharusnya diperoleh oleh bank yang telah disepakati diawal. Konsekuensi penggunaan definisi ini adalah risiko pembiayaan hanya berlaku untuk akad berbasis utang, seperti qardhul hasan, jual beli muajjal dan jual beli salam. Debitur melakukan pembiayaan menggunakan skema akad-akad tersebut, diwajibkan untuk membayar kembali kepada bank sesuai termin yang telah disepakati. Kegagalan debitur melunasi kewajibannya dianggap sebagai kondisi gagal bayar, yaitu gagal dalam membayar cicilan pokok maupun porsi keuntungan.³¹

Sedangkan akad berbasis syirkah, yakni mudharabah dan musyarakah, tidak dapat dimasukkan kedalam risiko ini. Debitur dalam dua akad tersebut, tidak diwajibkan untuk mengembalikan modal yang diberikan oleh bank. Apalagi keharusan menyetorkan porsi keuntungan dari hasil usaha berdasarkan nisbah yang disepakati bersama. Realisasi bagi hasil dan pengembalian modal, secara mutlak bergantung pada realisasi hasil bisnis debitur. Jika debitur memperoleh keuntungan, maka bank berhak atas keuntungan kembalinya modal sebesar 100%. Ketika debitur mengalami kegagalan bisnis, maka tidak ada bagi untung, yang ada bagi rugi yang harus ditanggung oleh bank. Bank Indonesia cenderung memilih untuk memasukkan pembiayaan untuk akad mudharabah dan akad musyarakah pada kelompok risiko investasi.

Selain risiko gagal bayar, risiko pembiayaan kadang merujuk pada risiko kredit. Sebenarnya risiko kredit lebih cocok digunakan untuk perbankan konvensional. Karena, konsep skema pada bank konvensional menggunakan konsep kredit. Bank memeberikan sejumlah dana kepada debitur dan kemudian meminta pengembalian disertai sejumlah keuntungan yang diperjanjikan. Melihat skema ini, istilah kredit bisa juga digunakan untuk pembiayaan di bank islam, seperti untuk akad qardul hasan, jual beli muajjal, dan jual beli salam, sedangkan untuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah, tidak cocok menggunakan istilah kredit.

Dari kedua istilah diatas, risiko pembiayaan ini muncul akibat kegagalan debitur untuk menyelesaikan kewajibannya. Karena muncul dari sisi debitur, risiko ini disebut counter party risk.

Menurut Veitzal Rivai, risiko pembiayaan adalah risiko yang terjadi akibat kegagalan pihak lawan (counterparty) memenuhi kewajiban. Risiko pembiayaan dapat bersumber dari berbagai aktifitas fungsional bank seperti pembiayaan (penyediaan dana), treasury dan investasi, dan dana pembiayaan perdagangan, yang tercatat dalam banking book maupun trading book.³²

³¹ Imam Wahyudi Dkk, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013) hal.90

³² Veitzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafinda Persada, 2008), hal.633

Dalam memahami konsep risiko pembiayaan pada bank islam, maka perlu dipahami proses bisnis dari skema pembiayaan bank islam itu sendiri. Dengan memahami proses bisnis, selain mendefinisikan secara lebih komprehensif, kita akan mampu mengidentifikasi titik-titik risiko pada setiap tahapan proses dan sekaligus faktor pemicu terjadinya risiko tersebut. Akhirnya diharapkan pembangunan sistem mitigasi risiko menjadi lebih terarah, tersistematis dan bersifat holistik.

Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 tanggal 02 November 2011 menyatakan bahwa risiko pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Termasuk dalam kelompok risiko pembiayaan adalah risiko konsentrasi, yaitu risiko yang timbul akibat terkonsentrasinya penyediaan dana kepada 1 (satu) pihak atau sekelompok pihak, industry, sector dan/atau area geografis tertentu yang berpotensi menimbulkan kerugian cukup besar dan dapat mengancam kelangsungan usaha bank. Risiko pembiayaan dapat bersumber dari aktivitas bank, antara lain aktivitas penyaluran dana bank (landing) baik on balance-sheet maupun off-balance-sheet.

B. RISIKO-RISIKO YANG DIPERHATIKAN OLEH BANK DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN

Terdapat lima masalah yang dihadapi oleh bank ketika menyalurkan dananya, yaitu:

1. Masalah ketidakpastian kondisi pasar yang akan mempengaruhi kemampuan debitur dalam mengembalikan dana .
2. Adanya kemungkinan perbedaan nilai jual agunan (rahn) pada waktu kontrak dan ketika termnasi. Hal ini mengarah pada risiko tidak kembalinya modal jika debitur mengalami gagal bayar.
3. Masalah kredibilitas informasi yang diberikan debitur pada waktu pengajuan proposal pembiayaan. Masalah ini memicu terjadinya ketidak seimbangan informasi antara bank dan debitur. Kondisi ini dapat menyebabkan bank mengalami salah pilih debitur dan/atau kesalahan dalam membuat perjanjian kredit, seperti salah dalam menetapkan limit (pagu) pinjaman, jangka waktu, marjin jual beli serta bentuk dan jaminan yang diminta.
4. Masalah granularity akibat banyaknya debitur yang dibiayai namun nilainya kecil-kecil.
5. Masalah ketidak mampuan bank dalam membedakan sebab terjadinya bayar debitur. Kegagalan bayar dapat disebabkan oleh faktor kemampuan keuangan (ability to pay) atau ketiadaan iktikad baik dari debitur untuk mau membayar (willingnes to pay).

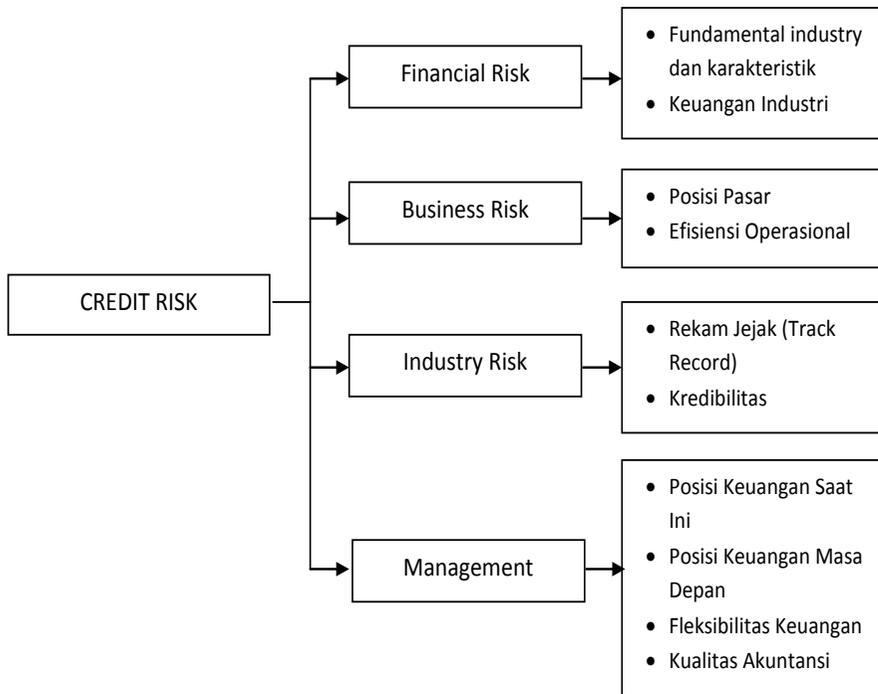
Terkait risiko pembiayaan, berikut pihak-pihak yang terlibat dalam risiko pembiayaan antara lain:

1. Debitur, disebut juga sebagai *counterparty risk*, yaitu risiko yang disebabkan oleh debitur sehubungan dengan ketidakmampuan atau ketidakmauan debitur dalam melaksanakan kewajibannya kepada bank. *Counterparty risk* terdiri atas:
 - a. *Obligor risk*, yaitu risiko yang berkaitan dengan kemauan dan kemampuan debitur dalam menyelesaikan kewajibannya kepada bank;
 - a. *Collateral risk*, yaitu risiko yang terkait dengan pemenuhan *collateral* (jaminan) yang diberikan oleh debitur kepada bank untuk meng-cover pinjaman yang diterimanya;
 - a. *Legal risk*, yaitu risiko yang terkait dengan aspek dokumentasi dan administrasi pembiayaan, yang dapat mempunyai implikasi hukum jika tidak dilaksanakan dengan tertib dan sesuai dengan peraturan dan undang-undang yang berlaku.
2. Bank. Risiko yang terjadi karena kesalahan bank dalam melakukan analisis terkait pemberian pembiayaan sehingga fasilitas yang diberikan tidak sesuai dengan peruntukannya, jangka waktu pembiayaan tidak sesuai, *over* atau *under facility*, atau fasilitas yang diberikan sebenarnya tidak layak untuk diberikan fasilitas pembiayaan.
3. Negara, disebut juga *country risk*, yaitu risiko yang terjadi akibat ketidakmampuan debitur dalam memenuhi kewajibannya karena beroperasi pada suatu negara yang kebijakannya tidak mendukung aktivitas usaha debitur.

Secara lebih luas, setidaknya risiko pembiayaan mengandung tiga komponen:

- a. Peluang gagal bayar (*probability of default*), yaitu ketidakmampuan debitur dalam memenuhi kewajibannya kepada bank;
- b. Eskposur pembiayaan (*exposure financing*), yaitu berkaitan dengan potensi jumlah kerugian jika debitur gagal bayar;
- c. Tingkat pemulihan (*recovery rate*), yaitu tingkat pengembalian pembiayaan yang telah gagal bayar sebagai upaya pemulihan kinerja bank.

JoEtta Colquitt (2007) menyimpulkan bahwa risiko pembiayaan dapat berasal dari risiko keuangan, risiko bisnis, risiko industri dan dari kualitas manajemen debitur, sebagaimana ditunjukkan dalam skema berikut:



- b. *Liquidity Risk*, merujuk kepada ketidakmampuan bank untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo dan dalam penyelesaiannya, bank tidak dapat menjual atau memperdagangkan instrumen yang dimilikinya karena ketidaktersediaan pembeli untuk instrumen tersebut, bahkan pada kondisi diskon.
- c. *Operating Risk*, terjadi karena kegagalan proses internal atau sistem, termasuk sistem teknologi, sistem bisnis dan perilaku organisasi.
- d. *Interest Rate Risk*, risiko yang menyebabkan potensi penyimpangan beban biaya atau pendapatan karena fluktuasi suku bunga.
- e. *Foreign Exchange Risk*, terjadi karena perubahan nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang yang lain.
- f. *Country Risk*, risiko *default*/potensi risiko sistematis yang dimiliki suatu negara tempat investasi dilakukan. Termasuk dalam *Country Risk* adalah *Political Risk* (terkait kebijakan/kestabilan politik suatu negara) dan *Regulatory Risk* (risiko dari kebijakan yang diputuskan oleh regulator).
- g. *Force Majeur Risk*, merupakan risiko yang tak terduga dan sering diklasifikasikan sebagai “*act of god*”.
- h. *Environmental Risk*, risiko yang terkait kondisi lingkungan yang memengaruhi kondisi usaha. Sebagai contoh, pola penjualan suatu perusahaan pembuat jaket akan sangat dipengaruhi kondisi cuaca/musim.

Menurut Adiwarmanto Karim³³ sasaran kebijakan manajemen risiko adalah mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha bank dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah, terintegrasi dan berkesimbangan, sehingga manajemen risiko berfungsi sebagai filter atau pemberi peringatan dini (*early warning system*) terhadap kegiatan usaha bank. Tujuan manajemen risiko itu sendiri adalah sebagai berikut :

- a. Menyediakan informasi tentang risiko kepada regulator.
- b. Memastikan bank tidak mengalami kerugian yang bersifat *unacceptable*.
- c. Meminimalisasi kerugian dari berbagai risiko yang bersifat *uncontrolled*.
- d. Mengukur eksposur dan pemusatan risiko.
- e. Mengalokasikan modal dan membatasi risiko.

³³ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007), hal.256

Risiko pembiayaan dari sisi perbankan dapat disebabkan oleh beberapa hal berikut:

- a. Kepentingan pribadi pejabat bank terkait dengan pemberian pembiayaan kepada debitur (*self dealing*), seperti keterlibatan dalam kegiatan usaha nasabah.
- b. Harus akan laba (*anxiety for income*), namun kurang mengupayakan sumber pengembalian, yaitu arus kas.
- c. Kompromi terhadap prinsip pemberian pembiayaan yang sehat (tidak objektif).
- d. Kebijakan/prosedur pembiayaan tidak memadai/tidak memnuhi dalam pelaksanaan aktivitas pembiayaan yang suci.
- e. Informasi pembiayaan untuk pengembalian keputusan tidak lengkap.
- f. Lambat mengambil tindakan likuidasi sesuai perjanjian.
- g. *Monitoring* pembiayaan yang tidak konsisten dan menggampangkan permasalahan yang terjadi.
- h. Kemampuan teknis yang kurang memadai, termasuk melakukan seleksi atas risiko yang andal dan pembiayaan yang diberikan *overfacilities*.
- i. Tekanan persaingan usaha.

Selain hal di atas dan sisi bank, risiko pembiayaan dapat terjadi karena beberapa hal berikut:

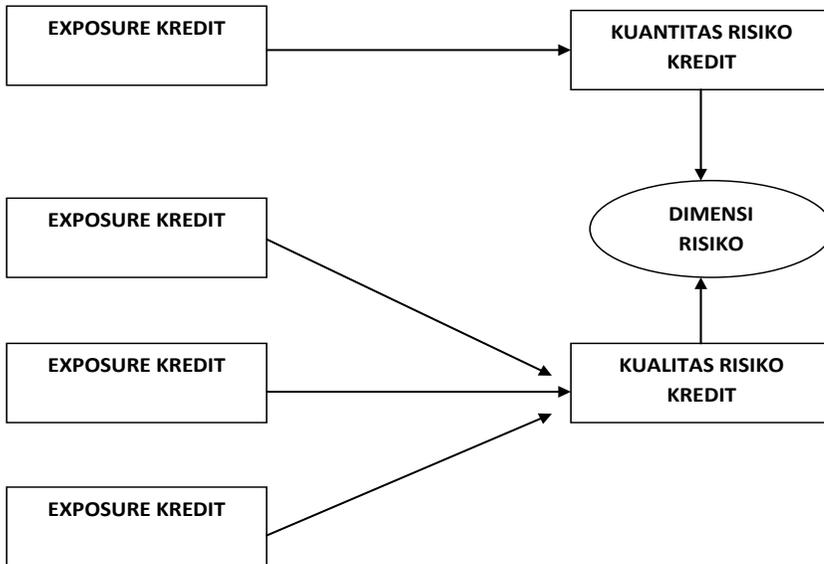
- a. Tidak adanya standar kebijakan pembiayaan
- b. Pelanggaran terhadap batas maksimum pemberian pembiayaan bagi satu debitur.
- c. Konsentrasi pembiayaan pada segmen usaha yang tergolong berisiko tinggi dan spekulatif.
- d. Ketidaklengkapan dokumen pembiayaan.
- e. Tidak ada standar formal tentang *pricing procedure*.
- f. Lemahnya analisis, review dan pengawasan (*monitoring*) pembiayaan.

5. Perhitungan Risiko Pembiayaan

Kuantitas dan kalitas *exposure financing* menentukan ukuran nilai risiko pembiayaan itu sendiri. Kuantitas *exposure financing* tercermin dari besarnya pinjaman yang diberikan kepada debitur, di mana tingkat *exposure financing* akan semakin tinggi seiring dengan semakin besarnya pinjaman. Kualitas *exposure financing* tercermin dari kemungkinan gagal bayar oleh debitur dan kualitas jaminan/agunan yang dikuasai bank sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan. Kualitas jaminan yang rendah akan membuat kualitas pembiayaan menjadi rendah pula, sementara risiko pembiayaan yang dihadapi akan semakin tinggi.

Djohanputro (2008) menggambarkan dimensi risiko pembiayaan yang dipengaruhi nilai suatu risiko sebagai berikut:

Terhadap bank ada 2 (dua) alternative pendekatan dalam perhitungan risiko pembiayaan:



- a. *Standardized Approach (SA)*. Dalam pendekatan ini, bank menggunakan metode perhitungan yang terletak pada kategorisasi asset dan besarnya bobot risiko berdasarkan peringkat yang diberikan oleh lembaga pemeringkat eksternal. Dalam pendekatan ini, bank mengalokasikan bobot risiko tertentu untuk setiap kategori asset dan pos-pos *off-balance sheet* sehingga menghasilkan jumlah keseluruhan asset tertimbang menurut risiko, kategori asset didasarkan pada kategori umum debitur, seperti pemerintah, institusi public, bank dan *multilateral development banks*, perusahaan komersial, perusahaan sekuritas, retail, perusahaan dan lain-lain, yang penetapan bobot risikonya didasarkan pada peringkat yang diberikan oleh lembaga pemeringkat eksternal (untuk beberapa kategori, seperti pemerintah, bank, perusahaan komersial dan perusahaan sekuritas) dan ditetapkan secara khusus (untuk beberapa kategori asset lainnya).
- b. *Internal Rating-Based Approach (IRB)*. Dalam pendekatan ini, bank diperkenankan menggunakan model internal dalam menghitung kebutuhan modal yang lebih sesuai dengan profil risiko bank. Dibandingkan dengan *standardised approach*, pendekatan ini diyakini memiliki akurasi yang lebih tinggi dengan asumsi utama bahwa pada dasarnya bank lebih mengetahui karakter dan kondisi debitur mereka dibandingkan dengan lembaga pemeringkat.

Dalam hal ini, bank dimungkinkan untuk menerapkan diferensiasi yang lebih tepat untuk masing-masing kategori asset mereka. Dalam pendekatan IRB, berikut beberapa komponen parameter utamanya.

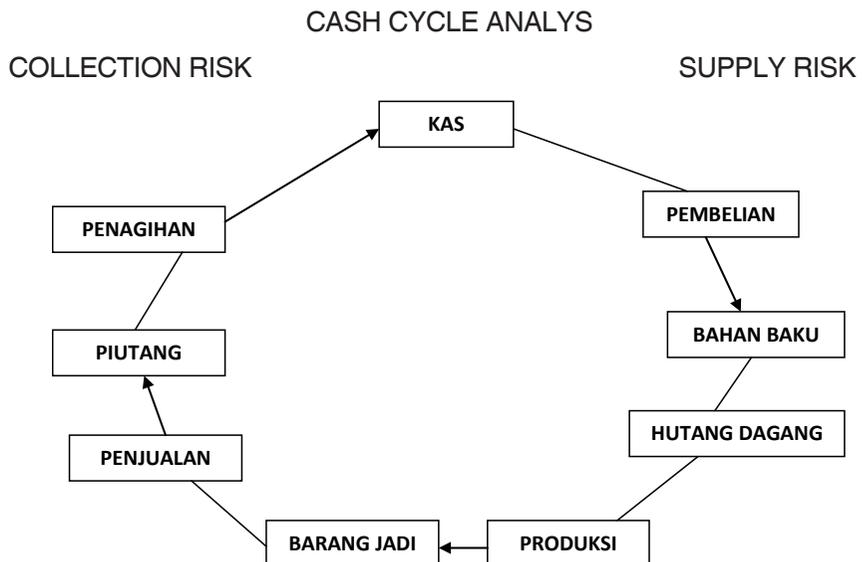
- a. *Probability of default* (PD), yaitu kecenderungan terjadinya *default* untuk setiap kategori. Bank harus menyediakan komponen PD untuk masing-masing kelompok debitur berdasarkan perhitungan internal mereka.
- b. *Loss given default* (LGD) adalah persentase kerugian yang diperkirakan akan terjadi jika suatu debitur *default*.
- c. *Exposure at default* (EAD) adalah perkiraan nilai eksposur pada saat terjadi *default*.
- d. *Maturity* (M) adalah jangka waktu efektif (dalam setahun) dari eksposur bank.

Berikut dua pendekatan dalam IRB:

- a. *Foundation IRB*, yaitu bank menghitung sendiri *probability of default* yang terkait dengan masing-masing debitur dan komponen risiko lainnya, seperti *loss given default* dan *exposure at default* ditetapkan oleh otoritas pengawas (OJK).
- b. *Advanced IRB*, selain menggunakan *probability of default*, bank menghitung sendiri seluruh komponen risiko. Persyaratan untuk penggunaan pendekatan ini lebih ketat dibandingkan dengan *foundation IRB*.

Berikut risiko dari sisi debitur (terkait dengan usaha debitur).

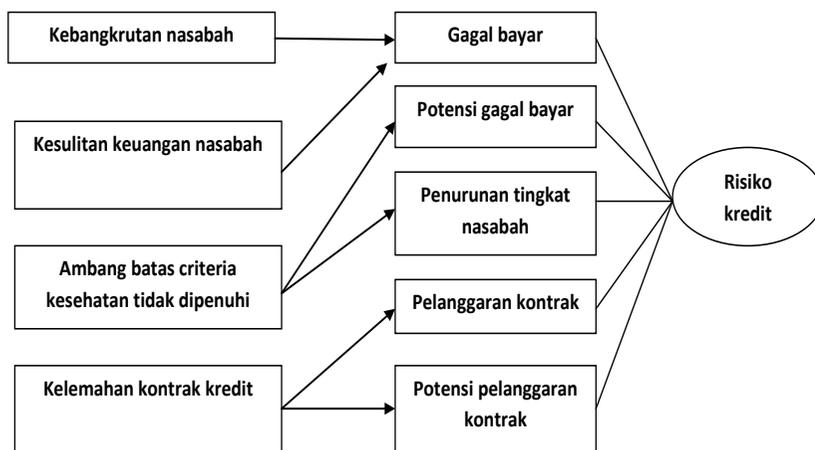
Dari skema tersebut, 5 (lima) risiko berikut dihadapi debitur dalam *cash cycle*-nya. Kelimanya dapat menyebabkan kemampuan debitur menurun dalam memenuhi kewajibannya.



- 1) *Supply risk*, proses produksi akan terhambat apabila debitur mengalami kekurangan bahan baku. Jika kondisi tersebut berlangsung lama, ada kemungkinan debitur tidak dapat memenuhi kewajiban pembayarannya kepada bank.
- 2) *Production risk*, risiko yang terjadi karena gangguan dalam aktivitas produksi, seperti kerusakan mesin, gangguan pencadangan listrik dan sebagainya yang menyebabkan aktivitas produksi yang dijalankan oleh debitur terganggu dan tidak memenuhi target produksi sesuai kapasitasnya. Alhasil, kemampuan debitur untuk memenuhi kewajibannya menurun.
- 3) *Labor risk*, risiko yang terjadi apabila tenaga kerja perusahaan debitur melakukan pemogokan atau demonstrasi sehingga memengaruhi operasional perusahaan.
- 4) *Demand risk*, risiko yang terjadi apabila *output* (barang/produk) hasil produksi ternyata tidak laku di pasaran karena ketinggalan inovasi, hasil produksi cacat dan sebagainya.
- 5) *Collection risk*, risiko yang terjadi karena debitur mengalami kendala dalam melakukan penagihan piutang usaha kepada para *customer*-nya.

Dari sisi debitur, risiko pembiayaan terjadi karena gagal bayar yang disebabkan oleh kesulitan keuangan (kebangkrutan) yang dialami nasabah. Di samping itu, apabila pemenuhan batas kriteria kesehatan debitur tidak terpenuhi, akan berpotensi menimbulkan gagal bayar dan penurunan peringkat nasabah akibat penurunan kinerja nasabah. Potensi risiko pembiayaan juga dapat muncul akibat kontrak pembiayaan yang lemah sehingga menyebabkan pelanggaran kontrak pembiayaan.

Gambar berikut menunjukkan keterkaitan masing-masing aspek yang menyebabkan risiko pembiayaan.



6. Pilar-Pilar Dalam Mengidentifikasi Risiko Pembiayaan

Risiko haruslah diidentifikasi terlebih dahulu agar dapat dikelola dengan lebih baik. Setidaknya 5 (lima) faktor berikut harus dianalisis dalam rangka melakukan identifikasi risiko.³⁴

a. Pilar agunan

Agunan atau jaminan merupakan jalan keluar kedua “*second way out*” untuk menyelamatkan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah apabila nasabah tidak dapat melunasi kewajibannya. Meski demikian jaminan itu sendiri juga mengandung risiko atau masalah berikut pada saat akan dieksekusi.

- 1) Keabsahan kepemilikan jaminan atau harta yang dijaminkan.
- 2) Pengikatan tidak sempurna sehingga menempatkan bank sebagai kreditur konkuren.
- 3) Taksasi nilai jaminan. Pada saat eksekusi jaminan dilakukan, tidak jarang nilai likuidasi jaminan tidak cukup mengcover *outstanding* kewajiban debitur karena:
 - a) Penilaian atau *appraisal over-estimate* terhadap nilai agunan;
 - b) Bank tidak melakukan *up date* nilai (hertaksasi) jaminan yang sudah diserahkan diketahui tidak lagi mencukupi *outstanding* pembiayaan debitur.

Jenis jaminan

- 1) Piutang dagang adalah asset perusahaan yang paling mudah untuk dicairkan, tetapi bank harus memperhatikan:
 - a) Tingkat konsentrasi piutang;
 - b) Usia piutang atau *collection period*-nya;
 - c) Piutang kepada pemilik atau induk perusahaan;
 - d) Piutang kepada anak perusahaan;
 - e) Piutang kepada pihak di luar negeri.

2) Persediaan

Besarnya persediaan yang dimiliki nasabah dijadikan jaminan pembiayaan kepada bank. Bank dapat mengurangi sedikit risiko dengan melakukan pengikatan secara fidusia. Namun dalam kenyataannya, nasabah sering melakukan manipulasi untuk memenuhi persyaratan dari bank, di antaranya:

³⁴ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 84

- a) Manipulasi kuantitas, misalnya dengan melakukan penyimpanan di gudang yang menyulitkan penilai untuk melakukan *stock opname*;
- b) Manipulasi kualitas;
- c) Manipulasi kepemilikan, dilakukan dengan meminjam persediaan dari rekan yang mempunyai perusahaan sejenis pada saat akan dilakukan pemeriksaan oleh *financing officer*.

Untuk itu bank harus pandai mengamankan persediaan yang diagunkan oleh nasabah. Salah satunya dengan melakukan pengikatan secara *double slot*, yaitu pengikatan atas persediaan nasabah di mana gudang atau tempat penyimpanan persediaan milik nasabah dikunci dan kuncinya dipegang oleh pihak bank dan pihak nasabah. Jadi, apabila nasabah ingin menggunakan persediaannya, harus seizing bank pula.

3) Harga tetap

Harga tetap, seperti rumah, gudang dan tanah milik perusahaan, milik pribadi atau pengurus dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan. Seperti jaminan lainnya, bank harus meneliti kepemilikan harta tersebut terlebih dahulu, di antaranya nilai jual atau nilai likuidasinya dan kemudahan untuk menjualnya. Kemudian, harta tetap yang dijaminan tersebut diikat secara sempurna, misalnya dengan hak tanggungan.

4) Co-obligor

Jaminan dari pihak ketiga lebih dikenal dengan *company guarantee* atau *personal guarantee*, hendaknya dilengkapi daftar kekayaan penjamin serta didaftarkan ke Panitera Pengadilan setempat. Pasalnya, apabila nasabah mengalami *default*, asset yang dijaminan oleh *obligor* untuk menutupi kewajiban nasabah tersebut jelas.

b. Pilar manajemen

Manajemen perusahaan merupakan salah satu faktor kunci keberhasilan suatu perusahaan yang berarti menentukan tinggi rendahnya risiko perusahaan yang diberi pembiayaan oleh bank.

Berikut tiga "*risk area*" yang harus diperhatikan untuk mengukur kualitas manajemen.

1) Intergirity

Integritas merupakan dasar dari suatu hubungan perbankan yang sehat. Tanpa integritas dapat mengakibatkan:

- a) Ketidakmampuan memperkirakan risiko;
 - b) Ketidakmampuan bernegosiasi dan memperoleh “*win-win-solution*”;
 - c) Kurangnya kepercayaan terhadap penggunaan dana bank.
- 2) Kompetensi

Manajemen yang kurang mampu cenderung kurang dapat mengatasi dan menyelesaikan masalah yang dihadapi perusahaan, atau bisa juga tidak mampu mengatasi ketatnya persaingan di pasar.

Keputusan manajemen yang lemah dapat menimbulkan masalah bagi perusahaan nasabah yang bermuara pada kegagalan dalam membayar kewajiban kepada bank (*default* pembiayaan).

3) Aliansi

Aliansi dapat memengaruhi manajemen/kebijakan bank sehingga menyulitkan pendekatan dan negosiasi dengan manajemen. Aliansi tertentu juga dapat menyulitkan posisi manajer untuk berhasil tanpa mengabaikan integritas dan kemampuan mereka.

Selain tiga area tersebut, pihak bank (*account officer* pembiayaan) juga dapat menjadi sumber timbulnya risiko dalam pemberian pembiayaan kepada debitur (*non-performing financing* NPF). Berikut beberapa di antara:

- 1) *Ignorance of the purpose of the loan*. Kurangnya pemantauan terhadap penggunaan pembiayaan sehingga sering penyalahgunaan pembiayaan. Misalnya, pembiayaan investasi yang semula diperuntukkan untuk membeli mesin, ternyata digunakan untuk hal-hal yang tidak produktif (konsumtif).
- 2) *Failure to understand the business*. Kegagalan dalam memahami karakteristik bisnis nasabah adalah faktor yang sangat sering terjadi. Selain karena kurangnya informasi tentang karakter bisnis nasabah tersebut, hal ini dapat terjadi karena *account officer* pembiayaan mempunyai *background* pendidikan yang tidak berkaitan dengan dunia perbankan. Diperparah lagi dengan kurangnya kemauan *account officer* pembiayaan untuk mempelajari karakter bisnis nasabah.
- 3) *Inadequately trained for lending staff*. Pelatihan atau *training* bagi para *account officer* pembiayaan mutlak diperlukan demi meningkatkan kapasitas dan kapabilitas *account officer* pembiayaan dalam memberikan dan mengelola pembiayaan sehingga dapat mengurangi risiko pembiayaan dan meningkatkan kualitas portepel (portofolio) pembiayaan.

- 4) *No effort to understand sources of repayment.* Sumber pembayaran nasabah haruslah tercermin dalam *cash flow* nasabah sehingga lebih mudah dipantau dan diambil tindakan yang diperlukan, apabila terjadi hal yang tidak diharapkan atas sumber pembayaran tersebut.
- 5) *Too much reliance on collateral.* Meskipun kecukupan jaminan adalah hal penting dalam pemberian pembiayaan, terlalu mengandalkan jaminan sebagai sumber pelunasan pembiayaan juga sangat riskan. Sebab, apabila terjadi *default*, bank harus melalui berbagai tahapan sebelum jaminan tersebut dilikuidasi dan dapat dicairkan.
- 6) *Emphasize on quantity at the expense of quality.* Hampir semua bank menetapkan target (kuantitas) tertentu untuk mengukur kinerja *account officer* pembiayaan. Dalam mengejar target yang ditetapkan tersebut, para *account officer* pembiayaan sering mengorbankan kualitas pembiayaan yang pada akhirnya menimbulkan pembiayaan bermasalah.
- 7) *Condoning delinquency.* Penyimpangan *covenants* yang dilakukan oleh nasabah harus diwaspadai dan diambil tindakan sejak awal pelanggaran dilakukan. Jika tidak, hal tersebut dapat menjadi awal dari pembiayaan bermasalah.

Sementara itu, ada juga perilaku nasabah yang dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah, berikut beberapa diantaranya.

- 1) *The empire builder.* Tipe ini mempunyai karakter sebagai pencari bisnis baru, agresif dan berorientasi pada pertumbuhan.
- 2) *The innovator.* Tipe ini ingin selalu berada di barisan terdepan dalam persaingan, karena itu yang bersangkutan selalu berminat untuk menciptakan produk baru, pasar baru dan cara pelayanan baru.
- 3) *The image builder.* Tipe ini lebih senang dianggap berhasil ke-timbang keberhasilan yang diperolehnya. Ia cenderung melakukan pengeluaran yang terlalu banyak, pamer dan ingin dipuji di masyarakat.
- 4) *The stagnant manager.* Tipe ini lebih senang memelihara perusahaan seperti yang ada saat ini, tidak berusaha untuk mengembangkannya.
- 5) *The high liver.* Tipe ini bertujuan menarik manfaat sebanyak mungkin untuk kepentingan pribadinya.

c. Pilar keuangan

Seperi halnya pilar manajemen, pilar keuangan mempunyai 3 (tiga) *risk area*:

1) Kinerja usaha (*performance*)

Analisis kinerja usaha dilakukan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba sehingga dapat diketahui laba perusahaan yang diperoleh pada periode tertentu, modal yang digunakan dan investasi yang diperlukan untuk mencapai kinerja tersebut:

a) Analisis rasio

(1) *Return on asset* (ROA)

(2) *Return on equity* (ROE)

(3) *Profit margin*

(4) Biaya administrasi/penjualan dan lain-lain

b) Analisa rugi/laba

c) Kualitas *inventory*

d) Kualitas aktiva tetap

2) Liquidity

Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka pendek dengan aktiva lancar yang tersedia. Perusahaan yang tidak likuid tidak mampu memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo, atau dengan kata lain perusahaan tersebut tidak sehat. Hal tersebut dapat dilihat dari:

a) Current ratio;

b) Quick ratio;

c) Inventory turn over;

d) *Collection period*;

e) Fasilitas pembiayaan dari bank;

f) Fasilitas pembiayaan dari *supplier* dan lain-lain

3) Leverage

Kemampuan perusahaan melunasi seluruh utang/kewajibannya pada saat perusahaan dilikuidasi. Analisis ini juga ditujukan untuk mengetahui sejauh mana peranan utang dalam operasional perusahaan. Kemampuan ini bisa dilihat dari:

a) *Debt to equity ratio* (DER);

b) Struktur utang;

c) Kepekaan terhadap suku bunga.

d. Pilar sumber daya alam

Sumber daya alam yang dimaksud di sini adalah sumber daya alam yang digunakan sebagai bahan baku industri nasabah. Kontinuitas bahan baku memegang peran penting dalam kelangsungan bisnis nasabah, yang juga menentukan kelangsungan pembiayaan yang diberikan oleh bank. *Account officer* pembiayaan harus menganalisis aspek-aspek, seperti sumber bahan baku industri nasabah tersebut dan prospek suplai beserta harganya pada masa depan, serta apakah sumber daya alam tersebut dapat disubstitusi.

e. Pilar lingkungan bisnis

Lingkungan bisnis nasabah adalah lingkungan yang melingkupi bisnis nasabah dan menentukan keberhasilan suatu perusahaan.

Area risiko dari lingkungan bisnis nasabah:

1) Pasar

- a) Menentukan besarnya ukuran pasar dan pertumbuhannya dalam 5 (lima) tahun.
- b) Memperkirakan pertumbuhan/kemerosotan pasar.
- c) Menetapkan segmentasi pasar.
- d) Mengetahui alasan utama pemelikan produk oleh konsumen-
apakah atas dasar harga atau kaulitas.
- e) Memperhitungkan faktor-faktor lain yang relevan.

2) Produksi

- a) Mengevaluasi karakteristik industri dan menentukan “*key features*” untuk hal-hal berikut.
- b) Sifat produk.
- c) *Barrier to entry*
- d) Kekuatan *supplier*.
- e) Barang substitusi.

3) Peraturan

- a) Meninjau kembali peraturan-peraturan/ketentuan yang mengatur industry di mana perusahaan nasabah berada.
- b) Meninjau kembali perubahan-perusahaan terakhir dan memperkirakan sifat perubahan yang mungkin terjadi pada masa depan.
- c) Mengevaluasi dampak perubahan-perubahan terakhir dan perubahan potensial yang mungkin terjadi dalam industri tersebut pada masa depan.

- 4) Persaingan
 - a) Mengidentifikasi "*key success factors*".
 - b) Meneliti performaperusahaan terhadap kompetitor utama.
 - c) Membuat ranking posisi perusahaan.
 - d) Meneliti tingkat konsentrasi persaingan.
- 5) Strategi perusahaan
 - a) *SWOT Analysis*.
 - b) Meninjau kembali strategi perusahaan
- 6) Aliansi
 - a) Meneliti afiliasi politik
 - b) Meneliti afiliasi dengan pihak swasta.
 - c) Memperkirakan implikasi terhadap posisi bank dan performa perusahaan.

7. Pengelolaan Risiko Pembiayaan

Dalam peraturan Bank Indonesia Nomor 13/2/PBI/2011 tanggal 2 November 2011 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, bank wajib menerapkan manajemen risiko secara efektif, baik untuk bank secara individu maupun bank secara konsolidasi dengan perusahaan anak, yang paling kurang mencakup 4 (empat) pilar berikut:

- a. Pengawas aktif Dewan Komisaris, Direksi dan Dewan Pengawas Syariah.
- b. Kecukupan kebijakan, prosedur dan penetapan limit manajemen risiko.
- c. Kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko, serta sistem informasi manajemen risiko.
- d. Sistem pengendalian internal yang menyeluruh.

a. Wewenang dan Tanggung Jawab

Bank wajib menetapkan wewenang dan tanggung jawab yang jelas pada setiap jenjang jabatan yang terkait dengan penerapan manajemen risiko. Berikut penjelasan wewenang dan tanggung jawab masing-masing jenjang dimaksud.

1) Dewan Komisaris

Wewenang dan tanggung jawab Dewan Komisaris paling kurang mencakup:

- a) Menyetujui dan mengevaluasi kebijakan manajemen risiko;
- b) Mengevaluasi pertanggungjawaban Direksi atas pelaksanaan kebijakan manajemen risiko.

2) Direksi

Wewenang dan tanggung jawab Direksi paling kurang mencakup:

- a) Menyusun kebijakan strategi manajemen risiko secara tertulis dan komprehensif;
- b) Bertanggung jawab atas pelaksanaan kebijakan manajemen risiko dan eksposur risiko yang diambil oleh bank secara keseluruhan;
- c) Mengevaluasi dan memutuskan transaksi yang memerlukan persetujuan Direksi;
- d) Mengembangkan budaya manajemen risiko pada seluruh jenjang organisasi;
- e) Memastikan peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang terkait dengan manajemen risiko;
- f) Memastikan bahwa fungsi manajemen risiko telah beroperasi secara independen;
- g) Melaksanakan kaji ulang secara berkala untuk memastikan:
- h) Keakuratan metodologi penelitian risiko;
- i) Kecukupan implementasi sistem informasi manajemen risiko; dan
- j) Ketepatan kebijakan, prosedur dan penetapan limit risiko.

3) Dewan Pengawas Syariah

Wewenang dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syariah paling kurang mencakup:

- a) Melakukan evaluasi (*review*) atas kebijakan manajemen risiko yang terkait dengan pemenuhan prinsip syariah; dan
- b) Mengevaluasi pertanggung jawaban Direksi atas pelaksanaan kebijakan manajemen risiko yang terkait dengan pemenuhan prinsip syariah.

b. Kebijakan, Prosedur dan Penetapan Limit

1) Kebijakan Manajemen Risiko

Kebijakan manajemen risiko paling kurang memuat:

- a) Penetapan risiko yang terkait dengan produk dan transaksi perbankan;
- b) Penetapan penggunaan metode pengukuran dan sistem informasi manajemen risiko;

- c) Penentuan limit dan penetapan toleransi risiko;
 - d) Penetapan penilaian peringkat risiko;
 - e) Penyusunan rencana darurat (*contingency plan*) dalam kondisi terburuk;
 - f) Penetapan sistem pengendalian internal dalam penerapan manajemen risiko.
- 2) Prosedur Dan Penetapan Limit Risiko
- Prosedur dan penetapan limitrisiko wajib disesuaikan dengan tingkat risiko yang akan diambil (*risk appetite*) terhadap risiko bank. Prosedur dan penetapan limit paling kurang memuat:
- a) Akuntabilitas dan jenjang delegasi wewenang yang jelas;
 - b) Pelaksanaan kaji ulang terhadap prosedur dan penetapan limit secara berkala;
 - c) Dokumentasi prosedur dan penetapan limit secara memadai.
- Penetapan limit risiko wajib mencakup:
- a) Limit secara keseluruhan;
 - b) Limit per jenis risiko; dan
 - c) Limit per aktivitas fungsional tertentu yang memiliki eksposur risiko.
- c. Proses Identifikasi, Pengukuran, Pemantauan, Pengendalian dan Sistem Informasi Manajemen Risiko
- 1) Identifikasi risiko:
- Pelaksanaan proses identifikasi risiko dilakukan dengan melakukan analisis paling tidak terhadap:
- a) Karakteristik risiko yang melekat pada bank; dan
 - b) Risiko dari produk dan kegiatan usaha bank.
- 2) Pengukuran risiko:
- a) Evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko;
 - b) Penyempurnaan terhadap sistem pengukuran risiko apabila terdapat perubahan kegiatan usaha bank, produk, transaksi dan faktor risiko, yang bersifat material yang dapat mempengaruhi kondisi keuangan bank.
- 3) Pemantauan risiko:
- a) Evaluasi terhadap eksposur risiko;
 - b) Penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha bank, produk, transaksi, faktor risiko,

teknologi informasi dan sistem informasi manajemen risiko yang bersifat material.

- 4) Pengendalian risiko:
Pengendalian risiko harus sesuai dengan prinsip syariah.
- 5) Sistem informasi manajemen risiko:
Paling kurang mencakup laporan atau informasi mengenai:
 - a) Eksposur risiko;
 - b) Kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur serta penetapan limit;
 - c) Realisasi pelaksanaan manajemen risiko dibandingkan dengan target yang ditetapkan.

Laporan atau informasi yang dihasilkan dari sistem informasi manajemen risiko wajib disampaikan risiko wajib disampaikan secara rutin kepada Direksi.

d. Sistem Pengendalian Internal

Bank wajib melaksanakan sistem pengendalian internal secara efektif terhadap pelaksanaan kegiatan usaha dan operasional pada seluruh jenjang organisasi bank.

Pelaksanaan sistem pengendalian internal setidaknya harus mampu mendeteksi kelemahan dan penyimpangan yang terjadi secara tepat waktu.

Sistem pengendalian internal wajib memastikan:

- 1) Kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku serta kebijakan atau ketentuan internal bank;
- 2) Tersedianya informasi keuangan dan manajemen yang lengkap, akurat, tepat guna dan tepat waktu;
- 3) Efektivitas budaya risiko (*risk culture*) dan efisiensi dalam kegiatan operasional; dan
- 4) Efektivitas budaya risiko (*risk culture*) pada organisasi bank secara menyeluruh.

Sistem pengendalian internal dalam penerapan manajemen risiko setidaknya harus mencakup:

- 1) Kesesuaian sistem pengendalian internal dengan jenis dan tingkat risiko yang melekat pada kegiatan usaha bank;
- 2) Penetapan wewenang dan tanggung jawab untuk pemantauan kepatuhan terhadap kebijakan, prosedur dan limit;

- 3) Penetapan jalur pelaporan dan pemisahan fungsi yang jelas dari satuan kerja operasional terhadap satuan kerja yang melaksanakan fungsi pengendalian;
 - a) Struktur organisasi yang menggambarkan kegiatan usaha bank secara jelas;
 - b) Pelaporan keuangan dan kegiatan operasional yang akurat dan tepat waktu;
 - c) Kecukupan prosedur untuk memastikan kepatuhan bank terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku;
 - d) Kaji ulang yang efektif, independen dan objektif terhadap prosedur penilaian kegiatan operasional bank;
 - e) Pengujian dan kaji ulang yang memadai terhadap sistem informasi manajemen risiko;
 - f) Dokumentasi secara lengkap dan memadai terhadap prosedur operasional, cakupan dan temuan audit, serta tanggapan pengurus bank berdasarkan hasil audit;
 - g) Verifikasi dan kaji ulang secara berkala dan berkesinambungan terhadap penanganan kelemahan-kelemahan bank yang bersifat material dan tindakan pengurus bank untuk memperbaiki penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.

8. Mengenal Beberapa Risiko Akad Pembiayaan Syariah

a. Akad Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan dengan akad *murabahah* adalah pembiayaan berupa transaksi jualbeli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli). Besar margin keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya.

Contoh pembiayaan dengan akad *murabahah*, antara lain pembiayaan pemilikan rumah, pembiayaan kendaraan bermotor, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, serta pembiayaan multiguna.

Critical point pembiayaan *murabahah*:

- 1) Penyerahan barang/*delivery* barang dilakukan diawal.
- 2) Pembayaran dengan angsuran tetap (*fixed*) dalam jangka waktu tertentu.

Risiko yang mungkin timbul:

Tidak bersaingnya imbal bagi hasil bagi pihak *shahibul maal* (pemilik dana), khususnya untuk pembiayaan yang memiliki jangka waktu cukup panjang.

Penyebabnya antara lain:

- 1) Kenaikan DCMR (*Direct Competitor's Market Rate*)
- 2) Kenaikan ICMR (*Indirect Competitor's Market Rate*)
- 3) Kenaikan ECRI (*Expected Competitive Rate for Investor*)

Solusi untuk meminimalisasi risiko:

Menetapkan jangka waktu maksimal untuk pembiayaan *murabahah* dengan mempertimbangkan:

- 1) Tingkat (*margin*) keuntungan saat ini dan diprediksi perubahannya pada masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan syariah (DCMR). Semakin cepat perubahan DCMR, semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.
- 2) Suku bunga kredit saat ini dan prediksi perubahannya pada masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan konvensional.
- 3) Ekspektasi bagi hasil kepada Dana Pihak Ketiga yang kompetitif di pasar perbankan syariah (ECRI). Semakin besar perubahan ECRI yang diperkirakan akan terjadi, semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

b. Akad Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*

Akad *mudharabah* merupakan akad transaksi berbasis investasi atau penanaman modal pada satu kegiatan usaha tertentu. Bank dan nasabah bersepakatan menjalin kerjasama suatu usaha/proyek. Dalam kerja sama itu bank menyediakan modal/dana dan nasabah menyediakan keahlian/ketrampilan untuk mengerjakan proyek dimaksud.

Pembiayaan dengan akad *mudharabah* adalah pembiayaan berupa transaksi penanaman modal dari bank kepada nasabah selaku pengelola dana untuk melakukan suatu kegiatan usaha dengan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Kegiatan usaha dimaksud haruslah kegiatan usaha yang sesuai syariah. Contoh pembiayaan *mudharabah*, antara lain pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi.

Pembiayaan dengan akad *musyarakah* adalah transaksi penanaman modal dari bank kepada nasabah selaku pengelola dana untuk melakukan suatu kegiatan/proyek dengan pembagian hasil usaha ditetapkan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya. Contoh pembiayaan dengan akad *musyarakah*, antara lain pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, pembiayaan sindikasi.

Penilaian risiko akad *mudharabah* dan *musyarakah* ini meliputi:

1) *Business Risk*

Faktor yang memengaruhi *business risk*:

- a) *Industry Risk*, yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh:
- b) Karakteristik masing-masing jenis usaha.
- c) Kinerja keuangan jenis usaha.
- d) Faktor negatif yang memengaruhi perusahaan, misalnya keadaan *force majeure*, permasalahan hukum, pemogokan, *market risk* (*forex risk, interest risk, security risk*).

2) *Shrinking Risk*

Faktor yang memengaruhi *shrinking risk*:

- a) *Unusual Business Risk*, yaitu risiko bisnis yang luar biasa yang ditentukan oleh:
 - (1) Penurunan drastis tingkat penjualan bisnis yang dibiayai.
 - (2) Penurunan drastis harga jual barang/jasa dari bisnis yang dibiayai.
 - (3) Penurunan drastis harga barang/jasa dari bisnis yang dibiayai.
- b) Jenis bagi hasil yang ditentukan (*profit and loss sharing* atau *revenue sharing*).
 - (1) *Profit and loss sharing: shrinking risk* muncul jika terjadi *loss sharing* yang harus ditanggung oleh bank.
 - (2) *Revenue sharing: shrinking risk* terjadi jika nasabah tidak mampu menanggung biaya (*nafaqah*) yang seharusnya ditanggung nasabah sehingga nasabah tidak mampu melanjutkan usahanya.

3) *Character Risk*

Faktor yang memengaruhi *character risk*:

- a) Kelalain nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank.
- b) Pelanggaran ketentuan yang telah disepakati.
- c) Pengelolaan internal perusahaan yang tidak dilakukan secara profesional sesuai standar pengelolaan yang disepakati antara bank dengan nasabah.

c. Akad Pembiayaan *Ijarah* dan *IMBT*

Akad pembiayaan *ijarah* merupakan akad transaksi pemanfaat hak guna tanpa disertai perpindahan kepemilikan. Pembiayaan dengan akad *ijarah* adalah pembiayaan bank kepada nasabah untuk transaksi sewa-menyewa suatu barang atau jasa untuk mendapatkan imbalan atas objek

sewa yang dimanfaatkan oleh nasabah. Contoh pembiayaan dengan akad ijarah, antara lain: pembiayaan modal kerja; pembiayaan multiguna manfaat barang; pembiayaan multijasa, seperti biaya pendidikan, biaya kesehatan, wisata dan lain-lain; kartu pembiayaan syariah; pembiayaan personal (dengan kombinasi akad).

Critical point pembiayaan ijarah:

- 1) Penyerahan barang/*delivery* barang dilakukan diawal.
- 2) Pembayaran dengan angsuran tetap (*fixed*) dalam jangka waktu tertentu.
- 3) Tidak ada perpindahan kepemilikan.

Critical point pembiayaan IMBT:

Ketidak mampuan nasabah membayar angsuran dalam jumlah besar pada akhir periode kontrak jika menggunakan metode *balloon payment*.

Risiko yang mungkin timbul:

- 1) Jika barang adalah milik bank, timbul risiko asset ijarah tidak produktif karena tidak ada nasabah penyewa.
- 2) Jika barang bukan milik bank, timbul risiko barang rusak oleh nasabah karena pemakaian tidak normal.
- 3) Dalam hal jasa tenaga kerja yang disewa bank kemudian disewakan kepada nasabah, timbul risiko pemberi jasa tidak baik performanya.

Solusi untuk meminimalisasi risiko:

- 1) Risiko yang timbul karena ketiadaan nasabah merupakan *business risk* yang tidak dapat dihindari.
- 2) Untuk risiko yang timbul karena pemakaian diluar kewajiban, bank dapat menetapkan *covenant* ganti rugi kerusakan barang yang disebabkan oleh pemakaian tidak normal.
- 3) Untuk risiko yang timbul karena pemberi kerja tidak baik performanya, bank dapat menetapkan *covenant* bahwa risiko tersebut merupakan tanggung jawab nasabah karena pemberi jasa dipilih sendiri oleh nasabah.
- 4) Untuk IMBT dapat dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu sewa.

Soal :

1. Jelaskan defenisi pembiayaan resiko ?
2. Jelaskan risiko-risiko yang diperhatikan oleh bank dalam penyaluran pembiayaan

BAB VI

PROSES PEMBIAYAAN

Kompetensi Materi :

1. Memahami gambaran umum proses pembiayaan pada bank syariah
2. Memahami pengumpulan informasi dan verifikasi pada proses pembiayaan
3. Memahami Analisis dan Persetujuan Pembiayaan
4. Memahami Administrasi dan Pembukuan Pembiayaan
5. Memahami Pemantauan Pembiayaan
6. Memahami Pelunasan dan Penyelamatan Pembiayaan

A. GAMBARAN UMUM

Menurut peraturan Bank Indonesia Nomor : 13/14/PBI/2011 tentang penilaian aktiva bagi bank pembiayaan syariah, Pasal 2 ayat (1) : yang dimaksud dengan “prinsip-prinsip ke hati-hatian dalam penanaman dana” yaitu penanaman dana yang dilakukan antara lain berdasarkan : (a) analisa kelayakan usaha dengan memperhatikan paling kurang 5c (Character, Capital, Capacity, Condition of Economy, and Collateral). (b) Penilaian terhadap aspek perubahan usaha, kinerja (performance) dan kemampuan membayar. Dengan kata lain, penilaian pada Bank di Indonesia sama dengan yang dilakukan di Amerika, yaitu dengan memperhitungkan 5C ditambah dengan Control atau penilaian terhadap aspek-aspek perusahaan. Biasanya pengecekan dapat dilakukan melalui BI Checking. Secara garis besar BI-Cheking dapat diartikan sebagai proses permintaan informasi tentang profil seseorang yang terkait dengan data yang diolah Sistem Informasi Debitur yang dikelola BankIndonesia. Dalam kaitannya dengan pengajuan kredit khususnya kartu kredit, maka BI Cheking itu sendiri bertujuan untuk mengetahui sejauh mana profil calon debitur yang terkait dengan pinjamannya di bank lain, untuk menjadi salah satu pertimbangan pengambilan keputusan.

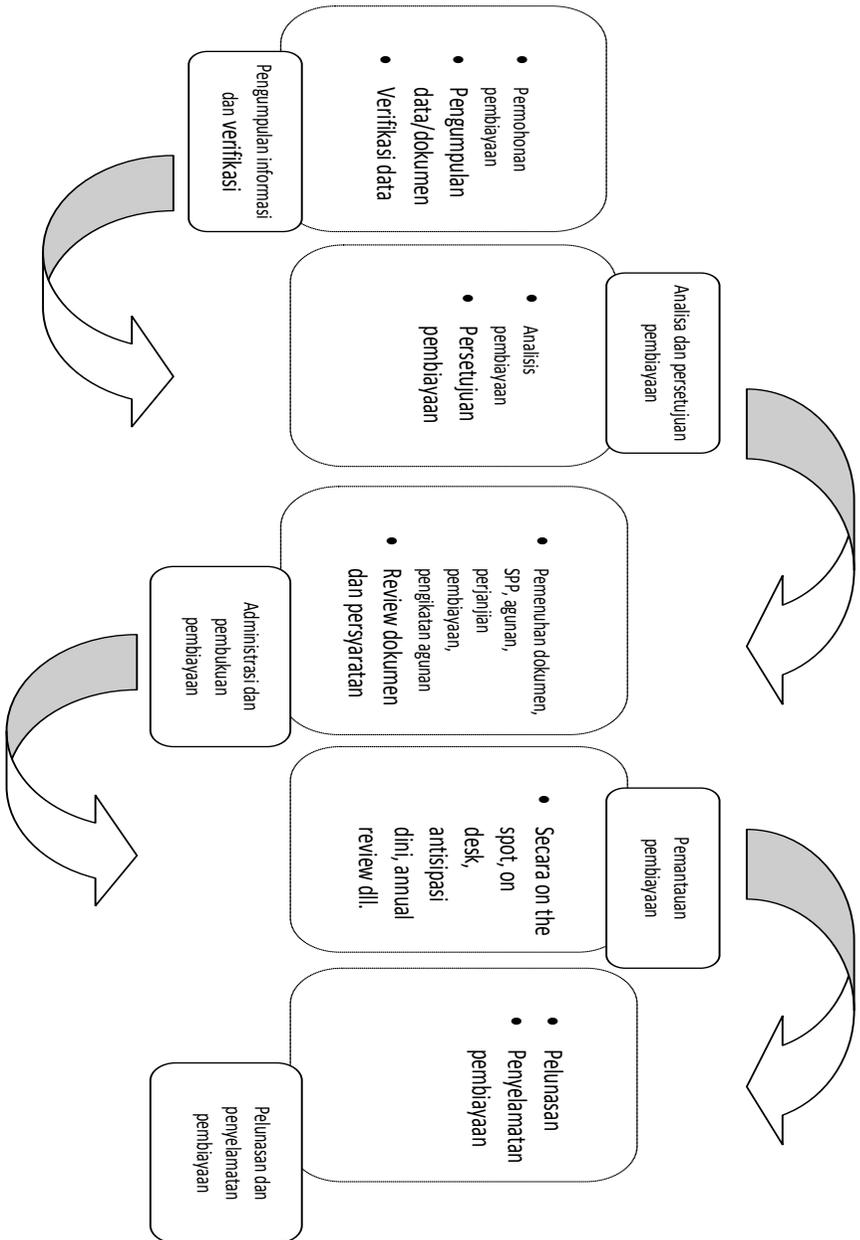
Proses pembiayaan yang kompleks melibatkan proses yang berawal dari pengumpulan informasi dan verifikasi nasabah serta objek pembiayaan,

proses analisis dan persetujuan pembiayaan, proses administrasi dan pembukuan pembiayaan, proses pemantauan pembiayaan, hingga pelunasan dan penyelamatan pembiayaan. Proses pembiayaan merupakan sebuah proses yang terukur dari sisi prosedur yang digunakan, sumber daya yang melaksanakan, waktu penyelesaian proses pembiayaan, serta risiko yang dihadapi bank. Proses pembiayaan dilakukan dengan mengacu pada kebijakan dan pedoman yang telah ditetapkan, serta teradministrasi dan terdokumentasi dengan baik.

Dalam proses pembiayaan harus berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Hal itu dikarenakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah harus memberikan manfaat bagi keduanya. Pemberian fasilitas pembiayaan harus memberikan manfaat kepada nasabah pemberian berupa pemenuhan kebutuhan pembiayaannya pada saat yang diperlukan dengan pengembalian dana beberapa waktu kemudian. Di sisi lain, pemberian fasilitas pembiayaan juga harus memberikan manfaat bagi bank yaitu berupa pendapatan bagi hasil dan margin atau pendapatan lainnya. Sebagian dari hasil pendapatan tersebut merupakan hak nasabah lain, yaitu nasabah yang menginvestasikan dananya di bank yang mendapat bagi hasil atau bonus (*fee*) dalam akad *wadiah* dari dana yang diinvestasikan atau dititipkan oleh nasabah tersebut.

Proses pemberian pembiayaan dari awal hingga akhir dapat diuraikan secara sederhana seperti dalam gambar dibawah ini:³⁵

³⁵ Ikatan Bankir Indonesia. Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal.105



Proses pembiayaan yang dilakukan dengan sesuai prosedur, benar, jujur dan patut diharapkan dapat menghaikan nasabah-nasabah yang berkualitas, amanah dan pilihan bagi bank. Nasabah dimaksud adalah nasabah yang amanah yang terseleksi berdasarkan karakter, kapasitas, kelayakan usaha, serta memiliki komitmen membayar angsuran tepat waktu.

Secara umum, proses pembiayaan untuk penggunaan produktif dan pembiayaan untuk penggunaan konsumtif adalah sama. Pembiayaan dengan tujuan penggunaan produktif atau sering disebut pembiayaan produktif, serta pembiayaan dengan tujuan penggunaan konsumtif atau disebut pembiayaan konsumen, tetap harus melewati alur proses pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak bank.

B. PENGUMPULAN INFORMASI DAN VERIFIKASI

Proses awal suatu pembiayaan adalah pengumpulan informasi dan verifikasi data. Pemberian fasilitas pembiayaan kepada nasabah dimulai dari sebuah permohonan yang diajukan oleh nasabah/calon nasabah. Permohonan nasabah kepada bank untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan memuat informasi, antara lain tujuan pembiayaan, jumlah plafond pembiayaan yang diajukan, jangka waktu pembiayaan yang diminta, serta informasi lainnya yang dibutuhkan.

Permohonan nasabah tersebut kemudian diproses oleh bank dengan melakukan proses awal berupa pengumpulan informasi/data hingga verifikasi data untuk diolah dan dianalisis. Berikut langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan informasi dan verifikasi.³⁶

1. Pengumpulan Informasi

Pengumpulan informasi merupakan langkah awal yang dilakukan oleh bank dalam memproses sebuah pembiayaan. Informasi yang dikumpulkan akan digunakan dalam proses selanjutnya, yaitu analisis pembiayaan. Informasi yang dikumpulkan, antara lain berkaitan dengan orang atau badan yang mengajukan permohonan pembiayaan, aktivitas bisnis/usaha, perizinan dan jaminan.

Cakupan informasi yang dikumpulkan oleh bank dari nasabah ditentukan oleh jenis penggunaan pembiayaan yang disampaikan oleh nasabah. Pada pembiayaan konsumen dengan tujuan penggunaan konsumsi, seperti pembelian rumah, pembelian kendaraan bermotor dan pembelian barang konsumen lainnya, informasi yang dikumpulkan cukup mengenai identitas pemohon/calon nasabah, sumber penghasilan serta barang yang menjadi objek jaminan/dibiayai.

³⁶ *Ibid.* hal 108

Pada pembiayaan produktif seperti pembiayaan usaha kecil dan menengah (*Small Medium Enterprises*, disingkat SME), serta pembiayaan usaha besar atau sering disebut pembiayaan korporasi/komersial, informasi yang dikumpulkan cukup banyak. Tidak hanya menyangkut identitas orang/pengurus perusahaan, namun juga informasi terkait aktivitas usaha perusahaan.

Pada pembiayaan produktif, data dan informasi yang diperlukan dalam proses pembiayaan, antara lain:

- a. Formulir aplikasi permohonan pembiayaan;
- b. Dokumen perizinan/surat keterangan usaha;
- c. Dokumen identitas nasabah;
- d. Laporan keuangan;
- e. Laporan pembiayaan nasabah (*credit history*) apabila sebelumnya nasabah telah mendapat fasilitas pembiayaan dari bank;
- f. Fotokopi dokumen jaminan/agunan;
- g. Dokumen lain yang diperlukan apabila ada.

Pada pembiayaan konsumen, data dan informasi yang dikumpulkan oleh bank, antara lain:

- a. Formulir aplikasi permohonan pembiayaan;
- b. Identitas nasabah, seperti fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK) dan Akta Nikah;
- c. Bukti sumber penghasilan, seperti slip gaji/surat keterangan penghasilan untuk calon nasabah pegawai, fotokopi rekening/tabungan, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), laporan keuangan untuk wiraswasta, surat Izin Praktik/Usaha untuk jenis pekerjaan tertentu, Surat Pemberitahuan (SPT) Pajak;
- d. Dokumen kepemilikan agunan (untuk pembiayaan yang berbasis agunan) dan dokumen Izin Mendirikan Bangunan (IMB) atau bukti setoran pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

2. Verifikasi Data

Setelah mendapatkan data-data informasi calon nasabah, informasi yang telah dikumpulkan untuk diproses perlu dipastikan akurasi karena proses pembiayaan yang baik dibangun dengan data dan informasi yang akurat. Data dan informasi yang akurat ini sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan pembiayaan yang tepat dan kualitas pembiayaan. Untuk itu, seluruh data dan informasi yang dikumpulkan perlu melewati tahap verifikasi. Hal tersebut diperlukan untuk memastikan keabsahan data dan kesesuaian dengan fakta.

Dalam hal pembiayaan produktif, metode verifikasi data dan informasi yang digunakan, antara lain:³⁷

a. On the spot checking (OTS)

Salah satu cara dalam melakukan verifikasi terhadap calon nasabah adalah dengan *on the spot* (OTS) yaitu verifikasi berupa kunjungan langsung ke tempat usaha/domisili nasabah/calon nasabah untuk mengecek kebenaran data dengan mengunjungi langsung tempat usaha/domisili dan agunan secara fisik. Selain itu, OTS digunakan untuk menggali aktivitas usaha nasabah.

b. Bank checking

Verifikasi data melalui *bank checking* dilakukan untuk mengecek informasi pembiayaan sebelumnya beserta kolektibilitasnya. Metode ini dapat dilakukan melalui sistem internal bank dan informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia. IDI BI adalah informasi mengenai individu atau suatu perusahaan dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas dan informasi pembiayaan lainnya.

c. Trade checking atau personal checking

Verifikasi data melalui *trade checking* dilakukan dengan tujuan:

- 1) Mengetahui dan menilai bagaimana nasabah pembiayaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya;
- 2) Melihat hubungan dagang yang telah dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan;
- 3) Mengamati bagaimana manajemen perusahaan dalam melakukan kegiatan bisnisnya.

Verifikasi data melalui *trade checking* dilakukan kepada:

- 1) Supplier;
- 2) Pelanggan;
- 3) Distributor;
- 4) Asosiasi terkait usaha nasabah pembiayaan; dan
- 5) Pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.

Checking juga dapat dilakukan lewat *market checking*, misalnya dengan melakukan kunjungan langsung ke pasar/lingkungan usaha untuk mengetahui *brand image* produk nasabah.

Pada pembiayaan konsumen, verifikasi data dan informasi dilakukan untuk memastikan kebenaran data pribadi calon nasabah pembiayaan, seperti data tempat tinggal, penghasilan, pekerjaan dan lain-lain.

³⁷ *Ibid.* hal 110

Verifikasi data dilakukan dengan beberapa metode berikut:

- 1) *Interview* nasabah, dilakukan untuk memperoleh keterangan dan mengecek kebenaran data yang diterima bank. *Interview* dapat dilakukan melalui kunjungan langsung atau telepon kepada calon nasabah, kantor/tempat usaha calo nasabah dan keluarga atau orang dekat calon nasabah.
- 2) Pengecekan silang, yaitu dengan data yang disampaikan oleh calon nasabah, seperti slip gaji untuk nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income earner*) atau laporan keuangan untuk nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non-fix income earner*) dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro/tabungan.
- 3) *Bank checking*, dilakukan untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas dan informasi pembiayaan lainnya. Metode *bank checking* dapat dilakukan melalui sistem internal bank atau Informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia.
- 4) Kunjungan ke lokasi usaha (*on the spot*) dan *trade checking* untuk calon nasabah *non- fix income earner*. Kunjungan langsung ke tempat tinggal/usaha calon nasabah bertujuan mengecek kebenaran data dengan melihat langsung kondisi usaha dan memastikan penghasilan nasabah.
- 5) *Trade checking* juga dilakukan secara sederhana kepada pihak yang berkaitan dengan usaha calon nasabah, seperti *supplier*, pelanggan, distributor, perkumpulan usaha, atau pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.
- 6) Kunjungan ke lokasi agunan. Khusus untuk pembiayaan berbasis agunan, perlu dilakukan kunjungan ke lokasi agunan untuk memastikan kondisi fisik agunan dan memperoleh informasi tentang agunan sebagai bahan melakukan penilaian agunan.
- 7) *Negative list checking*. Khusus untuk kartu pembiayaan, perlu dilakukan *negative list checking*, yaitu pengecekan data (calon) nasabah dalam *negative list* yang dikeluarkan oleh Asosiasi Kartu Kredit (pembiayaan) Indonesia (AKKI).

C. ANALISIS DAN PERSETUJUAN PEMBIAYAAN

Tahap selanjutnya adalah analisis dan persetujuan pembiayaan. Informasi/data yang telah dikumpulkan dan diverifikasi untuk memastikan keabsahan dan akurasinya, kemudian dilakukan analisis. Analisis pembiayaan dilakukan melalui analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis dilakukan oleh bank

untuk mendapatkan gambaran yang lengkap mengenai nasabah dan aktivitas usahanya.

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.³⁸

Pada pembiayaan dengan tujuan konsumen, analisis yang dilakukan relatif lebih sederhana dibandingkan dengan analisis pembiayaan produktif. Pada pembiayaan produktif, analisis terhadap data jauh lebih kompleks. Semakin besar pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, semakin banyak dan dalam informasi yang digali dan dianalisis.

Pada pembiayaan untuk tujuan produktif, analisis pembiayaan meliputi analisis kualitatif, analisis kuantitatif dan analisis agunan yang dilakukan secara komprehensif untuk melihat potret nasabah sekaligus usahanya secara utuh. Berikut penjelasan tahapan analisis pembiayaan yang dilakukan oleh bank atas permohonan pembiayaan yang disampaikan oleh nasabah.³⁹

1. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif meliputi analisis terhadap aspek *character* dan *capacity* manajemen serta *condition of economic*. Analisis yang mendalam secara kualitatif lazim dilakukan pada pembiayaan produktif. Analisis yang dilakukan menyangkut kemampuan calon nasabah dalam bidang usahanya dan kemampuan manajemen untuk memastikan usaha yang akan dibiayai dikelola oleh barang-barang yang tepat.

Beberapa aspek yang dianalisis pada analisis kualitatif, antara lain aspek manajemen, aspek produktif, aspek pemasaran, aspek legal dan aspek makro ekonomi.

a. Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen ditekankan pada penelaahan karakter dan reputasi dari manajemen pemohon pembiayaan. Penilaian ditujukan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan manajemen individu maupun pengurus perusahaan dalam mengelola usahanya. Penilaian aspek manajemen sekurang-kurangnya meliputi penilaian terhadap:

³⁸ Amir Machmud, *Bank Syariah* (Bandung: Erlangga, 2010), hlm:87-88

³⁹ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. 2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 112

1) Karakter Pengurus Perusahaan

Penilaian pengurus perusahaan meliputi penilaian atas watak, sifat, pemenuhankewajiban perusahaan terhadap bank, serta sikap yang ditunjukkan dalam berhubungan dengan baik.

2) Reputasi

Penilaian reputasi manajemen yang perlu mendapat perhatian di antaranya: riwayat pendidikan, riwayat bisnis/pekerjaan, *leadership*, *skill* dan lain-lain; reputasi usaha nasabah; hubungan keluarga antar-pengurus.

Sumber informasi yang digunakan untuk melakukan analisis pembiayaan terkait aspek manajemen untuk mengetahui karakter seseorang dan perusahaan adalah *trade checking* atau *bank checking*.

b. Aspek Teknis Produksi

Analisis aspek teknis produksi dilakukan terhadap pembiayaan yang dilakukan oleh usaha perorangan atau perusahaan dengan penggunaan pembiayaan untuk tujuan produktif. Analisis kualitatif terhadap aspek produksi yang dilakukan antara lain mencakup lokasi usaha, sumber daya manusia, kapasitas produksi, proses produksi, fasilitas pemeliharaan dan sarana serta prasarana berikut:

1) Lokasi Usaha

Penilaian lokasi usaha perlu memperhatikan: peruntukan lokasi usaha; kedekatan dengan bahan baku, daerah pemasaran, tenaga kerja; tidak bertentangan dengan agama, sosial, budaya, dampak lingkungan; pengolahan limbah industri sesuai standar Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL).

2) Sumber Daya Manusia

Penilaian sumber daya manusia diarahkan kepada sifat dan jenis tenaga kerja/ahli yang ada dan dibutuhkan, bagaimana cara pemenuhannya, dari mana sumbernya, kesesuaian antara tenaga kerja yang ada, dan perencanaan pemakaian tenaga kerja baru dengan rencana kerja/produksi dan sebagainya.

3) Kapasitas produksi

Penilaian produksi dilakukan terhadap kemampuan teknis yang dimiliki perusahaan dalam merealisasikan rencana kerjanya, yaitu mesin-mesin dan alat-alat produksi yang dimiliki (jenis, jumlah dan kondisinya); apakah produksi telah mencapai kapasitas maksimal atau masih di bawah kapasitas; kualitas mesin, perbaikan dan pemeliharaan, serta kemudahan memperoleh suku cadang.

4) Fasilitas Pemeliharaan

Penilaian fasilitas pemeliharaan dilakukan memperhatikan aspek: ada tidaknya fasilitas pemeliharaan yang dimiliki nasabah, bagaimana peralatannya. Jika tidak memiliki, bagaimana pemeliharaan tersebut bisa diperoleh. Penilaian fasilitas pemeliharaan diperlukan agar peralatan produksi terjamin keberadaannya sehingga alat-alat produksi senantiasa dapat berjalan dengan baik.

5) Prasarana dan Sarana

Penilaian terhadap prasarana, sarana dan faktor produksi yang diperlukan untuk kegiatan usaha meliputi: infrastruktur yang diperlukan untuk kegiatan usaha bersangkutan; sumber bahan baku, bahan pembantu; sumber tenaga kerja; sumber energi; sarana transportasi, komunikasi; keamanan, gangguan hama; lahan tempat usaha dalam kualitas dan luas yang memadai.

c. Aspek Pemasaran

Analisis aspek pemasaran berkaitan dengan analisis kemampuan internal nasabah/perusahaan nasabah dalam memasarkan produk dan faktor-faktor eksternal yang dapat memengaruhi pemasaran. Penilaian aspek pemasaran didasarkan atas kemampuan perusahaan memasarkan barang produksi/jasa dan hasil usahanya baik yang direncanakan. Faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek pemasaran, antara lain:

1) Produk yang akan dipasarkan.

Hal yang perlu diteliti, antara lain dapat berupa informasi: *product life cycle* barang atau jasa tersebut; keberadaan barang substitusi; keberadaan perusahaan pesaing; jenis barang yang dihasilkan.

2) Segmented customer

Dalam menentukan segmen pasar yang akan dituju harus mengetahui apakah ada pembeli yang dominan (*key buyers*) yang membuat perusahaan sangat tergantung, *market share*, dan lain-lain.

3) Penyaluran distribusi.

Apakah menggunakan jaringan distribusi sendiri atau menggunakan jaringan orang lain.

d. Aspek legal

Analisis terhadap aspek legal meliputi legalitas pendirian perusahaan, legalitas usaha dan perizinan, legalitas permohonan pembiayaan dan legalitas agunan.

1) Legalitas Pendirian Badan Usaha

Analisis terhadap legalitas pendirian badan usaha perlu memperhatikan badan usaha yang berbadan hukum dan badan usaha yang tidak berbadan hukum.

2) Legalitas Usaha dan Perizinan

Dalam analisis legalitas usaha meliputi: status kepemilikan; kesesuaian izin usaha nasabah dengan kegiatan usaha yang tercantum dalam anggaran dasar perusahaan; maka berlaku izin usaha nasabah; penilaian tentang legalitas usaha nasabah.

3) Legalitas Permohonan Pembiayaan

Penilaian ditujukan pada kewenangan pemohon, baik secara individu maupun manajemen perusahaan, sesuai ketentuan anggaran dasar perusahaan.

4) Legalitas Barang Agunan

Penilaian ditujukan pada legalitas barang agunan.

Pada nasabah pembiayaan konsumen, aspek legal yang perlu diperhatikan hanya legalitas agunan serta legalitas usaha jika nasabah pembiayaan konsumen tersebut merupakan segmen wirausaha.

e. Aspek makro ekonomi

Kondisi makro ekonomi dalam negeri maupun global dapat memberikan dampak pada industri yang menjadi bidang usaha nasabah dan industri yang terkait dengan bidang usaha nasabah. Aspek makro ekonomi diperlukan untuk memberikan gambaran bahwa lingkungan eksternal memberikan pengaruh pada bisnis nasabah. Bank perlu melakukan analisis atas kondisi makro ekonomi di dalam negeri maupun global.

Pada pembiayaan produktif untuk perusahaan besar atau segmen korporasi/komersial, khususnya pada perusahaan yang memiliki keterkaitan produk maupun bahan baku yang berhubungan dengan pasar luar negeri, analisis perekonomian mutlak harus dilakukan. Hal tersebut untuk memastikan seberapa besar dampak perekonomian terhadap usaha nasabah dan kelangsungan usaha yang dibiayai bank.

2. Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif dilakukan melalui penilaian atas aspek keuangan nasabah atau calon nasabah. Analisis keuangan peranan penting dan menjadi titik berat dalam analisis pembiayaan. Penilaian terhadap aspek keuangan untuk menilai kelayakan suatu proposal pembiayaan

meliputi laporan neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas dan laporan perubahan modal, minimal untuk 3 (tiga) periode akuntansi terakhir.

a. Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang menggambarkan posisi keuangan perusahaan dalam suatu tanggal tertentu atau a moment of time, atau sering juga disebut per tanggal tertentu misalnya per tanggal 31 Desember 2009. Posisi yang digambarkan adalah posisi harta, utang dan modal. Menurut Jumingan (2011;13) neraca adalah suatu laporan yang sistematis tentang aktiva (assets), utang (liabilities) dan modal sendiri (owner's equity) dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, biasanya pada saat buku di tutup yakni akhir bulan, akhir triwulan atau akhir tahun.

Manfaat dari laporan neraca adalah aspek likuiditas dan fleksibilitas keuangan perusahaan. Likuiditas dan fleksibilitas keuangan merupakan kondisi tertentu yang harus dipelihara pada kapasitas yang mungkin untuk menghasilkan laba. Likuiditas adalah suatu alat ukur untuk menilai kemampuan perusahaan untuk menunaikan utang-utangnya tepat pada waktu yang telah disepakati. Para pemasok dana jangka pendek sangat berkepentingan dengan likuiditas perusahaan. Sedangkan para pemasok dana jangka panjang lebih memantau fleksibilitas keuangan perusahaan. Fleksibilitas keuangan adalah suatu alat ukur untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mendapatkan sumber dana. Alat-alat likuiditas dan utang-utang perusahaan merupakan titik api dalam pembahasan mengenai likuiditas dan fleksibilitas keuangan. Keduanya merupakan komponen neraca, sehingga neraca relevan untuk dipelajari oleh para pengambil keputusan.

b. Laporan Laba/Rugi

Laporan laba-rugi adalah salah satu laporan keuangan dalam akuntansi yang menggambarkan apakah suatu perusahaan mengalami laba atau rugi dalam satu periode akuntansi. Setiap jangka waktu tertentu, umumnya satu tahun, perusahaan perlu memperhitungkan hasil usaha perusahaan yang dituangkan dalam bentuk laporan laba rugi.

Laporan laba/rugi yang disajikan perusahaan jasa pada akhir periode memiliki manfaat, antara lain:

- 1) Menilai perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan usahanya (rentabilitas)
- 2) Menganalisis pemakaian modal usaha selama satu periode akuntansi.
- 3) Mengetahui perkembangan perusahaan pada masa mendatang.
- 4) Menjadikan laporan laba/rugi sebagai dasar pengambilan

keputusan

c. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana

Laporan sumber dan penggunaan dana adalah laporan mengenai dari mana perusahaan memperoleh dana untuk membiayai kegiatan usahanya dan untuk apa dana tersebut digunakan pada suatu periode tertentu.

Analisis sumber dan penggunaan dana ini sangat penting karena dengan analisis ini bank dapat mengetahui:

- 1) Kebijakan pembelanjaan yang diambil perusahaan pada periode yang bersangkutan.
- 2) Perubahan pos-pos aktiva dan perubahan pada pos-pos utang dan modal dalam neraca dapat menunjukkan bertambah atau berkurangnya modal kerja.

Untuk proposal pembiayaan produktif dengan jumlah besar, beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis keuangan, antara lain:⁴⁰

- 1) Laporan keuangan yang digunakan adalah laporan keuangan yang sudah diaudit oleh akuntan public dengan periode minimum 3-5 tahun terakhir sebagai dasar analisis keuangan.
- 2) Opini akuntan public harus yang bukan *unqualified opinion*, dan akuntan public pun harus dinilai bonafiditas, independensi dan apakah ia menjunjung tinggi profesinya.
- 3) Analisis terhadap neraca dilakukan terhadap periode selama 3-5 tahun terakhir, baik analisis secara vertical maupun horizontal.
- 4) Analisis laporan laba/rugi meliputi analisis perkembangan profit margin, efisiensi biaya dan rasio lainnya, serta analisis atas pergerakan pos-pos laba/rugi yang tidak biasa atau kurang wajar.
- 5) Analisis korelasi pos-pos neraca dan laporan laba/rugi 3-5 tahun terakhir baik secara tren maupun secara horizontal yang meliputi modal kerja terhadap penjualan, utang dengan modal sendiri, utang dagang dengan modal sendiri dan piutang dagang dengan penjualan.
- 6) Analisis sumber dan penggunaan dana selama 3-5 tahun terakhir dengan melihat kebijakan pembelanjaan calon nasabah dan pengaruhnya terhadap modal kerja.
- 7) Rasio-rasio keuangan selama 3-5 tahun terakhir yang meliputi rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan rentabilitas.

⁴⁰ *Ibid.* hal 117

- 8) Analisis terhadap perkembangan komposisi pembiayaan modal kerja dengan melihat laporan neraca calon nasabah dari posisi aktiva lancar dan utang lancarnya.
- 9) Proyeksi keuangan. Dari proyeksi neraca dan laporan laba/rugi yang dibuat nasabah, bank dapat mengetahui penjualan minimal yang harus dicapai serta menilai kemampuan nasabah dalam mencapai tingkat volume penjualan tersebut. Analisis dapat dilakukan melalui analisis titik impas (*break-even point*).

Untuk pembiayaan produktif usaha kecil, analisis aspek keuangan tetap dilakukan, namun secara lebih sederhana. Bahkan untuk tujuan penggunaan konsumen yang umumnya bersifat perorangan dan nasabah bukan pengusaha, analisis aspek keuangan seperti tersebut di depan tidak dilakukan.

3. Analisis Agunan

Menurut Pasal 1 angka 26 UU Perbankan Syariah, pengertian agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada bank syariah dan/atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas. Dari ketentuan Pasal 1 angka 26 tersebut terdapat dua istilah, yaitu agunan dan jaminan. Kamus Besar Bahasa Indonesia memberikan pengertian yang sama terhadap kata agunan dan jaminan. Jaminan, yaitu tanggungan atas pinjaman yang diterima.

Sedangkan menurut Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 Februari 1991 menyebutkan bahwa agunan adalah jaminan material, surat berharga, garansi resiko yang disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan.⁴¹

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa ketika bank memberikan pembiayaan selalu mensyaratkan ada agunan untuk mengikat anggota pembiayaan. Dalam memberikan pembiayaan bank wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan anggotanya untuk melunasi pembiayaan sesuai yang telah disepakati.

Dalam analisis pembiayaan, selain secara kualitatif terhadap aspek *character*, *capacity*, dan *condition of economic*, serta analisis kuantitatif terhadap aspek keuangan, bank juga melakukan analisis terhadap agunan. Analisis agunan merupakan bentuk evaluasi terhadap aspek *collecteral*. Analisis dilakukan terhadap agunan pembiayaan dan sumber keuangan lain yang dapat digunkan sebagai alternative sumber pengembalian

⁴¹ A. Wangsawidjaja Z., *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm. 285-288

pembiayaan. Analisis dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan pemberian pembiayaan.

Melihat kegunaan agunan itu penting bagi lembaga keuangan, yaitu sebagai pengikat serta mengurangi resiko bila terjadi pembiayaan bermasalah, maka bank menentukan kelayakan agunan yang diberikan oleh anggota kepada bank, dengan melihat faktor ekonomis dan faktor yuridis dari agunan tersebut.

Faktor ekonomis yang dinilai dari barang agunan harus dipertimbangkan oleh bank yaitu:

- a. Jenis Agunan
- b. Lokasi
- c. Nilai Taksasi
- d. Status Agunan dan Pengikatannya.

Selain faktor ekonomis bank juga harus mempertimbangkan dari segi yuridis barang agunan tersebut, yaitu:

- a. Adanya sertifikat kepemilikan barang atas seizin pihak yang berwenang. Untuk agunan yang berupa tanah, sertifikat kepemilikan barang agunan perlu juga dilengkapi dengan Surat Izin Bangunan, sedangkan barang agunan berupa kendaraan bermotor perlu dilengkapi BPKB.
- b. Apabila barang-barang agunan tersebut bukan hak milik anggota sendiri maka diperlukan Surat Kuasa yang dibuat secara Notariil.
- c. Surat Kuasa Jual
- d. Validitas pengikatan diperlukan penelitian secara lengkap.

Harta yang dijadikan agunan kepada bank harus dimiliki oleh calon anggota yang sah. Apabila harta yang dijadikan agunan tersebut milik orang, maka pemiliki harta agunan harus memberi kuasa kepada calon anggota yang mengajukan pembiayaan untuk dijadikan agunan harta tersebut kepada bank. Harta agunan yang tidak dimiliki oleh anggota secara sah akan menyulitkan pihak bank apabila terjadi permasalahan dalam pembiayaan.

Analisis agunan untuk menilai kecukupan nilai agunan didasarkan pada beberapa pertimbangan:⁴²

- a. Keyakinan bank bahwa nasabah pembiayaan dapat menyelesaikan kewajibannya berdasarkan kelayakan dan kemampuan keuangan nasabah pembiayaan.

⁴² Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 118

- b. Agunan yang disyaratkan agar memperhatikan, antara lain struktur pembiayaan, kompetisi, jenis agunan dan riwayat pembayaran.
- c. Agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dipertimbangkan dapat mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan sebagai *second way out*, dalam hal nasabah pembiayaan tidak mampu memenuhi kewajiban.

Kriteria agunan menjadi objek yang dibiayai pembiayaan atau agunan tambahan selain objek yang dibiayai sebagai berikut:

- a. Bersifat ekonomis, artinya dapat ditaksasi dengan nilai dan dapat dijadikan uang.
- b. Dapat dijual-beli dari pemilik semula kepada pihak lain (*marketable*).
- c. Ada aspek yuridis, dapat dilakukan pengikatan secara sempurna berdasarkan undang-undang yang berlaku sehingga pihak bank dapat memiliki hak yang didahulukan terhadap hasil likuidasi objek agunan tersebut.

Bentuk-bentuk objek yang bisa dijadikan agunan dalam pembiayaan bisa berupa tanah, bangunan dan bentuk lainnya, antara lain:

- a. Tanah

Dalam melakukan analisis pembiayaan dengan objek agunan berupa tanah perlu memperhatikan legalitas surat hak atas tanah tersebut, seperti Hak Milik, Hak Guna Usaha, Hak Pakai atas Tanah Negara dan lain-lain.

- b. Bangunan

Pada umumnya agunan dalam bentuk bangunan berupa rumah tinggal, rumah susun, pabrik, gudang, apartemen atau hotel. Untuk melakukan analisis agunan yang berupa bangunan perlu memperhatikan Izin Mendirikan Bangunan (IMB), fasilitas umum, fasilitas sosial, peruntukan bangunan, lokasi bangunan, marketabilitas, kondisi bangunan, luas bangunan, konstruksi bangunan, tahun pendirian/renovasi bangunan, jaminan dengan bank lain dan status legalitas apakah dalam kondisi sengketa dan gugatan atau tidak.

- c. Kendaraan Bermotor

Dalam melakukan analisis agunan berupa kendaraan bermotor perlu memperhatikan kondisi fisik kendaraan, kepemilikan kendaraan, umur teknis kendaraan dan surat-surat kendaraan berupa apakah ada pemblokiran pada instansi yang berwenang.

- d. Persediaan (*Inventory*)

Dalam melakukan analisis agunan berupa persediaan perlu memperhatikan jenis barang persediaan, kondisi persediaan, sistem per-

usaha nasabah dalam menentukan nilai persediaan (*FIFO, LIFO, average*) serta tempat/gudang penyimpanan persediaan.

e. Piutang dagang

Dalam melakukan analisis agunan berupa piutang dagang perlu memperhatikan piutang yang menjadi agunan tersebut merupakan piutang dagang lancar dan memiliki surat-surat atau dokumen yang sah.

f. Mesin-mesin pabrik

Dalam melakukan analisis agunan berupa mesin pabrik perlu memperhatikan kondisi fisik mesin, umur teknis mesin, kemudahan/ketersediaan *spare part* serta jasa perbaikan mesin tersebut.

g. Corporate guarantee dan/atau personal guarantee

Dalam melakukan analisis agunan dalam bentuk *corporate guarantee* perlu memperhatikan kelayakan dan bonafiditas dari penjamin (*guarantor*) serta memastikan bahwa perjanjian/akta *guarantee* telah ditandatangani pihak yang berwenang misalnya notaris.

4. Analisis Scoring System pada Pembiayaan Konsumer

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, bank Syariah harus selalu mematuhi aturan yang ditetapkan oleh Syariah berdasarkan dalil yang relevan. Pada praktiknya, baik pada bank konvensional maupun bank Syariah, jika terdapat nasabah yang tidak menepati akad perjanjian dengan terlambat dalam membayar hutang angsurannya biasanya dikenakan denda sesuai dengan 13 ketentuan dalam akad. Terkait masalah ini, berdasarkan fatwa MUI (2000), pengenaan denda tersebut diperbolehkan bagi nasabah yang mampu dengan tujuan agar nasabah disiplin. Selain itu, berdasarkan kesepakatan Ulama seperti dalam Majma' Fikih Islami yang bernaung di bawah Munazhamah Mu'tamar Islami ke- 12, menyebutkan bahwa denda diperbolehkan pada transaksi finansial bukan pada transaksi hutang pinjaman, dengan nilai berdasarkan kerugian riil (*real lost*) dan besaran yang wajar. Pendapat ini diperkuat oleh Zuhaili (2011) yang membolehkan pengenaan denda atas keterlambatan pembayaran angsuran pada akad jual beli amanah (*ba'iul amanah*) seperti *murabahah*. Lebih lanjut, sesuai dengan fatwa MUI tersebut, para Ulama sepakat bahwa dana denda yang diperoleh tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank dan hanya diperbolehkan untuk digunakan sebagai dana sosial. Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Jika terdapat nasabah yang tidak menepati akad dengan terlambat dalam membayar angsuran, hendaknya bank Syariah memberikan toleransi dengan melonggarkannya.

- b. Jika keterlambatan tersebut terjadi karena ketidaksengajaan (karena kondisi ekonomi nasabah yang tidak memungkinkan) dan nasabah mampu membuktikannya, bank Syariah dianjurkan untuk memberikan kelonggaran sampai nasabah mampu membayarnya. Dan jika dimungkinkan, bank Syariah dapat menghapuskan hutangnya.
- c. Jika keterlambatan tersebut terjadi karena kesengajaan, bank Syariah diperbolehkan mengenakan denda dengan nilai yang wajar sesuai dengan nilai real lost.

Pada pembiayaan dengan tujuan konsumtif yang tegolong produk masal (*mass product*), analisis pembiayaan dan sebagai alat pertimbangan dalam memutus pembiayaan lazim menggunakan *scoring system*. Dalam *scoring system* ini, bank menetapkan bobot atas setiap elemen informasi mengenai nasabah dan objek pembiayaan. Informasi yang disampaikan oleh nasabah melalui aplikasi pembiayaan secara sistematis akan menghasilkan nilai/score tertentu. Nilai atau *score* ini mencerminkan ukuran potensi risiko calon nasabah tersebut. Hasil analisis terhadap informasi profil calon nasabah tersebut kemudian digunakan oleh bank untuk memustukan *approval*/persetujuan pembiayaan.

Dalam melakukan analisis *scoring system* ada beberapa hal yang perlu diperhitungkan antara lain:

- a. Data calon nasabah
- b. Sumber penghasilan calon nasabah
- c. Status kepemilikan tempat tinggal
- d. Lokasi tempat tinggal
- e. Hasil BI *checking*
- f. Jumlah *plafond* pembiayaan yang diajukan calon nasabah

Dalam analisis pembiayaan konsumen dengan *scoring system*, terlebih dahulu ada beberapa kriteria yang ditetapkan menjadi parameter penerimaan/persetujuan suatu aplikasi pembiayaan. Ukuran kriteria yang sering disebut *Credit Acceptance Criteria* ini terdiri dari:⁴³

- a. Penghasilan, yaitu aliran dana masuk atau diterima oleh calon nasabah setiap bulan berupa:
 - 1) Gaji bersih setelah dikurangi kewajiban/pembiayaan lainnya untuk calon nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income earner*).
 - 2) Laba bersih setelah pajak penghasilan dikurangi kewajiban/pembiayaan lainnya untuk calon nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non-fixed income earner*).

⁴³ *Ibid.* hal. 121

- b. *Debt Service Ratio* (DSR), yaitu perbandingan antara besarnya angsuran pembiayaan yang diajukan terhadap penghasilan. Secara umum, besarnya DSR adalah 40%. DSR dapat lebih besar atau lebih kecil dari 40% dengan memperhatikan *risk appetite* bank terhadap profil target market, misalnya jenis pekerjaan atau besar penghasilan.
- c. Jangka Waktu Pembiayaan, yaitu jangka waktu yang dapat diterima dengan memperhatikan karakteristik produk, antara lain ada/tidaknya agunan dan kriteria agunan yang diterima.
- d. Limit pembiayaan, yaitu nilai pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank kepada calon nasabah.

Dalam pembiayaan jenis konsumen umumnya selalu menggunakan agunan. Karena itu, perlu memperhatikan hal-hal berikut:

a. Agunan

Bentuk, jenis, nilai dan status kepemilikan serta pengikatannya ditetapkan oleh masing-masing bank sesuai jenis/peruntukan pembiayaan. Dalam melakukan taksasi/penilaian agunan dapat dilakukan menggunakan penilaian eksternal atau independen/KJPP (kantor Jasa Penilaian Publik) dan juga penilai internal bank, tergantung jenis agunan dan limit pembiayaan yang diterima. Agunan yang dijadikan jaminan pembiayaan harus dilakukan pengikatan sempurna.

b. *Loan to Value* (LTV)

Yaitu rasion antara *plafond* pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian pembiayaan.

c. *Down Payment* (DP)

DP yang nasabah keluarkan harus sesuai dengan yang ditetapkan oleh bank untuk limit pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank. Beberapa hal yang perlu diperhatikan berkaitan dengan DP antara lain:

- 1) DP harus berasal dari nasabah (*self financing*) yang merupakan pembayaran awal uang muka secara tunai dalam rangka pembiayaan, misalnya DP pembelian rumah atau kendaraan bermotor.
- 2) Besarnya DP dan limit pembiayaan masing-masing produk ditetapkan oleh bank dengan memperhatikan, antara lain: jenis produk, profil target, tingkat kesulitan likuidasi agunan, serta efisiensi dalam penanganan proses pembiayaan.

5. Evaluasi Kebutuhan dan Persetujuan Pembiayaan

Tahapan berikutnya dalam proses analisis pembiayaan adalah evaluasi kebutuhan pembiayaan. Pemberian fasilitas pembiayaan harus disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, dengan tetap memperhatikan kondisi keuangan nasabah.

Bank harus memperhatikan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada nasabah telah sesuai dengan kebutuhan dan telah sesuai dengan sumber pengembalian dan kemampuan membayar angsuran nasabah. Hal tersebut untuk menjaga kualitas pembiayaan agar tidak terjadi kredit macet.

Dalam pengajuan permohonan pembiayaan, nasabah sering kali mengajukan jumlah pembiayaan di atas kebutuhan sesungguhnya karena nasabah beranggapan bahwa bank sering menyetujui permohonan jumlah pembiayaan dibawah jumlah yang diajukan. Oleh karena itu, bank perlu memberikan penjelasan bahwa pemberian fasilitas pembiayaan didasarkan atas pada perhitungan realistis kebutuhan nasabah.

Untuk menentukan jumlah pembiayaan yang sesungguhnya, evaluasi kebutuhan pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai cara. Secara umum, evaluasi pembiayaan dilakukan dengan cara berikut:⁴⁴

a. Berdasarkan nilai jaminan

Pada umumnya cara ini dilakukan untuk jenis pembiayaan konsumtif. Ambil contoh jaminan yang diberikan oleh nasabah untuk memperoleh pembiayaan adalah tanah dan rumah bersertifikat. Dari jaminan itu bank dapat memperkirakan nilai wajar jaminan tersebut dengan NJOP (Nilai Jual Objek Pajak) dan harga pasar serta mempertimbangkan *marketability*. Kemudian bank akan memberikan perhitungan pembiayaan sesuai dengan kebijakan bank, misalnya 60% dari NJOP jaminan atau nilai wajar.

Begitu pula jika yang dijaminan berupa kendaraan bermotor, sangat ditentukan oleh kondisi motor, tahun pembuatan, atau pemakaian sehingga diketahui harga pasarnya. Bank dapat menghitung nilai wajar jaminan tersebut, kemudian menentukan besar pembiayaan sesuai dengan ketentuan bank.

b. Berdasarkan penghasilan nasabah (gaji)

Pada umumnya cara ini juga dilakukan untuk jenis pembiayaan konsumen dan biasanya dilakukan dalam pemberian pembiayaan khusus bagi para karyawan perusahaan. Pemberian pembiayaan kepada karyawan dinilai dari perhitungan angsuran yang dibebankan

⁴⁴ *Ibid.* hal. 123

tidak boleh lebih dari 30% gaji nasabah per bulan, namun besarnya tergantung dari kebijakan bank yang bersangkutan.

- c. Berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk pembiayaan usaha.

Cara ini dilakukan untuk menganalisis pembiayaan yang sumber pendanaannya dari bank kepada nasabah. Bank akan menghitung kebutuhan pembiayaan dan menentukan berapa yang akan dibiayai nasabah dan berapa yang akan dibiayai bank. Hal itu penting agar nasabah juga merasa bertanggung jawab terhadap kegiatan tersebut.

- d. Berdasarkan studi kelayakan

Cara ini dilakukan untuk pembiayaan produktif/komersial. Dengan cara ini berarti bank menilai jumlah yang dibutuhkan sesuai dengan kelayakan usahanya terlebih dahulu. Penilaian dilakukan dari aspek manajemen, keuangan produksi dan lainnya. Misalnya untuk mendirikan pabrik maka dibutuhkan lahan, bahan bangunan, tenaga kerja dan lainnya, atau untuk kebutuhan modal kerja maka dapat nilai kebutuhan terhadap bahan mentah, tenaga kerja dan kebutuhan lainnya.

- e. Berdasarkan analisis keuangan

Salah satu alat/cara studi kelayakan adalah analisis keuangan calon nasabah, yang salah satunya yaitu dengan analisis terhadap rasio keuangan. Analisis rasio juga digunakan untuk menimbang jumlah pembiayaan yang dapat diberikan.

Bank akan menetapkan/memutuskan jumlah pembiayaan dengan menimbang berdasarkan rasio keuangan nasabah yang terlihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba/rugi) yang diajukan, misalnya: rasio likuiditas, rasio perputaran piutang dan rasio keuangan lainnya. Perhitungan rasio keuangan tersebut akan memberikan gambaran tentang kebutuhan, kewajiban dan kemampuan nasabah, yang dapat dijadikan patokan bagi bank untuk memberikan jumlah pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan.

- f. Berdasarkan penghasilan nasabah (gaji)

Cara ini umumnya juga dilakukan untuk jenis pembiayaan konsumen, seperti pembiayaan untuk karyawan perusahaan. Pembiayaan kepada karyawan diberikan berdasarkan perhitungan angsuran yang menjadi beban yang bersangkutan. Misalnya, angsuran yang dibebankan tidak boleh lebih dari 30% gaji nasabah perbulan, namun seberapa besarnya tergantung pada kebijakan bank yang bersangkutan.

Pada pembiayaan konsumen, penghasilan atau gaji seperti disebut di depan menjadi salah satu faktor utama yang diperhitungkan dalam keputusan persetujuan pembiayaan menggunakan *scoring system*. *Scoring system* akan menghasilkan nilai/skor tertentu secara sistematis terhadap aplikasi yang diajukan oleh calon nasabah, di mana nilai tersebut mencerminkan potensi risiko calon nasabah.

D. ADMINISTRASI DAN PEMBUKUAN PEMBIAYAAN

Setelah melewati tahap analisis dan persetujuan, akan memperoleh hasil bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak. Apabila ditolak maka proses pembiayaan sudah selesai dan berkas akan dikembalikan kepada nasabah tersebut, namun apabila diterima permohonan pembiayaan tersebut maka tahap selanjutnya adalah proses administrasi dan pembukuan pembiayaan. Proses tersebut meliputi beberapa proses berikut:

1. Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)

Setelah aplikasi permohonan pembiayaan di *accept*/diterima dari pejabat pemutus, maka bank akan menerbitkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan melakukan konfirmasi kepada nasabah. Penerbitan dan konfirmasi Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) bertujuan untuk memastikan:

- a. Dokumen yang disyaratkan sesuai dengan usulan yang ditetapkan oleh pejabat pemutus harus dipenuhi oleh calon nasabah.
- b. Bersifat tidak mengikat secara legal. Pemberian fasilitas pembiayaan dapat dicairkan tergantung dari pemenuhan ketentuan/persyaratan serta kesesuaian dengan prosedur persetujuan pembiayaan.
- c. Konfirmasi persetujuan dan biaya-biaya yang timbul (misalnya biaya asuransi, notaris, administrasi bank dan lain-lain) kepada nasabah pembiayaan, yang selanjutnya menjadi dasar untuk melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dan pengikatan agunan serta pengikatan lainnya yang terkait.

2. Akad pembiayaan

Perjanjian pembiayaan antara nasabah dan bank merupakan perikatan secara tertulis dengan jenis akad yang sesuai dengan tujuan dari fasilitas pembiayaan tersebut. Perjanjian pembiayaan antara nasabah dan bank mengatur hak dan kewajiban para pihak sebagai akibat adanya transaksi pembiayaan.

Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam akad perjanjian pembiayaan, antara lain:

- a. Domisili hukum.

- b. Struktur pembiayaan yang telah disetujui (jumlah plafond, nisbah/margin, persyaratan dan lainnya) telah dicantumkan dalam perjanjian pembiayaan.
- c. Pastikan bahwa perjanjian pembiayaan mengikat dan berkekuatan tetap.
- d. Dokumen-dokumen pembiayaan harus ditandatangani nasabah dan yang berwenang dari perusahaan nasabah.

3. Pengikatan Agunan

Setelah melakukan akad penandatanganan perjanjian pembiayaan, bank akan mendapatkan dokumen agunan sehingga dapat melakukan pengikatan. Dokumentasi/pengikatan agunan harus lengkap/sem sempurna agar tidak menimbulkan masalah yang tidak dikehendaki.

Pengikatan agunan dapat berupa Hak Tanggungan (HT), Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT), Fidusia, Gadai atau Hipotek, yang disesuaikan dengan jenis objek yang menjadi agunan.

Untuk nominal pembiayaan kecil, pada umumnya agunan hanya di-cover dengan Surat Kuasa Menjual.

4. Penutupan Cover Asuransi Agunan

Penutupan asuransi agunan merupakan salah satu upaya mengamankan agunan dan memperkecil risiko pembiayaan. Besar dan jangka waktu penutupan adalah minimal senilai agunan selama jangka waktu pembiayaan. Selain melakukan cover asuransi agunan, ada juga penutupan asuransi jiwa berlaku pada nasabah pembiayaan konsumen atau pembiayaan tanpa agunan.

Klausul dalam polis asuransi harus jelas tertera di dalam *banker's clause*, yaitu suatu klausul atau syarat khusus yang wajib tertulis dan terlekat pada polis atas harat benda atau barang yang dipertanggungkan di bawah polis tersebut.

Dengan *banker's clause* berarti terjadi kesepakatan antara bank dengan tertanggung (nasabah pembiayaan) bahwa jika terjadi kerugian yang dapat dibayar di bawah polis tersebut, penanggung akan membayarkannya kepada bank sebesar yang menjadi haknya tanpa mengurangi hak tertanggung atas selisihnya.

5. Disbursement (Pencairan Pembiayaan)

Tahapan pencairan pembiayaan adalah tahapan saat fasilitas pembiayaan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana fasilitas pembiayaan. Pencairan dapat dilakukan setelah dipastikan bahwa seluruh persyaratan pembiayaan dan tahapan sudah dipenuhi nasabah.

Secara umum, tahapan pencairan pembiayaan oleh bank harus memperhatikan beberapa hal sebagai berikut:

- a. Seluruh persyaratan baik berupa dokumen maupun kewajiban-kewajiban nasabah yang ditetapkan oleh bank telah dipenuhi.
- b. Proses pencairan dilakukan oleh bagian tersendiri atau yang berbeda dengan bagian *marketing*/analisis pembiayaan.
- c. Penarikan dana pencairan pembiayaan berdasarkan surat permohonan penarikan pembiayaan yang telah ditanda tangani pejabat yang berwenang bertindak untuk dan atas nama perusahaan nasabah sesuai anggaran dasar perusahaan yang berlaku.
- d. Pada pembiayaan produktif yang bersifat *revolving*, penarikan dapat dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan. Sementara itu, untuk pembiayaan *non-revolving* seperti pembiayaan produktif untuk investasi, penarikan pembiayaan sesuai jadwal yang ditetapkan berdasarkan tersebut dapat dilakukan dengan cek, bilyet giro, surat permohonan penarikan pembiayaan atau bukti penarikan oleh nasabah.
- e. Pada pembiayaan konsumen yang umumnya menggunakan akad jual-beli *murabahah* dan bersifat *non-revolving*, pencairan dana pembiayaan dilakukan secara sekaligus, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah *ready stock*, mobil dan lain-lain. Tetapi ada juga pencairan yang dilakukan secara bertahap sesuai dengan termin yang telah ditetapkan oleh bank, sesuai dengan progres misalnya renovasi, pembelian bahan material dan rumah *indent*.

E. PEMANTAUAN PEMBIAYAAN

Setelah fasilitas pembiayaan yang telah dicairkan ke nasabah langkah selanjutnya adalah pemantauan untuk memastikan bahwa penggunaan fasilitas pembiayaan telah sesuai dengan tujuan pembiayaan, memastikan bahwa pemberian fasilitas pembiayaan berdampak pada kinerja usaha nasabah dan memastikan bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban nasabah kepada bank yakni angsuran yang telah ditetapkan setiap bulannya.

Pemantauan pembiayaan merupakan rangkaian aktivitas untuk mengetahui dan memonitor perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai lunas. Pemantauan pembiayaan oleh bank terhadap nasabah dilakukan melalui beberapa kegiatan terhadap:

1. Pelaksanaan pemberian pembiayaan;
2. Kelengkapan dokumen dan administrasi pembiayaan;
3. Perkembangan usaha nasabah pembiayaan;

4. Peruntukan pembiayaan;
5. Riwayat pembayaran;
6. Kinerja keuangan;
7. Jaminan (barang jaminan, nilai jaminan, kesempurnaan jaminan).

Kegiatan pemantauan pembiayaan kepada nasabah dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:

1. Pemantauan pembiayaan secara *on Desk*, yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan melalui:
 - a. Verifikasi dokumen pembiayaan nasabah, dalam hal ada atau tidak ada penundaan atas pemenuhan persyaratan.
 - b. Penelitian dan verifikasi atas kekurangan-kekurangan yang ditemukan.
 - c. Identifikasi terhadap masalah-masalah potensial pengadaaan kas (*cash generation*).
 - d. Deteksi terhadap kecenderungan memburuknya kondisi keuangan nasabah.
 - e. Penilaian terhadap kesediaan nasabah dalam memenuhi kewajiban keuangannya.
2. Pemantauan Pembiayaan secara *on Site*, yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan melalui:
 - a. Kunjungan lokasi fisik
Kunjungan lokasi fisik dilakukan untuk melihat kondisi di lapangan yang meliputi aspek usaha, jaminan, kemajuan proyek, deteksi permasalahan nasabah dalam menjalankan bisnisnya, penilai kemampuan manajemen nasabah, dan hal-hal lain yang diperlukan untuk dicek fisik. Kunjungan lokasi dilakukan untuk memperkuat pemantauan yang dilakukan secara *on desk*.
 - b. Trade Checking
Pemantauan pembiayaan dengan cara *trade checking* dilakukan untuk melihat kondisi usaha nasabah pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang berasal dari pemasok (*supplier*), distributor, pesaing, asosiasi industry, atau mitra bisnis lainnya.
 - c. Credit Checking
Pemantauan pembiayaan dengan *credit checking* dilakukan dengan memanfaatkan informasi yang berkaitan dengan kelancaran utang piutang, baik untuk fasilitas yang diberikan oleh bank maupun bank lain.
3. Antisipasi Dini (*Early Warning Signal*), yaitu pemantauan pembiayaan dilakukan untuk memberikan *early warning signal* atas gejala-gejala

yang dapat memengaruhi tingkat kolektibilitas nasabah pembiayaan. Hal itu penting dilakukan agar bank dapat segera melaksanakan tindakan preventif untuk mencegah penurunan kolektibilitas.

Early warning signal merupakan tindakan pemantauan terhadap pembiayaan dengan kolektibilitas lancar dan kolektibilitas dalam perhatian khusus secara dini. Pemantauan dilakukan untuk mempertahankan kualitas pembiayaan agar tetap terjaga.

Gejala-gejala memburuknya keadaan nasabah pembiayaan dapat dideteksi, antara lain jika:

- a. Aktivitas rekening nasabah pembiayaan menurun terus dan cenderung menjadi pasif.
 - b. Terdapat tunggakan kewajiban angsuran.
 - c. Tunggakan kewajiban tersebut terjadi berulang kali.
 - d. Terdapat informasi negative tentang nasabah pembiayaan berdasarkan hasil *on desk monitoring*, *on call monitoring*, *credit checking* dan informasi dari pihak ketiga, antara lain mengenai reputasi kewajiban keuangan.
4. *Annual Review* pembiayaan, merupakan aktivitas pemantauan pembiayaan berupa *review* pembiayaan tahunan sebelum jatuh tempo pembiayaan. Bank akan melakukan analisis dan evaluasi untuk menentukan kelanjutan pembiayaan apakah pembiayaan tersebut dapat diperpanjang atau harus dilunasi.

Nasabah yang menunjukkan kinerja yang baik dapat dipertimbangkan untuk diperpanjang bahkan ditingkatkan pembiayaannya. Sebaliknya, terhadap nasabah yang tidak memperlihatkan kinerja pembiayaan yang baik bahkan memburuk, bank akan melakukan upaya-upaya penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan.

F. PELUNASAN DAN PENYELAMATAN PEMBIAYAAN

Proses terakhir dari alur pembiayaan adalah pelunasan pembiayaan. Pelunasan pembiayaan terjadi sesuai jangka waktu pembiayaan berakhir atau bisa juga pelunasan dipercepat. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, usia pembiayaan segera berakhir. Pada saat itulah nasabah wajib menyelesaikan kewajiban berupa pelunasan pembiayaan.

Pelunasan pembiayaan idealnya terjadi sesuai dengan jangka waktu pembiayaan yang disepakati oleh nasabah dan bank pada saat akad pembiayaan. Tetapi bisa juga terjadi, karena keinginan nasabah melakukan pelunasan dipercepat. Hal itu dapat dilakukan selama di dalam akad diatur bahwa terjadi kesepakatan baru antara nasabah dan bank.

Bisa juga pelunasan terjadi di luar jadwal yang telah ditetapkan dalam akad pembiayaan karena pembiayaan bermasalah. Jika pembiayaan bermasalah, pelunasan bisa terjadi di luar kesepakatan awal. Hal itu dapat terjadi apabila nasabah sudah tidak mampu membayar angsuran kemudian di jual kepada orang lain untuk menutupi sisa hutang nasabah tersebut. Bank wajib berupaya memperbaiki kualitas pembiayaan nasabah secara maksimal. Yang menjadi tujuan akhirnya adalah penyelamatan pembiayaan sehingga menjadi sehat kembali.

Ketidak lancarannya nasabah dalam membayar pokok maupun bagi hasil/profit margin pembiayaan mengakibatkan adanya kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi empat macam yaitu:

1. Lancar atau kolektibilitas 1
 - a. Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik, tidak ada tunggakan, serta sesuai dengan persyaratan pembiayaan.
 - b. Hubungan debitur dengan bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan akurat.
 - c. Dokumentasi pembiayaan lengkap dan pengikatan agunan sempurna.
2. Kurang lancar atau kolektibilitas 2
 - a. Terdapat tunggakan bayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari.
 - b. Terdapat *cerukan/overdraft* yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.
 - c. Hubungan debitur dan bank memburuk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya.
 - d. Dokumentasi pembiayaan kurang lengkap dan pengikatan agunan kurang sempurna.
 - e. Pelanggaran terhadap persyaratan pokok pembiayaan.
 - f. Perpanjangan pembiayaan untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
3. Diragukan atau kolektibilitas 3
 - a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari.
 - b. Terdapat *cerukan/overdraft* yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.
 - c. Dokumentasi pembiayaan kurang lengkap dan pengikatan agunan kurang sempurna.
 - d. Hubungan debitur dan bank memburuk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya.
 - e. Pelanggaran yang *principal* terhadap persyaratan pokok pembiayaan.

4. Macet atau kolektibilitas 4

- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 270 hari.
- b. Dokumentasi pembiayaan kurang lengkap dan pengikatan agunan tidak ada.⁴⁵

Pada pembiayaan untuk tujuan penggunaan produktif dengan jumlah pembiayaan yang besar, berikut beberapa strategi bank yang biasa digunakan dalam penyelamatan pembiayaan.⁴⁶

1. Restrukturisasi

Salah satu bentuk upaya penyelamatan yang lazim dilakukan oleh bank terhadap nasabah yang mulai mengalami kesulitan adalah restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya perbaikan yang dilakukan oleh bank terhadap nasabah pembiayaan yang berpotensi atau mengalami kesulitan memenuhi kewajiban.

Adapun restrukturisasi pembiayaan dilakukan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria berikut.

- a. Nasabah pembiayaan berpotensi atau telah mengalami kesulitan pembayaran kewajiban pokok dan/atau bunga pembiayaan.
- b. Nasabah pembiayaan memiliki itikad baik dan kooperatif.
- c. Nasabah pembiayaan memiliki prospek usaha yang baik, dan diproyeksikan mampu memenuhi kewajiban setelah pembiayaan direstrukturisasi.

Restrukturisasi dilakukan untuk membantu nasabah pembiayaan mengatasi kesulitan usaha yang dihadapi sehingga memiliki kemampuan menjalankan aktivitas bisnisnya kembali seperti semula, termasuk memulihkan kemampuan memenuhi kewajiban terhadap bank. Bank tidak diperkenankan melakukan restrukturisasi pembiayaan dengan tujuan hanya untuk menghindari:

- a. Penurunan penggolongan kualitas pembiayaan;
- b. Peningkatan pembentukan PPAP; atau
- c. Penghentian pengakuan pendapatan bunga secara akrual.

⁴⁵ Suhardjono. Hal 252-257

⁴⁶ Ikatan Bankir Indonesia. *Menelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. 2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 131-134

2. Likuidasi Agunan

Likuidasi agunan merupakan pencairan agunan atas fasilitas pembiayaan nasabah pembiayaan nasabah pembiayaan untuk menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan kepada bank. Likuidasi agunan dapat dilakukan melalui penjualan agunan maupun penebusan agunan.

a. Penjualan Agunan

Penjualan agunan nasabah pembiayaan dapat dilakukan di bawah tangan maupun pelelangan umum.

1) Penjualan agunan di bawah tangan.

Penjualan agunan pembiayaan di bawah tangan dapat dilakukan terhadap agunan yang belum/tidak diikat maupun yang telah diikat. Penjualan agunan di bawah tangan dapat dilakukan oleh pemilik agunan dengan persetujuan nasabah pembiayaan sepanjang diperoleh harga tertinggi dan telah mendapat persetujuan bank. Bank memberikan batas waktu tertentu kepada nasabah pembiayaan atau pemilik agunan untuk merealisasi penjualan agunan.

2) Penjualan agunan dengan cara lelang.

Penjualan agunan dengan cara lelang adalah penjualan agunan melalui pelelangan umum dengan harga minimal sebesar nilai limit lelang yang telah ditentukan, dan bertujuan menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan.

Penjualan secara lelang tertinggi menjadi 2 (dua) jenis:

1) Lelang sukarela, yaitu penjualan agunan secara lelang yang dilakukan oleh nasabah pembiayaan selaku pemilik agunan atau oleh pemilik agunan atas agunan yang belum/tidak dilakukan pengikatan.

2) Lelang eksekusi, yaitu penjualan agunan secara lelang yang dilakukan oleh bank atas agunan yang telah dilakukan pengikatan.

b. Penebusan Agunan

Penebusan agunan pembiayaan adalah pencairan/pencairan agunan pembiayaan dari bank oleh pemilik agunan/ahli waris pemilik agunan (bukan nasabah pembiayaan) dalam rangka penyelesaian pembiayaan dengan menyetorkan sejumlah uang yang besarnya ditetapkan oleh bank.

1) Penyelesaian Pembiayaan Melalui Pihak Ketiga

Penyelesaian pembiayaan melalui ketiga dapat dilakukan melalui Pengadilan Negeri atau melalui Pengadilan Niaga. Penyelesaian pembiayaan melalui Pengadilan Negeri dapat dilaksanakan

dengan cara somasi, eksekusi hak tanggungan/hipotik/credit verband/fidusia dan gugatan.

3. *Non Performing Financing (NPF) Disposals*

Non Performing Financing (NPF) Disposals adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjualan asset pembiayaan bermasalah (individu/portofolio pembiayaan bermasalah). Asset/pembiayaan bermasalah yang dapat dijual tersebut harus telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan.

Pada pembiayaan konsumen atau pembiayaan usaha kecil, usaha penyelamatan pembiayaan tetap sama, dengan tingkat kompleksitas yang lebih sederhana. Namun intinya bahwa setiap fasilitas pembiayaan, baik itu pembiayaan besar atau kecil, pembiayaan produktif atau konsumen, langkah-langkah penyelamatan tetap dilakukan pada pembiayaan dengan tujuan menjaga atau memperbaiki tingkat pembiayaan yang berkualitas.

Soal :

1. Jelaskan gambaran umum proses pembiayaan pada bank syariah ?
2. Jelaskan pengumpulan informasi dan verifikasi pada proses pembiayaan ?
3. Jelaskan analisis dan Persetujuan Pembiayaan ?
4. Jelaskan administrasi dan Pembukuan Pembiayaan ?
5. Jelaskan pemantauan Pembiayaan ?
6. Jelaskan pelunasan dan penyelamatan pembiayaan ?

BAB VII

PENETAPAN IMBAL HASIL PEMBIAYAAN SYARIAH

Kompetensi materi :

1. Memahami pengertian imbal hasil pembiayaan bank syariah
2. Memahami sistem pembiayaan syariah
3. Memahami landasan penetapan imbal hasil pembiayaan syariah
4. Memahami jenis dan tingkatan imbal hasil pembiayaan syariah
5. Memahami faktor-faktor dalam penetapan imbal hasil bank syariah
6. Memahami metode imbal hasil pembiayaan

A. PENGERTIAN IMBAL HASIL PEMBIAYAAN

Sesuai dengan keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan pasal 1 Butir 2, pembiayaan adalah kegiatan yang berbentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung. Dilihat dari sisi praktik dalam perbankan syariah, selain dana, yang menjadi objek perjanjian adalah barang modal. Adanya pemisahan objek perjanjian dana dan barang modal meminjam dana berarti riba. Dari uraian-uraian tersebut, dapat bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah kegiatan berupa penyediaan dana atau barang dari pihak bank kepada nasabah sesuai kesepakatan yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana atau barang setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil yang didasari prinsip syariah, yaitu prinsip *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan *ijarah*.

Dalam kegiatan perbankan syariah sehari-hari, ada dua jenis yang diberikan kepada nasabahnya, yaitu bagi hasil dan keuntungan. Imbalan simpanan adalah harga yang diberikan sebagai rangsangan atau imbal hasil bagi nasabah yang menempatkan dananya di bank. Imbalan bagi hasil simpanan merupakan beban yang harus dikeluarkan oleh bank kepada nasabahnya, seperti giro, tabungan dan deposito. Seperti bunga pinjaman

pada bank konvensional adalah bunga yang diberikan kepada para peminjam atau harga yang harus dibayar oleh nasabah peminjam kepada bank, seperti bunga kredit.

Mengingat pentingnya peran imbal hasil dalam industri perbankan dan perekonomian nasional, maka diperlukan perhitungan imbal hasil yang efektif agar tidak merugikan bank atau negara.

Imbal hasil pada bank syariah dapat diartikan sebagai pembagian hasil yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang menyimpan dananya atau diberikan oleh bank pada nasabah yang menerima manfaat dana pinjaman dari bank berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Imbal hasil pembiayaan pada bank syariah dapat juga diartikan sebagai sejumlah dana yang harus dikeluarkan oleh nasabah yang memperoleh dana dari bank kepada bank dalam bentuk pembiayaan.

Dalam pengertian lain, penetapan tingkat imbal hasil pembiayaan pada bank syariah dapat berbentuk seperti penentuan tingkat harga (*price*) dari komoditas yang diperjualbelikan oleh bank dalam hal ini komoditas dinilai dalam bentuk nilai uang. Penentuan tingkat imbal hasil atau dana yang dihimpun dari masyarakat dalam bentuk simpanan pada giro, tabungan atau deposito adalah imbal hasil yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang menyimpan dananya. Sedangkan tingkat imbal hasil atas dana yang disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan adalah imbal hasil yang diterima bank dari nasabah pembiayaan. Dengan demikian, bank dapat memperkirakan dan mencatat keuangan yang diperoleh dari selisih antara imbal hasil dana simpanan nasabah dan imbal hasil pembiayaan pada buku bank (*banking book*).

Dari situ jelas bahwa tinggi rendah atau besar kecil tingkat imbal hasil dapat menentukan besar kecil keuntungan yang diperoleh bank. Selisih imbal hasil dana simpanan nasabah dan imbal hasil pembiayaan disebut margin imbal hasil/margin keuntungan.

B. SISTEM PEMBIAYAAN SYARIAH

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

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

Dilihat dari sisi hukum positif, sistem pembiayaan syariah pembiayaan syariaiah berkaitan dengan pembiayaan terhadap nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil terdapat dalam pasal 1 angka 12 UU Nomor 10 tahun 1998. Dalam pasal tersebut dinyatakan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain. Pihak bank mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan perbankan syariah mengalami perkembangan yang sangat pesat sehingga memungkinkan timbulnya berbagai macam permasalahan hukum berkaitan dengan mekanisme atau proses dari pola pembiayaan tersebut. Sumber pendapatan perbankan syariah berasal dari distribusi pembiayaan (*debt financing*), antara lain:

1. Bagi hasil atas kontrak *mudharabah* dan kontrak *musyarakah*.
2. Keuntungan atas kontrak jual beli (*al-bai'*).
3. Hasil sewa atas kontrak *ijarah* dan *ijarah wa iqtina*.
4. *Fee* dan biaya administrasi atas jasa-jasa syariah lain.

Ada yang menyebut bagi hasil pembiayaan dengan istilah *profit sharing*. Menurut ekonomi, *profit sharing* dapat diartikan bagian laba, yaitu distribusi beberapa bagian dari laba kepada para pegawai suatu perusahaan. Meskipun demikian, ada yang menyebut bagi hasil dengan istilah *profit an Loss Sharing* (PLS). Dalam perbankan syariah, istilah tersebut dapat diartikan bahwa bank syariah akan memberikan sumber pembiayaan (finansial) kepada peminjam (debitur), berdasarkan bagi risiko dan keuntungan (menyangkut keuntungan maupun kerugian) yang berbeda dengan pembiayaan (finansial) sistem bunga pada dana perbankan konvensional yang risiko bisnisnya ditanggung oleh pihak peminjam. Dengan demikian, tampaknya istilah *Profit and Loss Sharing* lebih baik daripada *Profit Sharing* karena dalam prinsip bagi hasil bukan hanya keuntungan yang dibagikan, tetapi juga kerugian sesuai dengan porsinya. Seperti yang sudah diketahui, Islam menggunakan sistem bagi hasil dan tidak menggunakan sistem bunga. Sistem ini didasarkan pada prinsip kerjasama dalam ekonomi Islam yang dapat menciptakan kerja produktif masyarakat sehari-hari yang meliputi:

1. Meningkatkan kesejahteraan dan mencegah kesengsaraan sosial.
2. Mencegah penindasan ekonomi dan distribusi kekayaan yang tidak merata.
3. Melindungi kepentingan ekonomi lemah.
4. Membangun organisasi yang berprinsip syariat sehingga terjadi proses yang kuat untuk membantu yang lemah.
5. Pembagian kerja atau spesialisasi berdasarkan prinsip saling ketergantungan, serta pertukaran barang dan jasa karena setiap pihak tidak mungkin berdiri sendiri.

C. LANDASAN PENETAPAN IMBAL HASIL PEMBIAYAAN SYARIAH

1. Dewan Syariah Nasional dalam fatwa Nomor 15 tahun 2000 menyatakan bahwa bank syariah boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) maupun bagi untung (*profit sharing*) sebagai dasar bagi hasil. *Revenue* yang dimaksud dalam dasar bagi hasil bank syariah dan yang dipraktikkan selama ini adalah pendapatan dikurangnya harga pokok barang yang dijual.
2. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 105 Paragraf 11 menyatakan bahwa pembagian bagi hasil usaha *mudharabah* dapat dilakukan berdasarkan prinsip bagi hasil atau bagi laba dan jika berdasarkan prinsip bagi hasil, maka dasar pembagian hasil usaha adalah laba bruto (*gross profit*) bukan total pendapatan usaha (omzet). Sedangkan jika berdasarkan prinsip bagi laba, dasar pembagian adalah laba neto (*net profit*), yaitu laba bruto dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana *mudharabah*.
3. Pasal 1 Angka 13 UU Nomor 10 Tahun 1998 menjelaskan pengertian prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam anatar bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*). (Pasala 1 Ayata 13).
4. Surat Luqman ayat 34, yang artinya: "*Dan tiada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok.*"
5. Surah Ali Imran ayat 130, yang artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keuntungan.*"
6. Surah Ar-Ruum ayat 39, yang artinya: "*Dan suatu riba yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah.*"
7. Surah Al-Baqarah ayat 275-279, yang artinya: "*(275). Orang yang memakan riba tidak dapat berdiriinya orang yang kemasukan setan,... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba... (276). Allah memusnahkan riba dan menyemburkan sedekah... (278). Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. (279). Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka*

ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”

D. JENIS DAN TINGKATAN IMBAL HASIL PEMBIAYAAN SYARIAH⁴⁷

Pembiayaan merupakan salah satu kegiatan pokok bank syariah, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak tertentu. Menurut sifat penggunannya, pembiayaan dibagi menjadi dua:

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

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan, baik untuk peningkatan produksi maupun keperluan perdagangan.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas.

Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah. Di sini bank bertindak sebagai pihak penyandang dana (*shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil secara periodik dengan nisbah yang telah disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank. Prinsip bagi hasil menurut syariah yang sering dipakai adalah *mudharabah* dan *al musyarakah*.

Tingkat imbalan atau imbal hasil pada pembiayaan ditentukan oleh jenis pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan cara antara lain:

1. Transaksi jual beli berdasarkan prinsip:
 - a. Murabahah
 - b. *Istishna*

⁴⁷ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal.145

- c. *Ijarah*
 - d. *Salam*
 - e. Jual beli lainnya
2. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip:
- a. *Mudharabah*
 - b. *Musyarakah*
 - c. Bagi hasil lainnya
3. Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip:
- a. *Rahn*
 - b. *Qard*
 - c. Kegiatan lain sepanjang disetujui Dewan Syariah Nasional

E. FAKTOR-FAKTOR DALAM PENETAPAN IMBAL HASIL BANK SYARIAH

1. Secara umum, faktor-faktor yang dapat menentukan tingkat imbal hasil terbagi atas 2 (dua), yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi biaya imbal hasil bank, biaya operasi dan kondisi internal lainnya. Sedangkan faktor eksternal adalah pendapatan nasional, jumlah uang beredar, ekspektasi inflasi, ekspektasi perubahan nilai tukar valuta asing dan lainnya. Besar kecil imbal hasil simpanan dan pembiayaan sangat dipengaruhi keduanya, artinya baik imbal hasil simpanan maupun pembiayaan saling memengaruhi di samping adanya faktor-faktor lain.
2. Secara khusus, faktor-faktor utama lain yang dapat memengaruhi besar kecil penetapan imbal hasil:
- a. Kebutuhan dana. Apabila bank kekurangan dana sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar kebutuhan dana tersebut cepat terpenuhi adalah dengan meningkatkan suku bunga simpanan.
 - b. Persaingan. Dalam memperebutkan dana simpanan, di samping faktor promosi, yang harus diperhatikan paling utama oleh pihak perbankan adalah memperhatikan pesaing.
 - c. Kebijakan pemerintah. Dalam arti, baik untuk bunga simpanan maupun bunga pinjaman tidak boleh melebihi bunga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.
 - d. Jangka waktu. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, semakin tinggi bunganya. Hal itu disebabkan besarnya kemungkinan risiko pada masa mendatang.
 - e. Target margin yang diharapkan.

- f. Reputasi perusahaan.
- g. Kualitas jaminan.
- h. Daya saing produk.

3. Risiko imbal hasil

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS), bank diwajibkan untuk menerapkan manajemen risiko dengan baik untuk menghindari kerugian dan kegagalan operasional bank. Salah satu risiko yang harus dikelola dengan baik adalah risiko imbal hasil, antara lain karena adanya perubahan perilaku nasabah yang menyimpan dananya di bank dalam bentuk Dana Pihak Ketiga (terdiri atas giro, tabungan dan deposito) yang mengekspektasi perubahan tingkat imbal hasil. Perubahan ekspektasi tingkat imbal hasil dapat disebabkan karena adanya penurunan nilai aset bank atau faktor eksternal, seperti naiknya *return*/imbal hasil yang ditawarkan oleh bank lain sehingga mungkin saja terjadi perpindahan dana simpanan (Dana Pihak Ketiga) kepada bank lain. Karena itu, imbalan dana simpanan yang diberikan oleh bank kepada nasabah maupun imbalan pembiayaan yang dibayar nasabah kepada bank saling memengaruhi satu sama lain, dimana imbalan dana simpanan yang diberikan kepada nasabah dapat dijadikan dasar pertimbangan untuk menetapkan tingkat imbal hasil pembiayaan yang harus dibayar oleh nasabah yang menerima pembiayaan.

4. Selain imbalan dana simpanan nasabah yang menentukan tingkat imbal hasil pembiayaan, juga terdapat faktor-faktor lain yang menjadi dasar pertimbangan pengambilan keputusan dalam menetapkan tingkat imbal hasil pembiayaan pada bank syariah, antara lain:

a. Pencairan pembiayaan. Pencairan pembiayaan harus memenuhi ketentuan jenis yang disetujui, antara lain:

- 1) Dengan menerapkan prinsip *murabahah*, yaitu pencairan pembiayaan tidak langsung kepada pemohon melainkan dibayarkan kepada *supplier* barang.
- 2) Dengan menerapkan prinsip *ijarah*, yaitu pencairan pembiayaan dilakukan dengan pembelian aktiva yang disewa/sewa beli.
- 3) Dengan menerapkan prinsip *mudharabah*, yaitu pencairan pembiayaan dilaksanakan dengan memberikan dana dalam suatu rekening giro *escrow* yang telah disepakati kedua belah pihak.
- 4) Dengan menerapkan prinsip *rahn* dan *qardh*, yaitu pelaksanaan pencairan pembiayaan dilakukan dengan memberikan dana kepada debitur atau dipindah bukukan sesuai permintaan nasabah.

- b. Pengembalian angsuran pokok pembiayaan.** Pembiayaan angsuran pokok pembiayaan pada Bank Umum Syariah atau UUS (Unit Usaha Syariah) dilakukan dengan cara, antara lain:
- 1) Pembiayaan berjangka waktu dibawah satu tahun. Pembayaran pokok pembiayaan pada pembiayaan berjangka waktu dibawah satu tahun dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.
 - 2) Pembiayaan berjangka waktu di atas satu tahun. Pembayaran pokok pembiayaan pada pembiayaan dengan jangka waktu di atas satu tahun dapat dilakukan dengan cara diangsur secara proporsional selama jangka waktu pembiayaan. Yang dimaksud secara proporsional adalah pembayaran angsuran sesuai dengan arus kas (*net cash inflow*) dari usaha nasabah.
- c. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai.** Perkiraan tingkat keuntungan/margin bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan, antara lain:
- 1) Perkiraan penjualan: volume penjualan setiap transaksi atau volume penjualan setiap bulan. Fluktuasi harga penjualan. Rentang harga penjualan yang dapat dinegosiasikan. Margin keuntungan setiap transaksi.
 - 2) Lama *cash to cash cycle*: lama proses barang. Lama persediaan. Lama piutang. Perkiraan biaya-biaya langsung; yang dimaksud biaya-biaya langsung adalah biaya yang berkaitan langsung dengan kegiatan penjualan, seperti pengangkutan, biaya pengemasan dan biaya-biaya yang lazim dikategorikan dalam *Cost Of Good Sold (COGS)*. Perkiraan biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak berkaitan langsung dengan kegiatan penjualan, seperti biaya listrik, biaya telepon dan biaya lainnya yang dikategorikan tidak berkaitan langsung dengan kegiatan penjualan.
 - 3) Sumber pengembalian pembiayaan: ketentuan sumber pengembalian pembiayaan yang diterapkan oleh bank syariah, antara lain pembiayaan harus didasari keyakinan adanya sumber pengembalian yang diharapkan dan diamankan sehingga kepentingan bank senantiasa terlindungi. Sumber pengembalian pembiayaan pada dasarnya harus bersumber dari aktivitas investasi nasabah.
 - 4) *Asset conversion lending*. 1) Pengembaliannya diharapkan berasal dari hasil konversi aset lancar (piutang dan persediaan) yang dibiayai. 2) Analisis harus meyakini bahwa seluruh risiko dapat dikendalikan sehingga konversi aset dapat selesai dengan sempurna. 3) Pembiayaan harus dilunasi seiring dengan berakhirnya siklus musiman.

- 5) *Asset protection lending*: kebutuhan modal kerja bersifat “*permanent*” sehingga hasil konversi aset lancar tidak dapat dijadikan sumber pengembalian karena kebutuhan dananya dibutuhkan selama usaha terus berputar (*going concern*) dan berkembang (tumbuh). Dalam pembiayaan ini “pertumbuhan” menjadi faktor kunci. Pembiayaan ini “pertumbuhan” menjadi faktor kunci. Pembiayaan bank tidak diajukan untuk jangka waktu singkat melainkan untuk jangka waktu yang belum selama usaha nasabah tumbuh dan berkembang (*evergreen*). Pengembalian pembiayaan sekaligus dalam fasilitas ini sulit diharapkan kecuali jika ada sumber dana lain yang menggantikan pembiayaan.
- d. **Kondisi likuiditas bank.** Apabila kekurangan dana sementara permohonan pembiayaan meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar kebutuhan dana tersebut cepat terpenuhi adalah melalui penawaran produk simpanan yang memberikan imbalan yang menarik dan bersaing namun tetap berdasarkan prinsip syariah, misalnya menerbitkan Obligasi Syariah (Sukuk) berlandaskan akad *ijarah*. Pada umumnya imbalan yang diberikan pada nasabah atau investor yang membeli sukuk lebih tinggi dibandingkan dengan imbalan yang diberikan untuk dana simpanan (dana pihak ketiga) nasabah.
- e. **Persaingan (*market competition*).** Dalam menghadapi dunia persaingan pada industri perbankan, baik dalam upaya perolehan dana simpanan maupun upaya penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, tidak hanya diperlukan produk-produk yang inovatif, tetapi juga dibutuhkan serta disukai masyarakat. Strategi *marketing* yang memadai dapat berupa promosi, periklanan, hadiah dan servis yang baik yang tentunya akan menimbulkan biaya.
- f. **Kebijakan regulator perbankan/pemerintah.** Regulasi yang diterapkan oleh regulator perbankan yang wajib dilaksanakan oleh bank, seperti batas tingkat imbal hasil dana simpanan nasabah atau batas imbal hasil pembiayaan atau penetapan kebijakan *tight money policy* dalam rangka pengelolaan inflasi atau moneter secara nasional. Penetapan Giro Wajib Minimum atas dana tunai yang ditempatkan kepada rekening giro di Bank Indonesia terhadap jumlah total Dana Pihak Ketiga bank sebagai cadangan likuiditas bank dan premium penjaminan yang harus dibayar oleh bank merupakan komponen biaya yang juga harus diperhitungkan dalam penetapan tingkat imbal hasil pembiayaan.
- g. **Reputasi perusahaan/debitur.** Bonafiditas debitur pembiayaan menjadi salah satu dasar pertimbangan penetapan tingkat imbal hasil pembiayaan yang diberikan. Dengan adanya keyakinan jaminan pengembalian dana pembiayaan secara tepat waktu sesuai yang

diperjanjikan dan keyakinan adanya kualitas jaminan yang dimiliki debitur untuk menutup risiko kegagalan pembayaran.

- h. Target keuntungan/margin bank.** Untuk tujuan kelangsungan operasional bank dan pencapaian kinerja finansial yang diharapkan, bank menetapkan target keuntungan minimal yang harus dicapai yang dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam menetapkan tingkat imbal hasil pembiayaan. Prinsip yang pertama dari bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, adalah bank harus selalu dalam kondisi likuid, artinya bank tersebut harus senantiasa mapu membayar semua kewajibannya. Untuk menjaga kondisi demikian secara terus-menerus, bank harus memelihara *cash* (dana tunai) yang cukup sehingga kapanpun nasabah dapat melakukan penarikan dalam rangka mencairkan dana simpanannya ataupun mencairkan dana pinjaman atau pembiayaan yang diperoleh dari bank. Bank dituntut untuk memiliki ketersediaan dana setiap saat (*liquidity availability/reserve*). Pada umumnya, unit kerja yang difungsikan untuk mengelola likuiditas adalah *Liability Management/ALMA* yang memiliki tanggung jawab dan kewenangan, antara lain: mengelola/memelihara likuiditas baik dalam rupiah maupun valuta asing untuk memastikan tingkat pendanaan yang efisien dan ekonomis dalam mendukung pengembangan bisnis dan mengendalikan secara profesional dengan kehati-hatian, pengelolaan yang baik, serta kepatuhan kepada peraturan dan kebijakan baik internal maupun eksternal bank (regulator); mengidentifikasi risiko imbal hasil baik yang ditetapkan dan diterapkan untuk dana simpanan nasabah maupun untuk pembiayaan dan transaksi atau produk-produk bank lainnya; mengidentifikasi risiko nilai tukar yang berasal dari transaksi dan produk bank dalam valuta asing yang terbuka (*Posisi Devisa Neto/Net Open Position*) dan yang dapat berdampak pada kenaikan imbal hasil di pasar perbankan; menetapkan sistem pengukuran risiko imbal hasil dan risiko nilai tukar; memformulasikan dan mengeksekusi strategi pengelolaan eksposur risiko imbal hasil dan risiko nilai tukar. Keputusan penetapan besar kecil tingkat imbal hasil baik untuk dana simpanan nasabah maupun penetapan besar kecil imbal hasil untuk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan dilakukan melalui Keputusan Rapat ALCO (*Assets and Liability Committee*). Anggota ALCO, antara lain terdiri atas Direktur utama, Direktur dan Kepala Unit Kerja Bisnis, Direktur dan Kepala Unit Kerja Bisnis, Direktur dan Kepala Unit Kerja Finansial control, Direktur dan Kepala Unit Kerja *Integrated Risk* (Manajemen Risiko).

F. METODE IMBAL HASIL PEMBIAYAAN

Metode imbal hasil pembiayaan pada bank syariah berdasarkan prinsip-prinsip syariah secara umum dapat digolongkan menjadi dua.⁴⁸

1. Penetapan Tingkat Imbal Hasil Pembiayaan Berdasarkan *Risk Based Pricing*

Penetapan tingkat imbal hasil pembiayaan berdasarkan *Risk Based Pricing* dalam industri perbankan pada umumnya didasarkan pada konsep perhitungan biaya dana (*cost of fund*). *Cost of funds* dapat dipengaruhi beberapa faktor, antara lain:

- a. Kebutuhan dana suatu bank untuk membayar kewajiban jatuh temponya maupun penarikan nasabah sewaktu-waktu sehingga bank harus menaikkan suku bunga dana tertentu agar dana yang diperlakukan dapat segera terpenuhi.
- b. Komposisi sumber/struktur dana pihak ketiga (DPK), jangka waktu, tingkat bunga diberikan, ketentuan GWM, persaingan antar bank, kebijakan pemerintah, target laba, kualitas kredit dan tingkat bunga baik dalam maupun luar negeri (SIBOR, LIBOR, dll), tingkat efisiensi bank, hubungan dengan nasabah *prime customer* dan *non-prime customer*, dan biaya promosi serta biaya lainnya yang berkaitan dengan penghimpunan dana.

Metode/cara perhitungan biaya dana (*cost of funds/COF*) yang umumnya diterapkan oleh bank, baik bank konvensional maupun bank berbasis syariah, terdiri atas 3 (tiga) cara:

- a. Metode biaya dana rata-rata tertimbang (***weighted average cost of loanable funds method***). Perhitungan dalam metode ini adalah berdasarkan kondisi biaya dana bank yang sesungguhnya terjadi. Dalam hal ini biaya dana bank yang sesungguhnya terjadi. Dalam hal ini biaya dana dihitung atas dasar peran masing-masing jenis/sumber dana, termasuk dengan memperhitungkan likuiditas wajib minimal yang diambil dari angka yang actual (efektif) sesuai dengan keperluan bank sehari-hari dan dengan memperhitungkan biaya premi penjaminan yang dibayar oleh bank atas dana simpanan nasabah. Metode ini menunjukkan besar biaya dana yang lebih riil, dan secara langsung menunjukkan besar *cost of funds* atau biaya yang harus dibayar oleh bank.

⁴⁸ *Ibid.* hal 152

Metode Biaya Dana Rat-Rata Tertimbang

$$\text{BLR} = \text{COLF} + \text{PM} + \text{T} + \text{CP} + \text{OC} + \text{SC}$$

Keterangan:

BLR = *Base Lending Rate/ROL = Loan Of Rate*

COLF = *Cost of Loanable Fund*

PM = *Profit Margin*

T = *Tax* (pajak atas profit margin)

CP = *Credit Premium* untuk menetapkan cadangan aktiva yang dicadangkan dalam rangka hapus buku / CKPN

OC = *Overhead Cost*

SC = *Service Cost* termasuk biaya tenaga kerja

- b. Metode biaya dana rata-rata historis (***historical average cost of funds method***). Metode biaya dana rata-rata historis merupakan cara yang paling sederhana dan paling mudah untuk menghitung biaya dana bank, yaitu dana dibagi dengan total dana yang berhasil dihimpun bank yang bersangkutan pada tahun/waktu yang menggambarkan angka/nilai *cost of funds* yang berlaku sekarang, tetapi hanya menggambarkan biaya dana yang telah dikeluarkan pada masa yang telah lewat. Metode ini digunakan jika tingkat imbal hasil dana stabil, tidak naik, atau turun. Namun jika suku bunga berfluktuasi, angka COF tidak dapat dijadikan pegangan dalam menentukan *lending rate*.
- c. Metode biaya dana marginal. Metode ini merupakan metode dengan biaya yang dibayar bank untuk mendapat tambahan dana dan memperoleh keuntungan (*spread*) yang diterima dari penambahan aset yang dibiayai dengan dana yang diperoleh tersebut. Dalam metode biaya dana marginal atau sering disebut metode biaya dana *incremental*, pihak bank menghitung dan menetapkan biaya dana berdasarkan *cost factors*. Artinya, penetapannya dihitung atas dasar biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan sejumlah dana menurut tingkat imbal hasil pasar yang berlaku ditambah margin/nilai keuntungan yang diharapkan oleh bank. Metode ini biasanya digunakan untuk memenuhi permintaan kebutuhan pembiayaan nasabah tertentu yang biasanya merupakan *prime/preference customer*.

2. Penetapan Imbal Hasil Pembiayaan Berdasarkan Tingkat Imbal Hasil Pasar.

Tingkat imbal hasil pasar adalah *market rate of yield*, yaitu imbal hasil simpanan dan pembiayaan atau penempatan dana yang besarnya didasarkan atas mekanisme pasar. Tingkat imbal hasil pasar dapat diketahui melalui media massa dan data public yang tersaji pada *website* Bank Indonesia atau Otoritas Jasa Keuangan. Metode lain yang diterapkan pada bank syariah dalam menentukan imbal hasil pada pembiayaan ada 3 (tiga):

a. Penentuan Imbal Hasil Didasarkan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan.

Imbal hasil yang didasarkan pada nisbah bagi hasil keuntungan pada pembiayaan bank syariah ditentukan berdasarkan perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

- 1) Perkiraan penjualan
- 2) Lama *cash to cash cycle*
- 3) Perkiraan biaya-biaya langsung (*Cost Of Good Sold/COGS*)
- 4) Perkiraan biaya-biaya tidak langsung (*Over Head Cost/OHC*)
- 5) Delayed factor

$$\text{Imbal Hasil} = \frac{\text{Perkiraan Tingkat Keuntungan Bisnis/Proyek}}{\text{Referensi Tingkat Keuntungan (ditetapkan ALCO)}}$$

b. Penentuan Imbal Hasil Didasarkan Pada Nisbah Bagi Hasil Pendapatan.

Imbal hasil yang didasarkan pada nisbah bagi hasil pendapatan pada bank syariah ditentukan berdasarkan perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat pendapatan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

- 1) Perkiraan penjualan
- 2) Lama *cash to cash cycle*
- 3) Perkiraan biaya-biaya langsung (*Cost Of Good Sold/COGS*)
- 4) Delayed factor

$$\text{Imbal Hasil} = \frac{\text{Perkiraan Pendapatan yang Diperoleh Nasabah}}{\text{Referensi Tingkat Keuntungan (ditetapkan ALCO)}}$$

c. Penentuan Imbal Didasarkan Pada Nisbah Bagi Hasil Penjualan.

Imbal hasil yang didasarkan pada nisbah penjualan ditentukan berdasarkan perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan penerimaan penjualan dihitung dengan mempertimbangkan:

- 1) Perkiraan penjualan
- 2) Lama *cash to cash cycle*
- 3) *Delayed factor*

$$\text{Imbal Hasil} = \frac{\text{Perkiraan Penerimaan Penjualan yang Diperoleh Nasabah}}{\text{Pokok Pembiayaan dan Referensi Tingkat Keuntungan}} \text{ (ditetapkan ALCO)}$$

3. Penetapan Imbal Hasil Pembiayaan Syariah⁴⁹

a. Posisi perhitungan imbal hasil.

Berkaitan dengan perhitungan bagi hasil dari pendapatan yang diterima, bank syariah dapat berada dalam dua posisi yang berbeda:

- 1) Bagi hasil pendapatan antara bank dengan nasabah dimana bank sebagai *mudharib* dan nasabah sebagai *sahibul maal*.
- 2) Bagi hasil pendapatan antara bank dengan nasabah dimana bank sebagai *sahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib*.

b. Tahap perhitungan bagi hasil.

- 1) Tahap I: Menentukan bagi hasil yang akan digunakan.
- 2) Tahap II: Menghitung pendapatan yang akan dibagi hasil, menghitung saldo rata-rata harian sumber dana, menghitung saldo rata-rata harian penyalur dana.
- 3) Tahap III: Distribusi bagi hasil pendapatan kepada masing-masing nasabah sesuai nisbah yang disepakati, menghitung proporsi bagi hasil pendapatan untuk setiap jenis sumber dana, menghitung pendapatan bagi hasil untuk nasabah dan bank.

c. Dalam praktik perbankan, gross profit sharing yang dibagi hasil kepada pihak ketiga meliputi:

- 1) Margin bank yang meliputi margin *murabahah*, *salam*, dan *istishna*. Apabila ada pemberian potongan kepada nasabah, maka potongan tersebut akan mengurangi margin bank.

⁴⁹ *Ibid.* hal.156

- 2) Pendapatan sewa bersih. Dalam hal ini pendapatan sewa bersih adalah selisih antara pendapatan sewa dengan akumulasi penyusutan *ijarah*. *Gain* atas penjualan aset *ijarah* juga termasuk dalam pendapatan sewa.
 - 3) Bagi hasil investasi *mudharabah* adan investasi *musyarakah*.
- d. Menghitung jumlah pendapatan yang dibagi hasil.
- Dalam perolehan pendapatan, ada 2(dua) variasi sumber dana untuk memperoleh pendapatan yang diterima oleh bank syariah:
- 1) Seluruh pendapatan berasal dari pembiayaan yang sumbernya berasal dari dana nasabah.
 - 2) Sebagian pendapatan berasal dari pembiayaan yang sumbernya berasal dari dana nsabah dan sebagian pendapatan dari modal bank.
- Untuk menghitung jumlah pendapatan yang akan didistribusikan, ada 3 (tiga) alternatif pendekatan. Pendapatan yang akan dibagi hasil dihitung berdasarkan:
- 1) Sumber dana pihak ketiga dari dana *mudharabah* saja .
 - 2) Sumber dana pihak ketiga dari dana *mudharabah* dan *wadiah*.
 - 3) Seluruh sumber dana.
- e. Perhitungan pendapatan yang akan dibagi hasil menggunakan pendekatan sumber dana dari dana mudharabah saja:
- 1) Menghitung Rata-Rata Saldo Harian Sumber Dana (RSSD). Hal ini dilakukan karena saldo nasabah dapat berubah setiap hari.
 - 2) Menghitung Rata-Rata Saldo Harian Pembiayaan (RSP). Hal ini dilakukan karena saldo untuk masing-masing pembiayaan dapat berubah setiap hari.
- f. Perhitungan dan margin murabahah dalam penetapan perhitungan margin murabahah memiliki rumus yang berkaitan dengannya:
- 1) Menentukan Harga Jual Bank = Harga Beli Bank + (Jangka Waktu x *Cost Recovery*) + Margin.
 - 2) Menentukan *Cost Recovery* (CR) = (Nilai Pembiayaan)/(Total Pembiayaan) x Estimasi Biaya Operasi 1 thn
 - 3) Menentukan Margin Pembiayaan = Presentasi x Pembiayaan Bank

Contoh soal mengenai perhitungan akad murabahah:

Seorang pengusaha bernama Bpk. Yazid mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Sejahtera dengan permohonan sebagai berikut:

- 1) Akad yang digunakan merupakan akad *murabahah*.

- 2) Tujuan penggunaan pembiayaan untuk pembelian 1 unit mobil seharga Rp. 5.000juta.
- 3) Bank Syariah Sejahtera memberikan pembiayaan sebesar Rp. 4.000juta.
- 4) Uang muka sebesar Rp. 1.000juta.
- 5) Jangka waktu 2 tahun.
- 6) Posisi dalam bank tersebut: total pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* mencapai Rp. 150.000juta dengan RPR sebesar 10% dan estimasi biaya operasional sebesar Rp. 6.000juta.
- 7) Bagaimanakah perhitungan dan penentuan margin dari transaksi tersebut?

Jawab:

$$\text{Cost Recovery} = (\text{Nilai Pembiayaan})/(\text{Total Pembiayaan}) \times \text{Estimasi Biaya Operasi 1 thn} = 5.000.000.000/150.000.000.000 \times 6000.000.000 = 199.000.000$$

$$\text{Margin} = \text{Persentase} \times \text{Pembiayaan Bank} = 10\% \times 4.000.000.000 = 400.000.000.$$

$$\text{Harga Jual Bank Syariah Sejahtera} = \text{Harga Beli Bank} + (\text{Jangka Waktu} \times \text{Cost Recovery}) + \text{Margin} = 4.000.000.000 + (2 \times 199.000.000) + 400.000.000 = 4.798.000.000$$

g. Based financing rate.

Bank sangat berhati-hati dalam menentukan imbalan pembiayaan. Sebelumnya bank akan menghitung biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh bank untuk setiap rupiah dana yang dihimpunnya dari berbagai sumber sebelum dikurangi likuiditas wajib dan biaya lainnya, seperti *overhead cost*, pajak dan margin yang ditetapkan oleh bank. Dari hasil perhitungan itu akan diperoleh persentase tingkat imbalan pembiayaan atau bisa juga disebut *pricing* pembiayaan. Pada bank konvensional, istilah *pricing* pembiayaan adalah *base lending rate*. Untuk menentukan *cost of fund*, bank konvensional mengacu pada suku bunga simpanan yang telah ditetapkan. Sedangkan bank syariah masih mengikuti acuan suku bunga simpanan seperti bank konvensional untuk dapat bersaing dengan bank konvensional.

Beberapa konsep yang dianut oleh setiap bank untuk menghitung besar biaya dana atau *cost of financing*:

- 1) *Weighted Average Cost of Funds Method* (WACOF) atau Metode Biaya Dana Rata-rata Tertimbang.
- 2) *Historical Average Cost of Funds Method* atau Metode Biaya Dana

Rata-Rata Historis.

3) *Marginal Cost of Funds Method* atau Metode Biaya Dana Marginal.

Dari ketiga cara tersebut, metode yang sering digunakan oleh bank-bank komersial adalah metode WACOF (**Weighted Average Cost of Funds**). Metode perhitungan biaya dana tersebut dilakukan dengan memperhatikan komposisi serta peran masing-masing sumber dana secara proporsional sehingga dapat menggambarkan biaya dana yang dihimpun oleh bank secara keseluruhan. Dengan memperhatikan besar Giro Wajib Minimum ditambah kas Minimum akan dihasilkan besar *Reserve Requirement* yang harus dipelihara oleh bank. Perhitungan dengan metode ini dilakukan dengan menjumlahkan seluruh dana berbiaya yang dihimpun, kemudian membuat *share* atau komposisi dana dengan pembobotan dalam persentase (%), tingkat bunga masing-masing sumber dana, besar *Reserve Requirement* (RR) yang terdiri atas GWM dan Kas Minimum, berdasarkan besar RR hitung biaya bunga efektif yang ditanggung.

h. Sistem pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut sudut pandang yuridis adalah sebagai berikut.

- 1) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Pembiayaan jual beli berdasarkan prinsip *murabahah*, *istishna*, dan *as-salam*.
- 3) Pembiayaan sewa-menyewa berdasarkan prinsip *ijarah* (sewa murni) dan *ijarah al-muntahiya bit-tamlik* (sewa beli atau sewa dengan hak opsi).

i. Sistem bagi hasil.

Bagi hasil adalah akad kerja sama antara bank sebagai pemilik modal dengan nasabah sebagai pengelola modal untuk memperoleh keuntungan dan membagi keuntungan yang diperoleh berdasarkan nisbah yang disepakati. Pembiayaan dengan sistem bagi hasil ada dua macam, yaitu berdasarkan prinsip *mudharabah* dan prinsip *musyarakah*. Menurut syariah bagi hasil diperbolehkan sebab Rasulullah telah melakukan bagi hasil saat beliau mengambil modal dari Siti Khadijah sewaktu berniaga ke Syam. Dalam praktiknya, sistem bagi hasil ini ada dua:

1) Bagi Hasil Berdasarkan Prinsip Mudharabah

Secara umum ada beberapa pengertian tentang *mudharabah*. *Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama sebagai pemilik modal dan pihak kedua sebagai

pengelola modal. Keuntungan dari kerjasama tersebut dibagi untuk kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam perjanjian. Menurut Abdullah Saeed, *mudharabah is a contract between two parties where by one party, called rabb-almal (investor), entrust money to a second party, called mudharib, for the purpose of conducting trade*. Sedangkan menurut M. Abdul Mannan, *mudharabah* adalah saat tenaga kerja dan pemilik dana bergabung bersama-sama sebagai mitra usaha untuk kerja. Abdullah lebih menekankan pada kesejajaran antara pemilik modal dan pengusaha dalam melakukan usaha, karena itu *mudharabah* dapat menyelesaikan pertentangan antara pegawai dan pengusaha.

Dari berbagai pengertian yang dikemukakan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa hal-hal pokok yang terdapat dalam *mudharabah*, yaitu ada pemilik dana (bank), ada orang yang memiliki kemampuan untuk menjalankan usaha/bisnis yang membutuhkan dana. Dengan kerjasama atau kesepakatan untuk mencari keuntungan, keuntungan yang diperoleh kemudian dibagi para pihak sesuai perjanjian, pemilik dana (bank) menanggung kerugian yang tidak disebabkan oleh pengelola, asalkan dana pokok tidak berkurang. *Mudharabah* tidak dilarang dalam syariah, hal tersebut sesuai hadits Nabi saw. yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Shalih bin Shuhaib ra.: “*Ada tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan, jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.*” (HR. Ibnu Majah No. 2280, kitab at-Tarjih).

Mudharabah dibagi menjadi dua macam, yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Adapun perbedaan antara keduanya adalah *mudharabah mutlaqah* merupakan kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang tidak dibatasi spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis (M. Syafi’l Antonio, 2001:97). Sedangkan dalam *mudharabah muqayyadah* ada pembatasan dalam jenis usaha, waktu dan tempat usaha. Pembiayaan *mudharabah* ini biasanya diterapkan dalam dua hal:

- a) Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
- b) Investasi khusus.

Menurut prinsip *mudharabah* terdapat penggabungan antara pengalaman keuangan dengan pengalaman bisnis. Dalam sistem ini bank memberikan modal dana dan nasabah menyediakan kemampuan usaha. Selanjutnya laba dibagi menurut suatu rasio yang disepakati. Jika terjadi kerugian, bank-lah yang memikulnya, dan nasabah hanya kehilangan nilai kerjanya selama modal pokok tidak berkurang. Jika modal pokok berkurang, nasabah harus mengembalikannya seperti

semula dan nasabah disebut sebagai orang yang mempunyai utang terhadap bank selama belum dibayar. Pembiayaan *mudharabah*, apabila dijalankan dengan manajemen yang baik dan keterbukaan, dapat menghilangkan kesenjangan antara majikan dan karyawan.

2) Bagi Hasil Berdasarkan Prinsip Musyarakah

Musyarakah berasal dari kata *syirkah*, disebut juga *syarikah* yang artinya akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan porsi kontribusi dana atau kesepakatan bersama. Abdullah Saed mendefinisikan *musyarakah* sebagai *partnership*. Musyarakah juga dapat diartikan penyertaan atau *equity participation* yang artinya akad kerja sama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu jenis usaha dimana pendapatan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Dari berbagai pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa hal-hal pokok yang terdapat dalam *musyarakah* adalah dua modal, ada objek usaha yang diperjanjikan, ada pembagian resiko dan keuntungan dari hasil usaha.

Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip *musyarakah* diperbolehkan menurut syariah sesuai dengan hadits Rasulullah saw. Dari Abu Hurairah, Rasulullah bersabda: “*Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya.*” (HR.Abu Dawud No.2936, dalam kitab al-Buyu’ dan Hakim)

Lewat sistem ini bank syariah mengadakan hubungan kemitraan dengan nasabah untuk suatu masa terbatas pada suatu usaha / proyek. Baik bank maupun nasabah memasukkan modal dalam perbandingan yang berbeda-beda dan menyetujui suatu rasio laba yang ditetapkan sebelumnya. Sistem tersebut juga berdasarkan atas prinsip untuk mengurangi kemungkinan partisipasi yang menuju kepada pemilik akhir oleh nasabah dengan diberikannya hak oleh bank pada mitra usaha untuk membayar kembali saham bank secara berangsur-angsur dari sebagian pendapatan bersih.

Pembiayaan *musyarakah* ini terdiri atas beberapa jenis. Saad Abdul Sattar Al-Harran membagi *musyarakah* menjadi tiga:

- a) *Syirkah al-milk (non contractual partnership)*.
- b) *Syirkah al-uqaad (contractual partnership)*.
- c) *Syirkah pemilikan (contractual partnership)*, terbentuk karena wasiat, atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Dua orang atau lebih berbagi sebuah aset nyata dan berbagi pula keuntungan yang dihasilkannya.

Pengertian *syirkah al-milk* di atas adalah dilihat dari sudut pandang ekonomi, tetapi jika dilihat dari segi yuridis, *syirkah* pemilikan terbentuk dari perjanjian dan disebut *contractual partnership*. Musyarakah akad (*contractual partnership*) terbentuk dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih sepakat bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Mereka pun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian. Masing-masing tidak harus sama sesuai dengan kesepakatan mereka, contohnya Perseroan Terbatas.

Syirkah mufawadhah (full authority and obligation), yaitu kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih, di mana setiap pihak memberikan satu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Misalnya koperasi.

Syirkah a'mall (labour, skill and management), merupakan kontrak kerja sama dua orang atau lebih seprofesi untuk bekerja sama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misalnya arsitek yang sama-sama menggarap proyek.

Syirkah wujuh (good will, credit worthiness and contracts), yaitu kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki keahlian dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit kemudian menjual barang tersebut secara tunai. Selanjutnya berbagi keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra.

Praktik pembiayaan berdasarkan prinsip *musyarakah* dalam perbankan syariah, antara lain:

- a) Pembiayaan proyek. *Musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek yang dananya disediakan oleh nasabah dan bank. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank.
 - b) Pembiayaan melalui pembelian saham. Bank diperbolehkan melakukan investasi dalam kepemilikan perusahaan dengan memberikan modal atau membeli saham yang dimiliki sebuah perusahaan. Penanaman modal dilakukan untuk jangka waktu tertentu dan setelah itu bank melakukan divestasi atau menjual saham bagiannya, baik secara singkat maupun bertahap.
- j. Sistem jual beli.
- Sistem jual beli pada umumnya didasarkan pada transaksi jual beli barang yang biasanya digunakan untuk pembiayaan barang produktif, untuk pembiayaan barang produktif, umpamanya pembelian barang pesanan. Dalam praktik cara ini dapat dibagi menjadi tiga, yaitu prinsip *murabahah*, *al-istishna*, dan *as-salam*.

1) Jual beli berdasarkan prinsip *murabahah*.

Murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, bank membeli barang yang diperlukan dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Menurut para ahli perbankan syariah dan *islamicjurisprudence*, *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu bahwa dalam transaksi jual beli tersebut penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual-belikan termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil. Dalam industri perbankan syariah, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang, bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama antara para pihak. Pembiayaan dengan sistem jual beli berdasarkan prinsip *murabahah* harus menjelaskan harga pokok barang dan besar keuntungan bank. Dalam menetapkan margin keuntungan, bank perlu menerapkan asas kehati-hatian atau secara wajar dan tidak berlebih-lebihan, karena jika berlebihan ditakutkan akan menjadi riba yang dilarang dalam agama islam.

2) Jual beli berdasarkan prinsip *al-Istishna*.

Dalam perbankan syariah, *istishna* adalah akad jual beli barang pesanan antara nasabah (pembeli) dan bank (penjual). Dalam akad tersebut spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati pada awal akad dengan pembayaran yang dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan. Jual beli dengan prinsip *al-istishna* diperuntukkan bagi perusahaan yang punya pesanan barang, tetapi tidak mempunyai dana untuk produksi. Jual beli yang dimaksud adalah bank menyanggupi pembelian barang yang masih dalam proses pembuatan sesuai dengan pesanan nasabah. Tanggung jawab selama barang itu belum jadi masih di tangan bank dan produsen. Setelah barang pesanan jadi maka bank membeli dan menjual barang tersebut kepada nasabah. Tetapi jika nasabah itu adalah perusahaan yang memproduksi barang tersebut, maka tanggung jawab ada pada nasabah dan bank selama proses pembuatan. Bank dapat menuntut kerugian jika pesanan tidak sesuai dengan kriteria yang disepakati.

3) Pembiayaan berdasarkan prinsip *as-salam*.

Dalam perbankan syariah, *as-salam* berarti akad jual beli barang pesanan antara nasabah (pembeli) dan bank (penjual) dengan spesifikasi dan harga barang pesanan berkenaan dengan hasil bumi. Misalnya bank sebagai pembeli beras yang masih akan dipanen dari sawah, menjual kepada pembeli yang memang sudah jelas bagi bank ataupun kepada pembeli yang biasa membeli hasil panen sawah tersebut. Dengan akad ini bank akan mendapat keuntungan

dari selisih harga dalam akad. Pembelian terhadap barang barang dalam akad *as-salam* ini harus ditentukan kriteria yang jelas mengenai jenis barang, jumlah barang dan harga yang disepakati. Risiko kerugian, akibat pada waktu panen beras tidak sesuai dengan yang diperjanjikan, ditanggung oleh petani. Menurut KUH Perdata Pasal 1457, jual beli adalah suatu perjanjian, dengan satu pihak mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Jual beli dalam pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah*, *istishna*, dan *as-salam* tidak jauh berbeda dengan jual beli yang ada dalam KUH Perdata. Hal itu karena kedudukan bank sebagai penjual, nasabah sebagai pembeli dan yang menjadi materi perjanjian adalah barang dan harga. Bank berjanji akan menyerahkan hak milik atas barang yang telah dipesan oleh nasabah, sedangkan pihak nasaabah membayar harga yang telah disetujui, karena itu hubungan hokum antara bank syariah dengan nasabah adalah bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Adapun pembayaran dalam akad ini ditentukan sesuai kesepakatan. Hukum yang digunakan adalah struktur hokum jual beli sebagaimana diatur dalam KUH Perdata buku ketiga bab kelima tentang Jual Beli. Ketentuan tersebut menyatakan bahwa jual beli disatu pihak menyerahkan barang dan di lain pihak membayar harga yang disepakati. Barang yang dimaksud dalam perjanjian adalah barang yang dipesan oleh nasabah kepada bank dan yang dimaksud harga adalah harga pokok ditambah margin keuntungan. Dengan adanya kesepakatan para pihak tentang harga dan barang maka terjadilah jual beli meskipun kebendaan itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar (Pasal 1458 KUH Perdata).

Soal :

1. Jelaskan pengertian imbal hasil pembiayaan bank syariah ?
2. Jelaskan sistem pembiayaan syariah ?
3. Jelaskan landasan penetapan imbal hasil pembiayaan syariah ?
4. Jelaskan jenis dan tingkatan imbal hasil pembiayaan syariah ?
5. Jelaskan faktor-faktor dalam penetapan imbal hasil bank syariah ?
6. Jelaskan metode imbal hasil pembiayaan ?

DAFTAR PUSTAKA

- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, 2015. (Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama)
- Karim, Adiwarmanto, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007)
- Karim, Adiwarmanto, 2010, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada)
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. (Jakarta: Kencana. 2004)
- Kotler, Philip, *Marketing Management*, (New Jersey: Prentice Hall. 2000)
- Machmud, Amir, *Bank Syariah* (Bandung: Erlangga, 2010)
- Muhammad, 2005, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN (Jakarta: Kencana)
- N., Ferry Idroes, *Manajemen Resiko Perbankan*, (Jakarta: Penerbit Raja Grafindo, 2008)
- Nur, M. Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, B(andung: Alfabeta. 2012)
- Remy, Sutan Sjahdeini. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. (Jakarta: Kencana, 2014)
- Rivai, Veitzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafinda Persada, 2008)
- Syafi'i Antonio, Muhammad, 2001. *Bank Syari'ah dari teori ke praktek*. (Jakarta: Gema
- Wahyudi, Imam, Dkk, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013)
- Wangawidjaja, A. Z., *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012)