

BAB V

PEMBAHASAN

A. Manajemen risiko pembiayaan musyarakah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri mengenai manajemen risiko pembiayaan musyarakah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri tersebut tidak lepas dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan.

Manajemen risiko pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri sudah menggunakan prinsip 5C dan POAC, terbukti dengan sebelum melakukan proses pembiayaan bank terlebih dahulu melakukan proses analisis pembiayaan. Penelitian Sumar'in Asmawi dan Juliansyah¹ juga menjelaskan strategi manajemen risiko yang meliputi pra akad dilakukan dengan mematuhi standart operational procedure yang ditetapkan oleh internal bank, melakukan seleksi calon nasabah, dan melakukan analisa terhadap kondisi dan keuangan nasabah. Pada tahap seleksi awal dengan cara penelitian berkas, survey lapangan dan wawancara. Tahap berikutnya dengan cara melakukan analisis dan pengukuran risiko pembiayaan dengan menggunakan 5C yaitu, character, capacity, capital, collateral dan conditional. Menurut teori yang dijelaskan oleh

¹ Sumar'in Asmawi dan Juliansyah, "Strategi Manajemen.....", hlm. 186

Binti Nur Asiyah 5C tersebut yaitu *character, capacity, capital, collateral dan conditional*:

1. *Character* (karakter atau watak nasabah)

Hal yang perlu ditekankan pada nasabah di bank syariah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah. Kegunaan penilaian karakter adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter nasabah dapat ditempuh langkah-langkah berikut:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon customer
- 2) Meneliti reputasi calon customer
- 3) Meminta *bank to bank information*
- 4) Meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon mudharib berada
- 5) Mencari informasi apakah calon customer suka berjudi
- 6) Mencari informasi apakah calon customer memiliki hobi berfoya-foya.

2. *Capacity*

Capacity artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman/ pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh

mana calon mudharib mampu melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.²

3. *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit/pembiayaan harus menyediakan dari sumber lainnya atau modal sendiri, dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan harus melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan ini adalah sebagai pelindung dari risiko kerugian.

5. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan juga harus dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk masa yang akan datang sesuai sector masing-masing.³

Manajemen risiko merupakan suatu pendekatan yang terstruktur dalam mengelola ketidakpastian yang ada kaitannya dengan ancaman. Manajemen risiko yang efektif oleh lembaga keuangan akan menghasilkan tingkat kinerja dan

² Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan.....*, hlm. 80

³ Kasmir, *Manajemen Perbankan.....*, hlm 93-94

kesehatan yang baik bagi lembaga keuangan yang bersangkutan.⁴ Hal ini juga dijelaskan dalam penelitian Badratun Nisak⁵ bahwa dengan menerapkan analisis 5C namun dalam penelitian Baadrin hanya melakukan 3 analisis yaitu: 1) character atau karakter, meyakini bahwa sifat, watak dari nasabah yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya yang dapat dilihat dari latar belakang dan gaya hidup nasabah yang menjadi ukuran kemampuan membayar cicilan dari pembiayaan yang diajukan. 2) collateral atau jaminan, yang diberikan oleh nasabah untuk menutupi segala risiko terhadap kemungkinan kemacetan pembayaran cicilan kredit, baik adanya unsur kesengajaan atau tidak. 3) condition atau kondisi, yaitu kondisi usaha nasabah yang dibiayai benar-benar memiliki prospek bidang usaha yang baik dan juga harus dinilai kondisi ekonomi serta politik sekarang. Dalam penerapan manajemen risiko ini akan mendapatkan dampak yang cukup positif, seperti: lancarnya pembiayaan kredit, operasional berjalan dengan baik, dan perputaran maupun pelunasan dana akan memperbesar kesempatan pengusaha lain untuk memanfaatkan peluang usaha. Joko Hadi Purnomo⁶ menjelaskan bahwa unsur pokok dari manajemen risiko meliputi identifikasi, mengukur, memonitor, dan mengelola berbagai eksposur risiko. Pada teori Muhammad juga menjelaskan langkah-langkah dalam manajemen risiko yaitu: 1) Identifikasi risiko, dilakukan dengan melakukan analisis terhadap

⁴ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko*....., hlm. 2

⁵ Badratun Nisak, "Analisis Manajemen.....", hlm. 52

⁶ Joko Hadi Purnomo, "Manajemen Risiko.....", hlm. 127

karaktersistik risiko yang melekat pada aktivitas fungsional, risiko terhadap produk dan kegiatan usaha 2) Pengukuran risiko, dilaksanakan dengan melakukan evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko. Penyempurnaan terhadap sistem pengukuran risiko dilakukan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi dan faktor risiko yang bersifat material. 3) Pemantauan risiko, dilaksanakan dengan melakukan evaluasi terhadap exposure risiko. Penyempurnaan proses pelaporan terhadap perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, faktor risiko, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen yang bersifat material.⁷

Sedangkan POAC antara lain *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, dan *Controlling*.

1. *Planning*, yaitu melalui analisis calon nasabah apakah layak atau tidaknya dalam melakukan pembiayaan musyarakah. Dalam hal ini pembiayaan dengan menggunakan akad musyarakah yaitu kredit kepemilikan rumah (KPR), dilihat dari umur calon nasabah, penghasilan dari calon nasabah yang disertai slip gaji terakhir, dan survey langsung kepada calon nasabah untuk melihat apakah calon nasabah ini memiliki tanggungan lain yang akan berakibat pada proses angsuran pembiayaan nantinya.

⁷ Muhammad, *Manajemen Dana*, hlm. 151-152

2. *Organizing*, dilakukan pihak PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri dalam hal ini dilakukan oleh pimpinan cabang dan bisnis manajer untuk melihat data (*checking*) calon nasabah apakah termasuk dalam Daftar Hitam Bank Indonesia (DHBI) dalam kualitas pembiayaan kedepannya. Apabila nama calon nasabah tersebut layak untuk melakukan pembiayaan maka akan dilakukan proses lebih lanjut. Namun jika nama calon nasabah masuk Daftar Hitam Bank Indonesia (DHBI) maka pihak bank berhak untuk menolak proses pembiayaan tersebut.
3. *Actuating* dan *controlling*, yaitu pemantauan serta peninjauan terhadap nasabah yang sudah melakukan proses pembiayan apakah nasabah tersebut mengalami masalah dalam proses angsuran pembiayaan maupun terjadi penundaan pembayaran sampai dikatakan mengalami masalah dalam proses pembiayaan.

B. Strategi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri untuk memperkecil risiko kerugian dalam pembiayaan musyarakah

Berdasarkan temuan peneliti mengenai strategi memperkecil risiko kerugian dalam pembiayaan yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri tersebut tidak lepas dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti.

1. Untuk memperkecil risiko kerugian dalam proses pembiayaan harus sesuai dengan prosedur pembiayaan
 - a. Pada setiap permohonan pembiayaan musyarakah baru. Bank per ketentuan internal diwajibkan menerangkan esensi dari pembiayaan

musyarakah serta kondisi penerapannya. Hal yang wajib dijelaskan antara lain: esensi pembiayaan musyarakah sebagai bentuk kerja sama investasi bank ke nasabah, profit sharing atau revenue sharing, kiikutsertaan dalam skema penjaminan, dan tata cara perhitungan bagi hasil.

- b. Bank wajib meminta nasabah untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan musyarakah dan pada formulir tersebut wajib diinformasikan mengenai:
 - 1) Usaha yang ditawarkan untuk dibiayai
 - 2) Jumlah kebutuhan dana investasi
 - 3) Jangka waktu investasi.
- c. Dalam memproses permohonan pembiayaan musyarakah dimaksud bank wajib melakukan analisis mengenai:
 - 1) Kelengkapan administrasi yang disyaratkan
 - 2) Aspek hukum
 - 3) Aspek personal
 - 4) Aspek usaha yang meliputi pengelolaan, manajemen, produksi, pemasaran dan keuangan.
- d. Bank menyampaikan tanggapan atas permohonan dimaksud sebagai tanda adanya tahapan penawaran dan penerimaan.
- e. Pada waktu penandatanganan akad antara para nasabah dan bank pada kontrak akad tersebut wajib diinformasikan seperti tanggal dan tempat

melakukan akad, usaha yang dibiayai jangka waktu pembayaran, pembagian keuntungan dll.⁸

- f. Bank dan para pihak wajib menyetorkan dana sebesar nominal yang ditulis dalam formulir permohonan yang dimaksud sebagai bukti investasi tunai bukan utang serta menegaskan jumlah investasi yang sesuai dengan proporsi yang disepakati.
- g. Dengan asumsi bank adalah sebagai *sleeping partner* maka bank wajib melakukan pengawasan atas pengelolaan usaha dimaksud.
- h. Bank wajib meminta pengelola untuk melaporkan angka basis bagi hasil berdasarkan laporan keuangan yang tervalidasi dengan baik, termasuk didalamnya penentuan komponen-komponen biaya yang mengacu kepada standar yang baku, terutama untuk skema *profit and loss sharing*, untuk menghindari ketidakpastian dalam kontrak yang berpotensi merugikan salah satu pihak.
- i. Bank wajib memiliki standar prosedur untuk menetapkan tindakan yang diambil dalam rangka recheduling kewajiban yang belum terselesaikan, dalam hal pembayaran bersifat *revenue sharing*.⁹

Hal ini juga dijelaskan dalam penelitian Sumar'in Asmawi dan Juliansyah¹⁰ dilakukan dengan mematuhi standart operational procedure (SOP) yang

⁸Ascarya, *Akad dan Produk.....*, hlm. 234-235

⁹ *Ibid...*, hlm. 236-237

¹⁰ Sumar'in Asmawi dan Juliansyah, "Strategi Manajemen.....", hlm. 181

ditetapkan oleh internal bank, melakukan seleksi calon nasabah, dan melakukan analisa terhadap kondisi dan keuangan nasabah.

2. Jika nasabah mengabaikan teguran dari bank sebanyak tiga kali, maka pihak bank dapat melakukan restrukturisasi.

Dalam penelitian Nashrurrahman Abdul Djalil dan Ammar Munir¹¹ juga menjelaskan untuk menghadapi terjadinya kredit macet dengan cara melakukan penjadwalan ulang seluruh kewajiban anggota, mengubah komposisi pembiayaan, menyita dan melelang barang jaminan untuk menutupi kewajiban anggota. Menurut penelitian Moh. Nasih, Nisful Laila dan Dewikarina¹² apabila kondisi nasabah dilihat masih memiliki niat untuk mengembalikan dana pembiayaan pada bank, maka akan dilakukan restrukturisasi, yaitu reconditioning, rescheduling dan restructuring. Dan sebaliknya apabila kondisi nasabah sudah tidak memiliki niat untuk membayar angsuran maka secara langsung bank syariah berhak untuk menuntut atau mengeksekusi jaminan. Penelitian Indrianawati, dkk¹³ juga menjelaskan bahwa masalah yang sering terjadi dalam pembiayaan yaitu non-performing pembiayaan karena streaming sisi dan data dimanipulasi. Dan untuk solusinya yaitu restrukturisasi kepada pelanggan bank yang memiliki itikad baik dan

¹¹ Nashrurrahman Abdul Djalil dan Ammar Munir, "Manajemen Risiko.....", hlm. 36

¹² Moh. Nasih, dkk., "Manajemen Risiko.....", hlm. 194

¹³ Indrianawati, dkk., "Manajemen Risiko.....", hlm. 58

sebaliknya. Restrukturisasi adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya.

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank. antara lain meliputi: Perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, pemberian potongan.
- c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan, antara lain meliputi:
 - a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan BUS atau UUS
 - b) Konversi akad pembiayaan, contohnya konversi piutang *murabahah* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi *ijarah muntahiya bittamlik* atau *musyarakah*
 - c) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah
 - d) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertakan dengan *rescheduling* atau *recondition*.

3. Apabila restrukturalisasi yang dilakukan gagal, maka bank dapat menempuh jalur Non Litigasi dan litigasi. Seperti yang dijelaskan pada penelitian Maya Andriani dan Hendri Tanjung¹⁴ menjelaskan bahwa apabila nasabah gagal membayar pihak bank dapat menempuh jalur Non Litigas maupun jalur Litigasi.

1. Jalur Non-Litigasi

Merupakan penyelesaian tanpa melalui jalur hukum atau pengadilan, diantaranya melalui musyawarah, Lembaga Pengaduan Nasabah, Mediasi Perbankan dan Mediasi asuransi Indonesia (BMAI), dan Badan Arbitrase Syariah Nasional.

- 1) Musyawarah

Yaitu penyelesaian permasalahan secara dialogis antara kedua belah pihak yang bersengketa dengan mengutamakan asas kekeluargaan.

- 2) Lembaga Pengaduan Nasabah

Pengaduan dapat didefinisikan sebagai ungkapan ketidak puasan nasabah yang disebabkan oleh adanya potensi kerugian finansial pada nasabah yang diduga karena kesalahan atau kelalaian bank.

- 3) Mediasi Perbankan dan Badan Mediasi Asuransi Indonesia (BMAI)

Yaitu proses penyelesaian sengketa yang melibatkan mediator dalam membantu para pihak yang bersengketa guna mencapai penyelesaian

¹⁴ Maya Andriani dan Hendri Tanjung, "Analisis Manajemen.....", hlm. 237

dalam bentuk kesepakatan sukarela terhadap sebagian ataupun seluruh permasalahan yang bersengketa.

4) Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)

Yaitu lembaga permanen yang didirikan oleh MUI yang berfungsi menyelesaikan kemungkinan terjadinya sengketa muamalat yang timbul dalam hubungan perdagangan, industry keungan, dan jasa.

2. Jalur Litigasi Peradilan Agama

Yaitu proses penyelesaian sengketa melalui jalur hukum pengadilan. Jalur ini biasanya ditempuh saat proses non-litigasi sudah tidak bisa menemukan kata sepakat.¹⁵

¹⁵ *Ibid...*, hlm. 238