

BAB V

PEMBAHASAN

Pembiayaan yang berhasil merupakan tujuan utama yang diinginkan oleh perbankan. Untuk mencapai semua itu maka perlu persiapan secara matang. Bank Muamalat Kediri telah menetapkan beberapa persyaratan dan prosedur-prosedur yang harus dilalui nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR.

Hal yang dilakukan oleh Bank muamalat sebelum memberikan pembiayaan adalah melakukan penilaian yang menggunakan prinsip 5C : Characteristic atau karakter calon Prinsip ini dilihat dari segi kepribadian atau karakter calon peminjam / nasabah yang dapat kita melalui wawancara langsung dan pengecekan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) atau dalam Sistem lama disebut BI checking.

Capacity (kemampuan) merupakan Kemampuan calon nasabah untuk menyelesaikan kewajibanya pada pembiayaan KPR Syariah Bank Muamalat KC. Kediri. Bank melakukan penilaian dari penghasilan atau gaji nasabah.

Capital atau modal yaitu kondisi aset atau kekayaan yang dimiliki calon peminjam. Dan Penilaian yang dilakukan Bank dalam melihat capital yaitu: Bank mellakukan analisis kemampuan dari manajaemen keuanganmisalkan ada atau tidaknya tabungan yang dimiliki nasabah, Berstatus karyawan dalam perusahaan, Mutasi rekening.

Collateral (Jaminan) atau agunan Penilaian yang dilakukan Bank yaitu dari: Keaslian dokumen bukti pemilikan agunan, letak strategis objek jaminan yang akan mempengaruhi nilai jaminan tersebut atas pembiayaan yang diajukan.

Condition of Economy (Kondisi Ekonomi). Faktor lain yang penting adalah kondisi. Uji kelayakan ini digunakan untuk kredit yang terfokus pada manajemen resiko. Dalam pelepasan kredit KPR Syariah menjadi selektif dibanding kondisi pada umumnya. Bank melakukan penilaian dari : Ada tidaknya sumber penghasilan lain dari Melihatkeadaan kondisi perekonomiannya sedang baik atau tidak baik dan ada tidaknya sumber penghasilan lai diluar profesi utama.

Hal tersebut sebanding dengan pernyataan teori mengenai Analisis Pembiayaan. Dalam Pemberian kredit kepada masyarakat bank tidak semata memberikannya dengan mudah yakni dengan menerapkan beberapa prinsip analisis yaitu 5C (character, Capacity, Capital, Condition, Collateral) yang digunakan untuk menilai pihak yang akan melakukan pinjaman. Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Berikut prinsip-prinsip dalam analisis pembiayaan antara lain:

- a. Character. Penilaian karakter dari calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk dapat menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beritikad baik, dan tidak menyulitkan bank dikemudian hari.
- b. Capacity, penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan dilakukan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat
- c. Capital atau modal adalah penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui

kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.

- d. Condition Of Economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi.
- e. Collateral, Penilaian atas agunan yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang diserahkan nasabah pembiayaan dipertimbangkan dapat mencukupi pelunasan.

Analisis permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh bank memiliki tujuan untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah dapat memenuhi kewajiban secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan bank.

1. Penerapan prosedur pembiayaan yang ditetapkan bagi calon Nasabah pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Muamalat KC Kediri.

Tahapan – tahapan yang dilalui nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah yang sudah ditetapkan dalam prosedur pembiayaan antara lain :

Nasabah datang ke Bank dengan membawa antara lain Foto Kপি KTP Suami Istri, Foto kপি NPWP Foto kপি Keluarga, Foto Kপি Surat Nikah dan data penghasilan sebagai ka ryawan (surat keterangan gaji kerja atau SK, Slip

gaji bulan terakhir atau SPT dan bukti penerimaan gaji apabila diserahkan tunai) serta jaminan dll.

Setelah semua data persyaratan terkumpul dan diterima oleh Relationship Manager Landing, kemudian akan diinputkan kedalam sistem yang dimaksud FOS yang kemudian secara otomatis terhubung dengan FOS milik FOP Prescreen untuk dilakukan pengecekan data.

Dalam pengecekan data tersebut sekaligus dilakukan proses SLIK atau BI Checking. Selanjutnya proses dilanjutkan dengan verifikasi oleh FOP Verifikator yang meliputi Verifikasi jaminan dari nilai, harga dan lokasi dengan melakukan survey langsung kelapangan dan visitasi nasabah untuk dilakukakan analisis kelayakan termasuk penentuan plafond pembiayaan.

Setelah proses verifikasi selesai maka selanjutnya akan dilakukan pembuatan offering Letter atau surat persetujuan pembiayaan oleh FOP Legal yang disertai dengan penandatanganan akta notaris. Selanjutnya akan dilakukan proses akad dengan nasabah dan proses terakhir yaitu pencairan atau disbursement oleh FOP Settlement.

Hal tersebut sebanding dengan pernyataan teori mengenai Analisis Pembiayaan penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit oleh debitur

- a. Selaku pemohon dan kreditur selaku pemberi dalam proses pemberian kredit untuk mengantisipasi agar dalam pemberian kredit tidak melanggar batasan-batasan yang telah ditentukan dan mempermudah pihak kreditur dalam melakukan penyaluran kredit kepada calon debitur, dan juga untuk menghindari penyelewengan serta kemacetan dalam

pelunasan kredit oleh debitur. Tujuan dari adanya prosedur ini adalah untuk memastikan suatu kelayakan kredit/ pembiayaan mulai dari pengajuan proposal, dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan pencairan kredit. Secara umum prosedur pemberian dan penilaian kredit perbankan tidak jauh berbeda antara satu bank dengan bank lainnya, perbedaan yang mungkin terjadi hanya terletak pada persyaratan dan ukuran penilaian yang ditetapkan. Secara Umum beberapa prosedur pemberian kredit oleh badan hukum adalah sebagai berikut

- 1) Pengajuan proposal
- 2) Penyelidikan berkas pinjaman
- 3) Penilaian kelayakan kredit
- 4) Wawancara pertama
- 5) Peninjauan kelokasi
- 6) Wawancara kedua
- 7) Keputusan kredit
- 8) Penandatanganan akad kredit/ pembiayaan
- 9) Realisasi kredit.⁷⁵

Berikut adalah alur dan proses administrasi pembiayaan sebagai berikut:

1. Proses pengajuan dan pemeriksaan dokumen legalitas

Dalam proses ini nasabah melakukan pengisian formulir pembiayaan dan melengkapi persyaratan-persyaratannya seperti: KTP Suami Istri, KK,

⁷⁵Ardhansyah Putra Hrp dan Dwi Saraswati, (Surabaya : CV . Jakad Media Pubhlising hal 69 – 72

Surat Nikah, Rekening listrik/ air, FC. Dokumen jaminan, PBB dan STTS terakhir, SIUP/SKU, Laporan keuangan 3 bulan terakhir, Slip gaji, SK Pengangkatan, Rekening Koran/ print out buku tabungan 3 bulan terakhir. Selanjutnya setelah dokumen diterima dan dipastikan kelengkapannya akan dicek SID adapun apabila terjadi kekurangan maka transaksi belum bisa diproses dan akan disimpan di order P (*Pending*).

2. *Pre Screening*

Langkah didapat dari info BI *Checking*, lama usaha dan karakter nasabah.

3. Verifikasi Data

Selanjutnya adalah proses verifikasi. Dalam proses ini ditujukan untuk meningkatkan kepercayaan dan jaminan kebenaran dan keakuratan data yang terkumpul sebagai bahan analisis data. Langkah berikutnya setelah dilakukan verifikasi adalah melakukan analisis pembiayaan, survey usaha, jaminan, tempat tinggal, dan juga pembuatan taksasi jaminan. Proses rekomendasi dan usulan Setelah dilakukan verifikasi dan analisis pembiayaan jika permohonan pembiayaan tersebut layak untuk difasilitasi pembiayaan maka *Account Officer (AO)* akan membuatkan UP atau usulan pembiayaan dengan catatan penting dalam proses pembiayaan yang harus dihindari adalah ketidaksesuaian dengan syariah, bersifat spekulatif, tanpa informasi keuangan, bidang yang tidak dikuasai, dan juga nasabah yang bermasalah.

4. Proses persetujuan

Setelah semua proses dan dokumen lengkap dan disetujui oleh

comite pembiayaan maka proses selanjutnya adalah pembuatan CIB dan pembuatan rekening nasabah dan kemudian AO akan membuat memo internal yang ditandatangani direktur operasional untuk penyiapan dana. setelah semua proses dilalui maka proses selanjutnya adalah pembuatan surat perjanjian untuk akad oleh bagian legal. Setelah akad selesai berkas permohonan diserahkan kepada kabid marketing untuk proses *Approved* pada sistem dan dana sudah bisa diambil dikasir.

5. Pengawasan dan *Maintance* pembiayaan

Monitoring pembiayaan apakah benar direalisasikan dalam usaha yang sesuai dengan apa yang disebutkan dalam permohonan pembiayaan, monitoring angsuran baik yang akan jatuh tempo maupun yang lewat jatuh tempo.⁷⁶

2. Faktor-faktor pendukung dan penghambat pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri.

Faktor pendukung yang dimiliki oleh Bank muamalat Kediri yaitu pada sistem pemasarannya. Dalam beroperasinya Bank Muamalat KC Kediri lebih menekankan Brand image yang baik pada masyarakat. Dalam penyebaran Produk KPR Syariah Bank Muamalat menggunakan strategi marketing MIX yaitu:

⁷⁶ Fetria Eka Yudiana, Manajemen Bank Syariah, (Salatiga ; STAIN Salatiga Press, 2014), hal. 85 -96

a. Product

Bank Muamalat KC Kediri mengandalkan kelebihan dengan kelengkapan fitur layanan yang ada pada produk pembiayaan KPR syariah untuk membangun brand image yang positif di mata masyarakat.

b. Price

Pada penetapan harga Bank Muamalat Kediri dalam memberikan harga pembiayaan KPR Syariah lebih murah. Dan jika nasabah tersebut sudah loyal atau sudah pernah menjadi nasabah Bank Muamalat maka akan mendapatkan banyak potongan harga.

c. Promotion

Terdapat beberapa strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat KC Kediri yaitu melalui media sosial WA, Instagram, Brosur, youtube presale atau jualan di depan nasabah, door to door. Sehingga masyarakat lebih mudah mengenal atau mendapat informasi tentang KPR Syariah Bank Muamalat

d. Place

Lokasi Bank Muamalat Indonesia, TBK. KC Kediri ini strategis dan bahkan sangat mudah dijangkau pada wilayah kota Kediri.

e. Process

Proses mengajukan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri harus memenuhi beberapa persyaratan dan melewati beberapa tahapan yang harus dilalui calon nasabah yaitu Permohonan nasabah, pengecekan kelengkapan Dokumen dan pengecekan SLIK /BI Checking oleh FOP Prescreen,

verisifikasi jaminan untuk menentukan nilainya harrganya dan juga berdasarkan; letak strategis objeknya kemudian melaksanakan akad lalu dilanjutkan pembuatan Offering Letter atau surat persetujuan pembiayaan oleh FOP Legal lau dilakukan analisis pembiayaan dan yang terakhir adalah proses pencairan pembiayaan /Disbursement oleh FOP Suttlement.

f. Phisical Evidence

Sarana dan prasarana pada Bank Muamalat KC Kediri seperti halnya parkir yang cukup bersih dan luas, pendingin ruangan Ac dan fasilitas lain yang ada pada kantor Bank Muamalat KC. Kediri.

Hal tersebut sebanding dengan pernyataan teori mengenai Analisis Pembiayaan penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit oleh debitur

Marketing Mix atau bauran pemasaran merupakan strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar profit atau keuntungan maximal. Terdapat unsur-unsur bauran pemasaran yang dirumuskan sebagai berikut:

a. *Product*

Produk jasa merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Produk yang ditawarkan meliputi barang fisik, jasa, orang atau pribadi, tempat, organisasi dan ide. Jadi produk dapat berdampak untuk memuaskan pelanggan. .Jadi pada dasarnya produk adalah sekumpulan nilai kepuasan yang kompleks. Nilai sebuah produk

ditetapkan oleh pembeli berdasarkan manfaat yang akan mereka terima dari produk tersebut.

b. *Price*

c. *Promotion*

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasaran. Secara rinci ketiga tujuan promosi tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut: Menginformasikan, Membujuk pelanggan sasaran (*persuading*), Mengingat (reminding).

d. *Place*

Untuk produk industri manufaktur *place* diartikan sebagai saluran distribusi, sedangkan untuk produk industri jasa, *place* diartikan sebagai tempat pelayanan jasa. Lokasi pelayanan jasa yang digunakan dalam memasok jasa kepada pelanggan yang dituju merupakan keputusan kunci.

e. *People*

Orang (*People*) merupakan semua pelaku yang memainkan peranan dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Elemen-elemen dari “*People*” adalah pegawai perusahaan, konsumen, dan konsumen lain dalam lingkungan jasa. Semua sikap dan tindakan karyawan, bahkan cara berpakaian karyawan dan penampilan karyawan mempunyai pengaruh terhadap persepsi konsumen atau keberhasilan penyampaian jasa.

f. Process

Process merupakan semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan sering merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri. Selain itu keputusan dalam manajemen operasi adalah sangat penting untuk suksesnya pemasaran jasa. Seluruh aktifitas kerja adalah proses, proses melibatkan prosedur-prosedur, tugas-tugas, jadwal-jadwal, mekanisme-mekanisme, aktifitas-aktifitas dan rutinitas-rutinitas dengan produk (barang atau jasa) disalurkan ke pelanggan.

g. Physical Evidence

Sarana fisik merupakan suatu hal yang secara nyata turut mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan. Unsur-unsur yang termasuk didalam sarana fisik antara lain lingkungan fisik dalam hal ini bangunan fisik, peralatan, perlengkapan, logo, warna dan barang-barang lainnya yang disatukan dengan service yang diberikan seperti tiket, sampul, label dan lain sebagainya.⁷⁷

3. Temuan mengenai penghambat pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri

Bentuk faktor penghambat pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri terbai

⁷⁷ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta :PT Kharisma, 2011)hal 120 -125

menjadi dua yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Dari faktor Internal hambatan tersebut terdiri dari :

- a. Kurangnya dokumen – dokumen persyaratan yang harus diserahkan oleh calon nasabah
- b. kurangnya KYC (Know Your Customer) yang akan mengakibatkan suatu hambatan seperti pada saat verifikasi terlewat dan kelolosan (kurang analisis) akan kebohongan nasabah sehingga terjadi pembiayaan macet karena pihak karyawan bank yang hanya mengejar target agar cepat *closing* jadi tidak memperhitungkan dan mempertimbangkan lebih mengenai nasabah.
- c. Calon nasabah tidak memenuhi kriteria

yaitu pihak dari Bank tidak bisa memberi pembiayaan KPR kepada wiraswasta yang gajinya tidak melalui rekening atau yang gajinya diberikan secara tunai.

Sedangkan dari Eksternal yaitu :

- a. Lokasi yang jauh.
- b. Perubahan karakter nasabah yang tidak dapat diprediksi selama kredit semisal dari gaya atau pola hidupnya.
- c. Pada saat masa jangka pembiayaan nasabah mengalami pemutusan hubungan kerja usahanya bangkrut dan terjadi hal – hal yang tidak diinginkan terhadap rumah yang dikredit tersebut.

Hasil penelitian di atas diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nia Daniati yang berjudul Faktor Penghambat Minat Masyarakat Betungan Mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah yang didalamnya

membahas mengenai Penyebab masyarakat tidak mengajukan pembiayaan di Bank syariah dan faktor penghambat minat masyarakat mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

4. Temuan Mengenai Bank Muamalat KC Kediri dalam mengatasi hambatan – hambatan yang terjadi dalam pemberian pembiayaan murabahah pada produk KPR syariah

Bank muamalat KC Kediri dalam mengatasi kendala tersebut yaitu dengan: segera meminta kepada nasabah untuk melengkapi dokumen apabila ada kekurangan, melakukan analisis 5C kepada calon nasabah sebagai upaya pencegahan terjadinya kredit macet, dan memonitoring pembiayaan nasabah, memberikan visitasi ke nasabah untuk mencari solusi bersama agar tidak sampai ke balai lelang, *rescheduling*. Data tersebut kemudian didukung dengan teori Dr, Muhammad pada buku Manajemen Bank Syariah edisi revisi kedua yaitu menurut kolektabilitas Bank Indonesia dalam menangani pembiayaan bermasalah yaitu dengan pemberian surat teguran/peringatan, melakukan kunjungan kelapangan atau silaturahmi oleh *Account Officer* kepada nasabah, dan juga melakukan upaya preventif dengan melakukan *Rescheduling* / penjadwalan ulang dan juga *Reconditioning* / memperkecil margin keuntungan.⁷⁸

⁷⁸ Muhamad Syawal, *Analisa Penerapan Prinsip 5C dalam meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah (Studi pada Pusat PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh)*, (Banda Aceh: Skripsi Tidak diterbitkan, 2018)