BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Pemaparan Data

1. Profil Lembaga

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI

Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin).

2. Visi dan Misi Lembaga

Visi : Top 10 global Islamic Banking

Misi

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia *Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025*

2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham, *Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)*

3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

   Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja

3. Nilai – nilai perusahaan

AKHLAK

- ***Amanah (***Memegang Teguh kepercayaan yang diberikan)
- ***Kompeten*** (Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas)
- ***Harmonis*** (Saling peduli dan menghargai perbedaan)
- ***Loyal (***Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara)
- ***Adaptif (***Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakan ataupun menghadapi perubahan)
- ***Kolaboratif (***Membangun kerja sama yang sinergis)

4. Produk-Produk BRI Syariah

   a. Produk Pendanaan

      1) Tabungan Faedah BRI syariah iB

Merupakan produk tabungan dengan akad *wadi'ah* , dengan beragam faedah memberikan kemudahan bagi nasabah untuk bertransaksi keuangan.

2) Tabungan Faedah Haji BRI syariah iB

Merupakan produk simpanan dari BRI syariah menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqoh* sesuai prinsip syariah, khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pembayaran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Selain itu Tabungan Faedah Haji BRI syariah iB dapat digunakan bagi nasabah untuk merencanakan ibadah umrah.

3) Tabungan Faedah Impian BRI syariah iB

Merupakan tabungan berjangka dari BRI syariah menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan melalui Tabungan Faedah BRI syariah iB sebagai rekening induk. Tabungan ini memiliki fitur yang menarik karena dilengkapi asuransi jiwa.

4) TabunganKu BRI syariah iB

Tabungan untuk perorangan menggunakan akad wadi'ah dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh Bank Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

5) Tabungan Faedah Simpanan Pelajar iB

Tabungan Faedah Simpanan Pelajar iB tabungan yang diperuntukan bagi siswa yang diterbitkan secara nasional, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

6) Giro Faedah BRI syariah iB

Produk simpanan dari BRI syariah yang diperuntukan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan untuk kemudahan transaksi bisnis sehari-hari dimana penarikan dana menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindah bukuan yang tersedia dalam akad *Wadi'ah* maupun *Mudharabah Mutlaqah*.

7) Deposito

Merupakan produk investasi berjangka dari BRI syariah menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan denganjangka waktu penempatan 1,3,6, dan 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan

1) KPR (Kepemilikan Pembiayaan Rumah)

Merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah).

2) KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor)

Pembiayaan kepemilikan mobil fari BRISyariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah).

3) KMG (Kepemilikan Multi Guna)

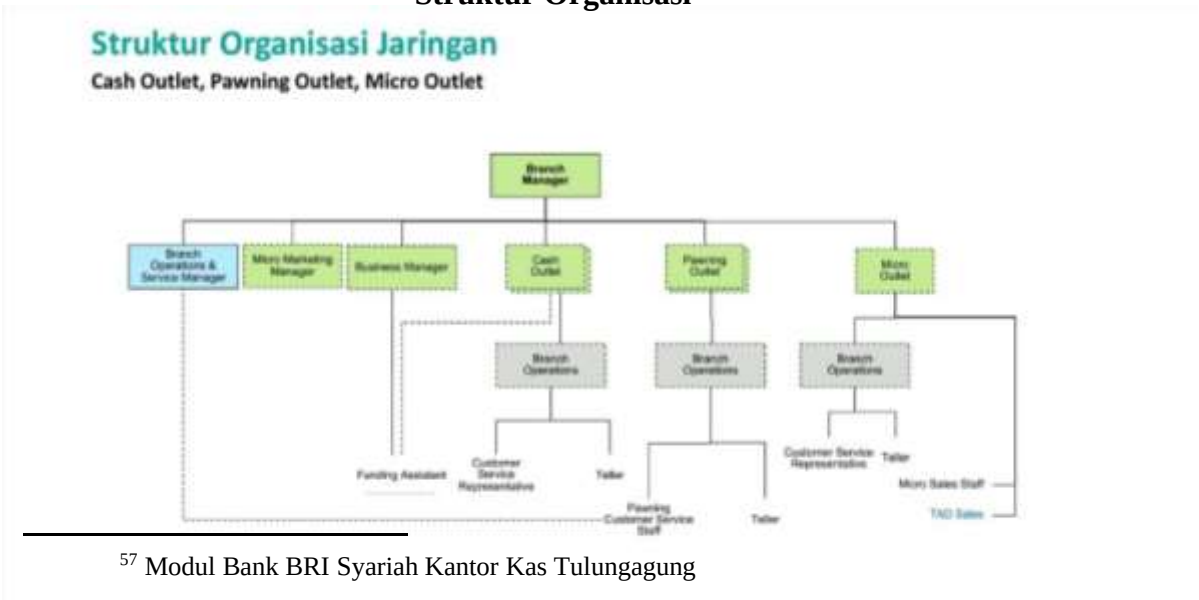
Pembiayaan yang diberikan khusus untuk pegawai perusahaan yang sudah melakukan Master Agreement dengan Bank BRISyariah. Untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

4) Unit Mikro

Pembiayaan yang di berikan kepada nasabah perorangan atau kelompok untuk mendapat tambahan modal maupun investasi, dalam pengembangan usaha mikro yang di jalankan nasabah dan minimal usahanya sudah berjalan 2 tahun.[57]

5. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



[57] Modul Bank BRI Syariah Kantor Kas Tulungagung

B. Temuan Penelitian

1. Temuan Tentang Faktor penyebab pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung

Pada bank syariah hubungan antara bank dengan nasabah adalah kemitraan antara penyandang dana dengan pengelola. Pemodal/pemilik modal (penyandang dana) yaitu pihak mengeluarkan sejumlah uang (sebagai modal) kepada pihak lainnya (mudharib) untuk diperdagangkan. Sedangkan pengusaha (mudharib) atau pengelola dana adalah pihak yang menjalankan suatu aktivitas atau usaha dari dana (modal) tersebut. Salah satu bentuk penyaluran dana yang diberikan bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh bank syariah dari masyarakat yang memiliki dana surplus disebut pembiayaan . Bank harus memperhatikan berbagai faktor dan aspek apa saja yang harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan terhadap masalah pembiayaan atau penyaluran dana pada masyarakat. Salah satu produk perbankan syariah yang memiliki risiko tinggi adalah produk pembiayaan. Produk pembiayaan menghadapi resiko pembiayaan bermasalah, sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi bank jika tidak dideteksi serta dikelola secara tepat. Non Performing Financing (NPF) merupakan ukuran pembiayaan bermasalah yang perlu diperhatikan karena sifatnya yang fluktuatif dan tidak pasti sehingga penting untuk diamati dengan perhatian khusus. Terdapat 2 (dua) faktor penyebab terjadinya kredit bermasalah yaitu faktor internal dan eksternal bank.

1) Faktor Internal

Dari data yang diperoleh di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung, faktor internal yang terjadi adalah kurang tajamnya saat analisa nasabah. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mohammad Fachrun Roziq bagian Supervisor :

> "Faktor internal itu terjadi dari pihak bank, yang biasa terjadi dari faktor internal yaitu kurang teliti dalam memilih nasabah" [58]

Faktor internal yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah terjadi karena kurang teliti dalam menganalisis nasabah, Seperti yang di jelaskan oleh pak Brasta bagian Account officer :

> "Kemarin masih kurang teliti dalam menganalisis suatu permohonan pembiayaan seperti karakter nasabah, usaha nasabah, dan menganalisis karakter yang ada di prinsip 5C."[59]

Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung sebelum melakukan proses pencairan kepada nasabah telah melakukan pencarian rekam jejak pembiayaan di BI Checking, sehingga bisa dilakukan tindakan nasabah tersebut bisa lanjut proses pencairan atau tidak. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mohammad Fachrun Roziq bagian Supervisor :

> "Kalau faktor internalnya kan sudah difilter dari BI checking, nasabah di cek pembiayaannnya dimana saja, lancar atau tidak, itukan sudah kriteria wajib kalau nggak lancar juga tidak dibiayai,kalau internalnya sudah ke filter. Mungkin dari

[58] Wawancara dengan Mohammad Fachrun Roziq (Supervisor), Tanggal 26 November 2021.

[59] Wawancara dengan Brasta (account officer), Tanggal 7 Januari 2022.

> eksternalnya, dari nasabahnya mungkin kena tipu, atau misal usahanya ikan gurami ikannya mati kena musibah, jadinya gagal panen gagal bayar. Terus ada lagi yang sering dari karakter kita tidak tau, usaha bagus jaminan masuk, karakternya kurang baik. Awalnya 1 kali 2 kali bayar bagus, ketiga tidak bayar. Ternyata karakternya tidak baik.dari awal memang nasabahnya tidak punya iktikad baik, mungkin juga ada. Tapi yang lebih kita tidak bisa tau yaitu dari karakter, kalau dari usaha kita kan bisa memilih, mungkin kalau karakter itu yang tidak bisa. Kalau awal baik dulu orangnya, satu kali, dua kali tiga kali baru kelihatan."[60]

Analisa nasabah terlebih pada pendekatan karakter sangat penting, pada tahun 2018 terjadi peningkatan NPF di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung. Hal tersebut terjadi karena pihak bank kurang teliti dengan karakter nasabah sehingga ada kerugian yang besar. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM:

> "Terjadi kesalahan analisa, kurang teliti dengan karakter nasabah, ada 2 nasabah yang plafonnya 200 jutaan itu nunggak semua dikarenakan uang yang dicairkan itu, dulu kan masih BRI Syariah ya. Ternyata dibuat bukan untuk usaha, teryata untuk lain. Satu bulan dua bulan lancar, 3 bulan mulai tidak bisa membayar sampai NPF (pembiayaan bermasalah), penyelesaiannya itu kalau tidak salah di 2019 dilelang dan ada yang beli. Jadi di tahun 2018 itu agak meningkat "[61]

Kesalahan analisa yang terjadi tidak hanya disesbabkan oleh kurangnya teliti dalam analisa melainkan ada kendala lain, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Brasta selaku account officer :

> "Ada beberapa kendala diantaranya adalah sikap nasabah yang cuek terhadap apa yang disampaikan oleh *sales officer* yang memberikan informasi tentang pembiayaan yang ada pada bank. Yang

---

[60] Wawancara dengan Mohammad Fachrun Roziq (Supervisor), Tanggal 26 November 2021.

[61] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

kedua, jarak nasabah yang memiliki minat untuk melakukan pembiayaan namun terlalu jauh dari bank tersebut. Ketiga, adanya margin yang tidak sesuai dengan kemauan nasabah. keempat, sulitnya nasabah melengkapi data-data nasabah sebelum dilakukannya pembiayaan."[62]

Selanjutnya harus dilakukan pengawasan terhadap dengan baik untuk meminimalisir kredit bermasalah yang meningkat. seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mohammad Fachrun Roziq bagian Supervisor :

> "apabila pengawasan bank kurang baik, maka kredit bermasalah akan meningkat, begitu juga sebaliknya , apabila pengawasan bank baik, maka resiko kredit bermasalah yang terjadi akan berkurang" [63]

Kemudian Bank Syariah Indonesia kantor Kas Tulungagung juga mengupayakan sistem operasional yang baik. Seperti yang dijelaskan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM:

> "Iya sudah sesuai SOP yang berlaku, itukan ada standarnya biasanya di undang – undangnya ada"[64]

Dalam pelayanan nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung telah memberikan yang terbaik. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Aditya selaku nasabah :

> "Operasional yang diterapkan sudah sangat baik. Bisa dilihat dari proses pelayanan, ramah dan tanggap"[65]

2) Faktor Eksternal

---

[62] Wawancara dengan Brasta (account officer), Tanggal 7 Januari 2022.

[63] Wawancara dengan Mohammad Fachrun Roziq (Supervisor), Tanggal 26 November 2021.

[64] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

[65] Wawancara dengan Bapak Aditya (Nasabah), Tanggal 26 November 2021

Dari hasil penelitian di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung faktor eksternal ada dua yaitu dari unsur kesengajaan dan unsur tidak sengaja, seperti yang dijelaskan oleh pak brasta selaku account officer :

> "Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar bank. Faktor eksternal disebabkan oleh nasabah. Faktor eksternal dapat terjadi dengan dua unsur, yaitu: adanya unsur sengaja atau unsur tidak sengaja. Unsur sengaja yaitu dimana seorang nasabah pembiyaan multijasa sengaja tidak membayar angsuran atau kewajibannya kepada pihak bank. Adanya keperluan lain yang terjadi menyebabkan nasabah tidak membayar angsuran atau kewajiban kepada pihak bank. Sehingga dapat menyebabkan pembiayaan macet. Unsur tidak sengaja yaitu disebabkan oleh nasabah yang mempunyai keinginan untuk membayar tetapi tidak mampu membayar. Contohnya seperti nasabah mengalami kecelakaan atau musibah bahkan meninggal dunia yang mengakibatkan perekonomian nasabah tersebut menurun dan menyebabkan tidak dapat membayar angsuran."[66]

Faktor eksternal yang banyak terjadi yaitu kondisi ekonomi. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM:

> "Usaha yang sering macet, itu kelihatan kemarin waktu pandemic yaitu usaha yang terdampak seperti warung kopi enggak bisa buka, jasa transportasi. Kalau dari sektor pertanian tidak terlalu berdampak, tapi ada sebagian yang ikut-ikutan nunggak"[67]

Faktor eksternal lainnya juga terjadi ketika ada musibah yang menimpa, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM :

---

[66] Wawancara dengan Brasta (account officer), Tanggal 7 Januari 2022.

[67] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

> "Contohnya kemarin nasabah saya adalah peternakan ayam. Waktu flu burung kemarin ayam nya banyak yang mati, akhirnya sedikit demi sedikit kayak harga telur turun"[68]

Nasabah dikatakan pembiayaannya macet apabila telah menunggak pembayaran selama 6 bulan berturut – turut. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM:

> "Biasanya dilihat dari lamanya telat membayar atau kemacetan itu yang utama itu untuk disini berapa lama dia mengalami kemacetan dari mengangsurnya paling tidak 6 bulan baru bisa dikatakan sebagai nasabah yang bermasalah"[69]

Bank Syariah Indonesia kantor Kas Tulungagung memberikan fasilitas kepada nasabah dalam penyaluran pembiayaan dengan produknya yang sangat banyak diminati masayarakat terutama bagi pelaku UMKM, yaitu produk kur mikro Ib. Seperti yang di ungakpakan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM :

> "Untuk membantu usaha rakyat atau UMKM, membantu dalam hal pembiayaan seperti penambahan modal, pembelian asset, pembelian kendaraan, tujuannya membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya."[70]

Sasaran atau target yang dituju dari produk Kredit Usaha Rakyat Mikro IB adalah

---

[68] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

[69] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

[70] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM) Pada tanggal 26 November 2021

> Sasarannya ke usaha kecil menengah jadi tergantung kebuttuhan, jadi kalau KUR kan ada beberapa produk jadi mulai pinjaman 5 juta sampai 500 juta, jadi sasarannya itu usaha yang menengah. Misalnya pedagang pasar, usaha budidaya ikan, usaha tralis, toko meracang, warung kopi seperti itu.[71]

Adapun syarat penerima KUR Mikro IB adalah :

> Yang utama adalah harus memiliki usaha, jika nasabah masih mau membuka usaha itu tidak bisa. Harus ada usaha minimal 6 bulan berjalan. Kalau misalnya mau pinjam untuk membuka usaha itu tidak bisa, soalnya kita analisanya itu dari hasil usahanya itu, kalau belum ada usaha yang jalan itu tidak bisa analisa, seberapa kapasitasnya, seberapa besar kebutuhan modalnya, soalnya kan masih mau. Untuk usahanya itu nanti boleh usaha pribadi atau usaha keluarga juga bisa. Syarat nasabah KUR Mikro IB tidak boleh mempunyai pembiayaan modal kerja di bank lain. Kecuali KPR,Leasing, kredit motor gak papa. Kalau KUR misalkan punya di BRI konvensional gitu tidak bisa, harus dilunasi dulu yang dikonvensional baru pengajuan yang disyariah, tidak bisa dua-duanya KUR. Kalau punya pembiayaan di FIF itu bisa pengajuan KUR, jadi tidak ada pinjaman modal kerja di bank lain. Kecuali leasing kredit motor, kredit mobil itu bisa jadi tidak harus dilunasi.[72]

Nasabah yang berminat pada produk KUR Mikro IB itu terbagi dalam semua sektor usaha, hal ini juga dijelaskan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM

> "Pada sektor usaha Semua sektor ada, mulai dari sektor perikanan, perdagangan, pertanian juga ada. Biasanya itu blok, kayak daerah sanggrahan itu banyak usaha ikan hias, bisa tau ada produk ini dari temen ke temen cerita – cerita, mungkin daerah sana banyak yang ikan. Mungkin kalau dipasar ada temannya yang datang juga. Bagi hasilnya KUR mikro IB ini sudah ditetapkan pemerintah yaitu 6% pertahun kalau perbulannya itu sektar 0,26% dari total pembiayaan".[73]

---

[71] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

[72] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

[73] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM), Tanggal 26 November 2021

Dalam pembiayaan tidak jauh dari adanya permasalahan, dalam hal ini produk KUR Mikro IB juga mengalaminya sehingga bank harus mempunyai tindakan yang dilakukan agar hal tersebut mampu dihindari, Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM menjelaskan bahwa :

> "Jadi kan untuk permasalahan macam-macam jadi dari banknya sendiri ada surat teguran atau surat peringatan. Langkah awalnya adalah membuat SP 1 (suarat peringatan pertama) keterlambatan 1 bulan, SP 2 keterlambatan 2 bulan, SP 3 diatas 3 bulan, jika dari SP 1-3 tidak ada penyelesaian dari nasabahnya tidak ada pembayaran. Maka yang terakhir kita lakukan jual jaminan atau jual asetnya untuk melunasi pembiayaan di BSI. Untuk agunannya itu bisa BPKB atau sertifikat, terkait BPKB atau sertifikat itu nanti dilihat dari 80% dari harga jaminan, misalkan jaminannya montor seharaga 10 juta itu nanti pembiayaannya sekitar 7 sampai 8 juta. Jika pembiayaannya mencapai 500 juta agunan yang digunakan rata-rata adalah sertifikat tanah atau rumah. Mulai BSI ini ada pembiayaan yang mencapai 500 juta, dulu sebelum BSI waktu BRI Syariah sampai 200 juta. Tapi untuk plafon 500 juta dari segi surveynya pun lebih detail, dari segi keuangannya pun juga detail soalnya plafon besar, jadi resikonya yang mungkin terjadi nanti juga besar, beda dengan yang kecil-kecil jual jaminan selesai kalau 500 juta nanti misalkan prosesnya lebih detail lagi. Proses pembiayaan SLA kita itu 3 hari, Cuma tergantung dari nasabah juga. Jadi hari pertama data masuk, hari kedua survey, hari ketiga bisa pencairan. Syaratnya hari pertama data masuk harus lengkap, hari kedua kita survey, besoknya langsung pencairan.Cuma kadang – kadang kalau plafon diatas 200 juta itu agak lama, survey dari cabang kediri. Kalau disini hanya 100 juta kalau diatas itu survey langsung dari cabang". [74]

[74] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM) Pada tanggal 26 November 2021

2. Temuan tentang strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada Kredit Usaha Rakyat Mikro IB pada Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung

Pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan yang digolongkan tidak lancar sampai dengan macet, dimana nasabah/debitur tidak mampu melunasi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan. Oleh karena itu, penyelesain pembiayaan bermasalah perlu segera ditangani agar tidak terjadi kerugian baik bank maupun nasabah. Penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan upaya yang disebut restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi Pembiayaan adalah sebuah langkah dan strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya yang dilakukan Bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya.[75]

Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM menjelaskan bahwa :

> "Usaha yang sering macet, itu kelihatan kemarin waktu pandemic yaitu usaha yang terdampak seperti warung kopi enggak bisa buka, jasa transportasi. Kalau dari sektor pertanian tidak terlalu berdampak, tapi ada sebagian yang ikut-ikutan nunggak. Untuk sistem restruktur waktu pandemic itu nasabah mengajukan dulu, setelah itu kita cek usahanya benar berdampak atau tidak. Kalau nasabah tidak menghendaki ya tidak apa-apa tidak diwajibkan. Kalau ada nasabah yang ngomong keberatan angsuran karena pandemic kitab isa survey ke lokasi, kita lihat emang benar-benar menurun atau tidak. Apa Cuma ikut-ikutan. Tidak langsung kita kasih restruktur juga, kita kasih wacana dulu, kita kasih pengetahuan dulu seperti apa prosesnya. Waktu

[75] Mukhairah, "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Kelancaran Pengembalian Pembiayaan Mikro Ib Pada Pt. Bank Bri Syariah Kantor Cabang Banda Aceh"*, Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2019, hal. 35

pandemic kemarin banyak yang pengajuan restruktur sekitar 30%”[76]

Selain itu pihak bank juga memberikan beberapa tindakan yang akan dilakukan untuk nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah. Seperti kasus yang terjadi di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas tulungagung. Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM menjelaskan bahwa :

> “Ada nasabah yang bangkrut, contohnya kemarin nasabah saya adalah peternakan ayam. Waktu flu burung kemarin ayam nya banyak yang mati, akhirnya sedikit demi sedikit kayak harga telur turun. Penyelesaian terakhir ya harus jual asset. Kalau emang usahanya harus tutup, kita butuh freshmoney, sedangkan asset yang dijaminkan dikita kan diatas dari plafon, misalkan asset 300 juta. Jaminannya kan 200 juta. Dari asset 300 jadi pencairannya 200 ndak mungkin diatas 300 juta, karena apa? Karena jika terjadi pembiayaan bermasalah ada solusinya. Misalkan pinjaman 200 aset sebesar 300 kan masih ada sisa 100, misal mepet-mepet dijual 275 cepet – cepetan masih ada sisa 75, ini masuk ke orangnya sendiri. Ada 2 opsi untuk proses penjualan asset, yang pertama kita memberikan SP 1-3 itu memberikan kelonggaran nasabah untuk menjual asetnya sendiri, kita kasih waktu kira – kira ada solusi atau tidak, bisa menjual atau tidak. Kalau memang tidak bis akita ada notaris juga, kita ikut yang lelang. Kalau lelang sini kan ikut malang KPKRLnya. Kalau lelang nantikan seluruh jawa-jatim kan tau, misalkan kalau ada yang senang lihat lelang atau yang di koran baca misalkan ada lelang ada mungkin berminat, kalau lelang kan nanti ndak tau yang dapat siapa. Kalau dijual sendiri kan tau, mungkin dibeli oleh temannya atau saudaranya bisa juga ditawarkan ke tetanggnya dulu. Kalau lelang nanti harganya juga dibawah harga pasaran misalnya buat penyelesaian cepat di banknya biar bisa dilunasi. Solusi terakhir jika bangkrut ya harus jual asset, kalau pinjam lagi nanti takutnya nanti usahanya belum baik, nanti malah nambah utang. Sini belum lunas malah minjam lagi, jadi dua. Kalau bank solusinya lebih ke jual asset.”[77]

---

[76] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM) Pada tanggal 26 November 2021

[77] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM) Pada tanggal 26 November 2021

Dengan demikian bank akan tetap memberikan keputusan kepada nasabah dalam penjualan asset dan memecahkan permasalahan pembiayaan.

Tindakan lain yang dilakukan bank yaitu *rescheduling, reconditioning, restructuring,* seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto Selaku Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM :

> "Kemarin efek pandemic banyak yang belum berani pinjam kalau saat ini sudah mulai berani pinjam lagi, waktu covid kemari nada penurunan pengajuan pembiayaan sekitar 30%, Cuma saat ini sudah banyak lagi. Pembiayaan bermasalah juga meningkat waktu pandemic kemarin, awalnya lancar jadi mundur juga ada. Ada yang minta restruktur juga ada, dari bank nya sendiri juga ada himbauan dari OJK relaksasi pembiayaan, jadi dari banknya juga ada program seperti itu. Untuk debitur – debitur yang mengalami penurunan usaha."[78]

C. Analisa Temuan Data

1. Analisa tentang faktor penyebab pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas Tulungagung

Faktor utama yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada bank syariah indonesia kantor kas tulungagung adalah pada faktor eksternalnya, dari nasabahnya mungkin kena tipu, atau misal usahanya sedang terkena musibah, jadinya gagal panen sehingga gagal bayar. Sehingga bank harus berhati – hati dalam memilih nasabah. Bank harus menerapkan prinsip pemberian kredit dengan

[78] Wawancara dengan Bapak Rengga Jeni Ery Sugiarto (Micro Staff bagian Pembiayaan UMKM) Pada tanggal 26 November 2021

5C yaitu Character (Karakter), Capacity/Cashflow (Kapasitas/Keuangan), Capital (Modal), Conditions (Kondisi), Collateral (Agunan), Constraint (Hambatan). Dari kelima prinsip tersebut yang sulit untuk di analisis adalah prinsip karakter. Karena tidak akan pernah tau bagaimana karakter seseorang, yang awalnya proses pembayarannya lancar, kalau memang orang tersebut tidak punya karakter yang baik suatu saat pembiayaannya pasti bermasalah. NPF (Non Performing Financing) atau pembiayaan bermasalah yang terjadi pada bank syariah indonesia kantor kas tulungagung pernah mencapai lebih dari 5%, yang menjadi faktor penyebab adalah nasabah yang curang. Pembiayaan yang seharusnya untuk modal usaha tetapi digunakan untuk pembiayaan lain.

Kecil kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah terjadi karena faktor internal karena bank Syariah Indonesia kantor kas tulungagung telah melakukan sistem operasional sesuai yang ditetapkan dengan ketat dan teliti. Sebelum memberikan pembiayaan pihak bank melakukan BI checking, nasabah di cek pembiayaannnya dimana saja dan bagaimana track record pembiayaan yang sedang dilakukan. Jika mempunyai riwayat yang baik akan segera dilakukan pembiayaan. Bank juga melakukan survey lokasi usaha untuk memastikan bahwa nasabah tersebut pengajuan dana untuk modal usaha. Pada produk KUR Mikro Ib ini nasabah boleh melakukan pengajuan pembiayaan jika usahanya sudah berjalan 6 bulan.

Produk pembiayaan di bank syariah indonesia kantor kas tulungagung salah satunya yaitu KUR Mikro IB, produk pembiayaan yang tujuan utamanya adalah untuk membantu usaha rakyat atau UMKM, membantu dalam hal pembiayaan seperti penambahan modal, pembelian asset, pembelian kendaraan, tujuannya membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya. Terdapat banyak sektor usaha yang menjadi peminat produk KUR Mikro Ib ini seperti halnya pedagang pasar, peternak ayam, pembudidaya ikan hias, dan penjual kopi.

Jaminan atau agunan bisa BPKB atau sertifikat, terkait BPKB atau sertifikat itu nanti dilihat dari 80% dari harga jaminan, misalkan jaminannya montor seharaga 10 juta itu nanti pembiayaannya sekitar 7 sampai 8 juta. Jika pembiayaannya mencapai 500 juta agunan yang digunakan rata-rata adalah sertifikat tanah atau rumah. Proses pencairan paling cepat 3 hari, dengan syarat pada hari pertama proses pengajuan itu berkas yang di bawa ke bank sudah lengkap. Sehingga hari kedua langsung bisa survey dan hari berikutnya proses pencairan.

2. Analisa tentang strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada kredit.

Strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yaitu memberikan surat teguran atau surat peringatan SP 1 keterlambatan 1

bulan, SP 2 keterlambatan 2 bulan, SP 3 diatas 3 bulan, jika dari SP 1-3 tidak ada penyelesaian dari nasabahnya tidak ada pembayaran. Maka yang terakhir kita lakukan jual jaminan atau jual asetnya untuk melunasi pembiayaan di BSI. Untuk proses penjualan aset pihak bank dan nasabah bermusyawarah. Apakah nantinya yang akan menjual adalah pihak bank atau pihak nasabah dengan jangka waktu yang telah disepakati. Jika nasabah menyerahkan penjualan kepada pihak bank, maka aset akan di jual dengan cara di lelang yang tentunya itu nanti harga jual akan dibawah harga pasar. Selain itu tindakan bank yang dilakukan yaitu dengan melakukan *rescheduling* atau tindakan dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran, *reconditioning* yaitu bank yang dapat mengubah berbagai persyaratan seperti kapasitas bunga yang dijadikan hutang pokok, penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, penurunan suku bunga, serta pembebasan bunga, serta *restructuring* yaitu perubahaan persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.