

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. DESKRIPSI DATA

1. Sejarah Singkat PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Capem Tulungagung

Bank Muamalat Cabang Pembantu Tulungagung merupakan cabang dari Bank Muamalat Cabang Kediri. Berdiri pada tanggal 1 Mei 2010 dan berkantor di jalan Supriadi No.43 Tamanan-Tulungagung dengan nomor telp (0355) 328500 fax (0355) 328070. Bank Muamalat Kediri membangun cabang pembantu di Kabupaten Tulungagung karena Tulungagung merupakan daerah yang berpotensi bisnis baik secara individu maupun corporate. Seperti industri konveksi, industri marmer, pembuatan keset, usaha peternakan susu sapi, usaha budaya ikan air tawar, perlengkapan TNI dan masih banyak lagi usaha kecil lainnya.

a. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung

Bank Muamalat Cabang Pembantu Tulungagung mempunyai visi dan misi yang sama dengan Bank Muamalat Pusat.

- a. Visi : Menjadi Bank Syariah Utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.
- b. Misi : Menjadi role model Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen

dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi stakeholder.

b. Produk-Produk Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung

Dalam menawarkan produk-produknya ke masyarakat, Bank Muamalat Cabang Pembantu Tulungagung menggunakan prinsip-prinsip syariah. Prinsip utama Bank Muamalat sebagai bank syariah adalah pada tatacara atau ketentuan pemberian imbalan yang dilakukan dengan sistem bagi hasil. Dengan demikian, realisasi imbalan yang diterima nasabah akan berbeda-beda setiap bulannya tergantung dari pendapatan hasil investasi yang dilakukan bank pada bulan yang bersangkutan.

Berikut adalah macam-macam produk yang ada di Bank Muamalat Cabang Pembantu Tulungagung :

1) Produk penghimpunan dana

a. Tabungan Muamalat/ Tabungan Regular

Merupakan sarana investasi murni sesuai syariah yaitu menggunakan prinsip bagi hasil/ mudarabah. Yang mana dalam produk tabungan ini nasabah akan mendapat fasilitas yang memudahkan nasabah seperti mendapatkan ATM yang mempermudah nasabah untuk tarik tunai diseluruh ATM diseluruh Indonesia.

b. Tabungan TabunganKU

Produk tabungan ini adalah sebuah produk tabungan biasa tidak ada fasilitas ATM, biasanya konsumennya adalah para pelajar/siswa.

c. Tabungan Haji Arafah

Tabungan ini yaitu diperlukan bagi seseorang yang ingin menunaikan ibadah haji yang terencana sesuai dengan jangka waktu yang dikehendaki bisa dengan talangan maksudnya jika nasabah ingin segera naik haji tapi nasabah belum ada dana yang cukup maka pihak bank bisa memberikan talangan dan nasabah dapat mengangsurnya. Dengan tunai maksudnya nasabah bisa daftar haji dengan biaya tunai melalui bank muamalat. Yang terakhir dengan regular yaitu nasabah yang berencana naik haji dengan biaya tabungan yang diangsur melalui bank muamalat dan ketika angsurannya sudah cukup untuk biaya naik haji maka nasabah bisa berangkat.

d. Deposito Mudarabah

Produk deposito mudarabah adalah sebuah pilihan investasi ekonomi syariah. Dengan pilihan jangka waktu yang menarik yaitu 1, 3,6 hingga 12 bulan. Bagi hasil yang ditawarkanpun sangat kompetitif pada setiap bulannya dan dijamin investasikan untuk pembiayaan produktif yang halal.

e. Deposito fulinves

Deposito fulinves adalah sebuah produk dari bank muamalah yang berakad mudharabah (bagi hasil) deposito ini selain menguntungkan tapi mempunyai fasilitas lain seperti mendapatkan asuransi jiwa.

f. Giro wadi'ah

Merupakan produk murni syariah yang menggunakan akad wadi'ah (titipan), tetapi nasabah akan mendapatkan bonus dari dana yang dititipkan di bank muamalah sebanyak dari pihak bank.

g. DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan Syariah) Muamalat

Merupakan produk yang diberikan bagi nasabah yang ingin mempunyai tabungan dihari tua setelah pensiun. Produk ini berprinsip seperti asuransi dengan ansuran minimal 50 ribu.

2). Produk pembiayaan (Modal Usaha)

a. Musharakah

Demikian dengan hanya musharakah (*join venture*) produk pembiayaan ini diperuntukan hanya untuk usaha yang bersekala besar. Yaitu dimana pihak bank dan nasabah pembiayaan saling bekerja sama dalam hal permodalan dengan prosentasi tertentu sesuai dengan kesepakatan bagi hasil dengan nisbah sesuai dengan kesepakatan pada akad. Pada pembiayaan musharakah ini bank muamalat menerapkan prinsip *runue sharing* sebagai perhitungan bagi hasil usaha pembiayaan. Pada sistem ini jika nasabah pengelola mengalami kerugian, maka bank muamalat tidak akan mendapatkan penghasilan bagi hasil karena mendapat bagi hasil yang diterima bank diperoleh dari prosentasi pendapatan dari usaha yang didanai.

b. Pembiayaan perumahan syariah

Pembiayaan ini diperuntukan bagi nasabah yang ingin membeli, membangun atau merenovasi rumah yang mana besar biayanya harus minimal 100 juta.

Nasabah akan mendapatkan dana atau bentuk rumah atau bahan untuk merenovasi rumah sesuai dengan yang diinginkan tersebut didepan dan melunasinya dengan cara di angsur atau dibayar tunai sesuai dengan kesepakatan sebelumnya.

c. Keunggulan produk dari Bank Muamalat

Produk muamalah lebih mampu menjangkau sebuah kalangan masyarakat. Mudah transaksi, dimana bank muamalat sudah sangat luas, meskipun tidak semua kabupaten ditempat kantor bank muamalat, tetapi bank muamalat bekerja sama dengan kantor pos seluruh indonesia, sehingga memudahkan nasabah yang berada di daerah-daerah, tidak hanya itu bank muamalat juga bekerjasama dengan banyak bank lain untuk memudahkan transaksi seperti nasabah dapat mengambil dana secara tunai ATM di seluruh indonesia yang berlabel ATM bersama.

Berdasarkan prinsip syariah. Maksudnya dalam menjalankan operasional baik itu dari segi produk, perhitungan keuangan berdasarkan atas prinsip prinsip syariah. Yang mana diawasi oleh para ulama dan para cendekiawan muslim agar tetap sesuai dengan prinsip syariah dibawah naungan MUI yang disebut dengan dewan pengawas syariah (DPS).

d. *Job Discription dan Pengembangan Job Discription*

1. *Sub Branch Manager*

Sub Branch Manager ialah seorang pemimpin dan pengawasan kegiatan Bank Muamalat cabang pembantu sehari-hari sesuai dengan kebijaksanaan umum yang telah disetujui dewan komisaris dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Tugas-Tugas dan tanggung jawab pimpinan cabang :

1. Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap operasional Bank Muamalat Cabang Pembantu Tulungagung
2. Sebagai koordinator seluruh KruBank Muamalat Cabang Pembantu Tulungagung.
3. Sebagai pelaksana kebijakan-kebijakan direksi terkait dengan operasional cabang pembantu.
4. Mempunyai wewenang tertinggi di cabang pembantu.
5. Pemegang limit pengeluaran biaya dan pembiayaan.

2. *Relationship Manager Funding*

Tugas-tugas pokok *Relationship manager funding*:

1. Mencari calon nasabah yang potensial sebagai perolehan sumber dana.
2. Melakukan proses pengiriman uang sesuai dengan permintaan nasabah.

3. *Relationship Manager Financing*

Tugas-tugas pokok *Relationship Manager Financing*:

1. Memasarkan produk dari bank Muamalat, mencari calon nasabah yang potensial sebagai alokasi dana pembiayaan.
2. Membuat dan memelihara semua dokumen pada bagian pembiayaan.
3. Memonitor setiap debitur atau nasabah yang maupun jatuh tempo secara kontinyu.
4. Mengecek data serta mensurvei calon nasabah baru yang mengajukan pembiayaan.
5. Menandatangani atau mengesahkan apakah calon nasabah ini bisa mendapatkan pembiayaan atau tidak.
6. Melakukan penagihan terhadap debitur yang bermasalah, mencari sumber permasalahan, dan alternatif jalan keluar.

4. *Customer service*

Tugas-tugas pokok *customer service* :

1. Memberikan keterangan atau pelayanan yang dibutuhkan oleh nasabah mengenai produk-produk dari Bank Muamalat
2. Melayani setiap tamu atau nasabah yang bermaksud bertemu dengan staf atau karyawan Bank Muamalat
3. Memberi nomor rekening tabungan ataupun deposito kepada nasabah baru sesuai dengan nomor urut.

4. Menerima, memeriksa kelengkapan dan meregister berkas permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah pembiayaan dan kemudian menyerahkannya pada bagian marketing.
5. Menerima dan melayani komplain nasabah yang mengalami masalah.

5. Teller

Tugas-tugas pokok *teller* :

1. Mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank;
2. Pelaksanaan transaksi keuangan tunai : setoran dan pembayaran;
3. Pelaksana mutasi uang tunai antar teller kantor kas; dan Berkewajiban membuat laporan kas harian.

6. Bagian Keamanan dan Urusan Rumah Tangga Kantor (Non Bank Staf)

Non bank staf bertugas dalam mengamankan kekayaan kantor serta pemeliharaan dan urusan rumah tangga lainnya.

Bagian-bagian dan tugas-tugas pokok non bank staf :

1. Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, menfull (mengeluarkan dan memasukan uang dari khasanah bersama teller dan pejabat bank), pengawalan penyetoran uang, serta membantu customer service dalam penjualan shar-e;

2. Office boy bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain; dan
3. Driver bertugas dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

2. Sejarah Singkat PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Capem Ploso Jombang

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat

terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (proses *spin off*-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

a. Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah Ploso

1. Visi : Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan - finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.
2. Misi : Misi dari BRISyariah adalah sebagai berikut :
 - 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
 - 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
 - 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
 - 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

b. Produk-Produk Bank Rakyat Indonesia Capem Ploso Jombang

Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso banyak meluncurkan produk-produk handal yang berkarakter syariah, adapun produk-produk tersebut akan diuraikan sebagai berikut :

1. Tabungan BRISyariah iB

Tabungan BRISyariah iB merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan untuk Anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

Manfaat Ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

2. Tabungan Haji BRISyariah iB

Manfaat dari tabungan haji ini adalah Ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

3. Giro BRISyariah iB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yad dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro.

Keuntungan dan fasilitas yang diberikan berupa Online real time di seluruh kantor BRISyariah dan Laporan dana berupa rekening Koran setiap bulannya.

4. Deposito BRISyariah iB

Deposito BRISyariah iB adalah produk investasi berjangka kepada Deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan yang diberikan adalah dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga shahibul maal tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Fasilitas yang diberikan berupa ARO (*Automatic Roll Over*) dan Bilyet Deposito

5. Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB

Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB merupakan layanan pinjaman (*qardh*) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan jangka waktu yang

fleksibel beserta jasa pengurusannya, sehingga Anda leluasa dalam mewujudkan niat menuju *Baitullah*. Manfaat Solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke *Baitullah* karena pembiayaan sesuai syariah.

6. Gadai BRISyariah iB

Gadai BRISyariah iB hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah untuk ketentraman Anda. Manfaat Pilihan tepat, penuh manfaat serta lebih berkah karena pembiayaan sesuai syariah.

Fasilitas yang diberikan adalah Persyaratan mudah dan proses cepat, Jenis emas yang dapat digadaikan : perhiasan ataupun emas batangan (LM atau lokal), Nilai pinjaman 90% dari nilai taksir barang, Biaya administrasi ringan dan terjangkau berdasarkan berat emas, Biaya simpan & pemeliharaan per 10 harian dibayar pada saat pelunasan pinjaman, Jangka waktu pinjaman maksimal 120 hari dan dapat diperpanjang 2 kali, Fleksibilitas dalam pelunasan sesuai kemampuan, Dapat dilunasi sebelum jatuh tempo tanpa biaya penalty, Penyimpanan yang aman dan berasuransi syariah serta Mendapat Sertifikat Gadai Syariah (SGS) sebagai bukti Gadai.

7. KKB BRISyariah iB

KKB BRISyariah iB merupakan produk jual-beli yang menggunakan system murabahah, dengan akad jual beli barang dengan

menyatakakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah sebagai harga jual (fixed margin).

Manfaat yang diberikan dengan menggunakan produk ini adalah system syariah, jangka waktu maksimal 5 tahun, cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu serta bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo.

Produk ini dilaunching bertujuan untuk pembelian mobil baru, *second*, *take over* atau pengalihan pembiayaan KKB dari pembiayaan lain.

8. KPR BRISyariah iB

Merupakan Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Manfaat produk ini yaitu Skim pembiayaan adalah jual beli (MURABAHAH), adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah (*fixed margin*), Uang muka ringan, Jangka waktu maksimal 15 tahun, Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu, serta Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu.

c. Job Discription dan Pengembangan Job Discription

1. Sub Branch Manager

Sub Branch Manager ialah seorang pemimpin dan pengawasan kegiatan Bank Rakyat Indonesia Syariah sehari-hari sesuai dengan kebijaksanaan umum yang telah disetujui dewan komisaris dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Tugas-Tugas dan tanggung jawab pimpinan cabang :

- a. Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap operasional Bank Rakyat Indonesia Syariah
- b. Sebagai koordinator seluruh Kru Bank Rakyat Indonesia Syariah.
- c. Sebagai pelaksana kebijakan-kebijakan direksi terkait dengan operasional cabang pembantu.
- d. Mempunyai wewenang tertinggi di cabang pembantu.
- e. Pemegang limit pengeluaran biaya dan pembiayaan.

2. Relationship Manager Funding

Tugas-tugas pokok Relationship manager funding:

- a. Mencari calon nasabah yang potensial sebagai perolehan sumber dana.
- b. Melakukan proses pengiriman uang sesuai dengan permintaan nasabah.

3. Relationship Manager Financing

Tugas-tugas pokok Relationship Manager Financing:

- a. Memasarkan produk dari Bank Rakyat Indonesia Syariah, mencari calon nasabah yang potensial sebagai alokasi dana pembiayaan.
- b. Membuat dan memelihara semua dokumen pada bagian pembiayaan.
- c. Memonitor setiap debitur atau nasabah yang maupun jatuh tempo secara kontinyu.
- d. Mengecek data serta mensurvei calon nasabah baru yang mengajukan pembiayaan.
- e. Menandatangani atau mengesahkan apakah calon nasabah ini bisa mendapatkan pembiayaan atau tidak.
- f. Melakukan penagihan terhadap debitur yang bermasalah, mencari sumber permasalahan, dan alternatif jalan keluar.

4. Customer service

Tugas-tugas pokok customer service :

- a. Memberikan keterangan atau pelayanan yang dibutuhkan oleh nasabah mengenai produk-produk dari Bank Rakyat Indonesia Syariah
- b. Melayani setiap tamu atau nasabah yang bermaksud bertemu dengan staf atau karyawan Bank Rakyat Indonesia Syariah
- c. Memberi nomor rekening tabungan ataupun deposito kepada nasabah baru sesuai dengan nomor urut.

- d. Menerima, memeriksa kelengkapan dan meregister berkas permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah pembiayaan dan kemudian menyerahkannya pada bagian marketing.
- e. Menerima dan melayani komplain nasabah yang mengalami masalah.

5. Teller

Tugas-tugas pokok teller :

- a. Mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank;
- b. Pelaksanaan transaksi keuangan tunai : setoran dan pembayaran;
- c. Pelaksana mutasi uang tunai antar teller kantor kas; dan Berkewajiban membuat laporan kas harian.

6. Bagian Keamanan dan Urusan Rumah Tangga Kantor (Non Banking Staf)

Non banking staf bertugas dalam mengamankan kekayaan kantor serta pemeliharaan dan urusan rumah tangga lainnya. Bagian-bagian dan tugas-tugas pokok non banking staf:

- a. Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, menfull (mengeluarkan dan memasukan uang dari khasanah bersama teller dan pejabat bank), pengawalan penyeteroran uang, serta membantu customer service dalam penjualan produk

- b. Office boy bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain; dan
- c. Driver bertugas dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

B. TEMUAN PENELITIAN

1. Mitigasi Risiko Pembiayaan di Bank Muamalat Tulungagung

a. Implementasi Mitigasi Risiko Pembiayaan yang Disebabkan Dari Faktor Internal

Kemampuan pengelolaan risiko saat ini sangat penting artinya sebagai salah satu faktor kunci kesuksesan untuk kelangsungan usaha institusi keuangan. Di sektor perbankan khususnya, berbagai perkembangan seperti semakin meningkatnya ketergantungan antara sektor keuangan suatu Negara dengan Negara lainnya akibat proses globalisasi, makin variatif dan kompleksnya produk perbankan akibat ketatnya persaingan usaha dan kemajuan teknologi informasi, maupun berbagai perubahan ekonomi, politik dan sosial yang berlangsung secara cepat. Secara tidak langsung sosialisasi mengenai mitigasi risiko sangatlah dibutuhkan, sebelum dilaksanakan implementasi mitigasi risiko tersebut.

Menurut hasil wawancara dengan *account officer* atau *account manager* Bank Muamalat cabang Tulungagung bapak Arry Sulisty, beliau mengatakan⁴⁹:

“ *Bahwa mitigasi risiko pembiayaan merupakan suatu usaha untuk mengurangi risiko yang timbul saat sebelum maupun sesudah proses*

⁴⁹ Wawancara dengan *account manager* BMI tanggal 2 maret 2016

pembiayaan. Investasi atau bisnis yang dijalankan melalui aktivitas pembiayaan adalah aktivitas yang berkaitan dengan risiko mbak. Makanya dalam proses pembiayaan mitigasi risiko itu sangatlah penting, tidak bisa tidak ada hal ini mbak."

Investasi atau bisnis yang dijalankan melalui aktivitas pembiayaan adalah aktivitas yang berkaitan dengan risiko. Sedangkan risiko pembiayaan itu dapat diminimalkan dengan melakukan manajemen risiko yang baik oleh sebab itu mitigasi risiko yang merupakan tindakan dari manajemen risiko pembiayaan sangatlah penting dalam proses pembiayaan. Sehingga dari manajemen risiko ini dapat dilakukan mitigasi risiko sesuai dengan perilaku nasabah.

Mitigasi risiko yang dilakukan dalam proses pembiayaan tidak bisa langsung dilakukan oleh setiap *account manager* atau *account officer* pada bank muamalat Tulungagung secara langsung. Oleh sebab itu diperlukan pengenalan dan pemahaman mengenai mitigasi risiko pembiayaan melalui training SDM dalam mengenali karakteristik nasabah, maupun dalam membaca kegiatan bisnis nasabah.

Dari penjelasan diatas, maka dapat diketahui bahwa mitigasi risiko merupakan tindakan dari manajemen risiko. Sehingga menurut *account officer* dan *audit internal* bank Muamalat Tulungagung yang kami wawancarai jadi manajemen risiko dan mitigasi risiko merupakan satu kesatuan yang tak dapat dipisahkan, karena mitigasi risiko dapat timbul disebabkan adanya manajemen risiko.

Didalam manajemen risiko terdapat dua faktor yang menyebabkan timbulnya mitigasi risiko yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Berikut wawancara yang kami lakukan dengan pimpinan Bank Muamalat Capem Tulungagung bapak Basuki Widodo, 52 tahun mengenai bagaimana mitigasi risiko diperkenalkan kepada staff beliau, beliau pun menjelaskan⁵⁰:

“ Kami (Bank Muamalat) memperkenalkan mitigasi risiko pembiayaan dengan cara melakukan training keapad seluruh karyawan yang berkaitan dalam proses pembiayaan. Didalam training tersebut kami biasanya sebelum menerangkan lebih lanju kami akan memberitahukan kepada staff kami efek ataupun dampak apabila tidak dilaksanakan mitigasi risiko pada saat proses pembiayaan. Setelah mereka megerti barulah kami memperkenalkan apa saja yang merupakan tindakan dari mitigasi risiko mulai dari mengenali karakteristik nasabah sampai membaca kegiatan bisnis nasabah layak atau tidak.”

Wawancara peneliti lanjutkan dengan bertanya mengenai perbedaan manajemen risiko dan mitigasi risiko, dan ada berapa faktor yang mempengaruhi mitigasi risiko kepada *account officer* bank syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung. Wawancara mengenai perbedaan manajemen risiko dan mitigasi risiko, kemudian ada berapa faktor yang mempengaruhi mitigasi risiko. *Account officer* Bank Muamalat Indonesia bapak joko pun menjelaskan sebagai berikut⁵¹ :

“kalau perbedaan manajemen risiko sama mitigasi risiko kalau menurut saya itu manajemen itu yang mengarahkan sedangkan mitigasi itu bentuk dari usahanya mbak. Jadi mitigasi risiko itu bagian dari manajemen risiko. Atau bisa dibilang juga karena adanya manajemen risiko maka lahirlah mitigasi risiko. Sedangkan kalau faktor yang mempengaruhi mitigasi risiko itu ya ada dua mbak. Faktor internal dan eksternal. Kalau faktor internal ya dari dalam perbankan syariah itu sendiri terutama SDM

⁵⁰ Wawancara dengan *Sub Branch manager* BMI tanggal 6 maret 2016

⁵¹ Wawancara dengan *account manager* BMI tanggal 2 maret 2016

sedangkan eksternal itu dari nasabah baik karakter maupun ekonomi nasabah.”

Hasil dari wawancara dengan *Account manager*, audit internal dan pihak yang berkaitan dengan pembiayaan pada Bank Muamalat Capem Tulungagung menyebutkan bahwa terjadinya risiko yang disebabkan oleh faktor internal adalah berasal dari karyawan atau SDM yang berkaitan dengan pembiayaan tersebut. Oleh sebab itu Bank Muamalat sering mengadakan pelatihan maupun training untuk meningkatkan kemampuan SDM atau pihak yang terkait dalam proses pembiayaan. Pelatihan tersebut meliputi pelatihan untuk mengenali karakteristik nasabah melalui gerak atau perilaku kepribadian nasabah, bisnis nasabah dan segala sesuatu yang berkaitan tentang pengenalan pribadi nasabah, selain itu juga berkaitan dengan membentuk pribadi SDM agar siap terjun ke lapangan.

Mengingat pentingnya mitigasi risiko dalam proses manajemen risiko dalam proses pembiayaan. Setelah diakan training tersebut demi mengantisipasi jalannya mitigasi risiko sesuai ketentuan dalam manajemen risiko pembiayaan, maka diadakan penilaian pelaksanaan mitigasi risikoyang dijalankan oleh setiap SDM yang berkaitan yang hasilnya akan mempengaruhi *performance* atau prestasi dari SDM tersebut. Dan sudah barang tentu apabila pelaksanaan mitigasi risiko oleh setiap SDM tidak sesuai maka akan dikenakan sanksi terhadap SDM yang berkaitan. Hal ini sekaligus digunakan sebagai pengawasan terhadap pelaksanaan mitigasi risiko pembiayaan tersebut. Hasil dari wawancara dengan *Account manager*,

audit internal dan pihak yang berkaitan dengan pembiayaan pada Bank Muamalat Capem Tulungagung ibu Rinie menyebutkan⁵² :

“ bahwa terjadinya risiko yang disebabkan oleh faktor internal adalah berasal dari karyawan atau SDM yang berkaitan dengan pembiayaan tersebut. Oleh sebab itu Bank Muamalat sering mengadakan pelatihan maupun training untuk meningkatkan kemampuan SDM atau pihak yang terkait dalam proses pembiayaan. Pelatihan tersebut meliputi pelatihan untuk mengenali karakteristik nasabah melalui gerak atau perilaku kepribadian nasabah, bisnis nasabah dan segala sesuatu yang berkaitan tentang pengenalan pribadi nasabah, selain itu juga berkaitan dengan membentuk pribadi SDM agar siap terjun ke lapangan. Mengingat pentingnya mitigasi risiko dalam proses manajemen risiko dalam proses pembiayaan. Setelah diadakan training tersebut demi mengantisipasi jalannya mitigasi risiko sesuai ketentuan dalam manajemen risiko pembiayaan, maka diadakan penilaian pelaksanaan mitigasi risiko yang dijalankan oleh setiap SDM yang berkaitan yang hasilnya akan mempengaruhi performance atau prestasi dari SDM tersebut. Dan sudah barang tentu apabila pelaksanaan mitigasi risiko oleh setiap SDM tidak sesuai maka akan dikenakan sanksi terhadap SDM yang berkaitan. Hal ini sekaligus digunakan sebagai pengawasan terhadap pelaksanaan mitigasi risiko pembiayaan tersebut. Untuk memperlancar proses jalannya mitigasi risiko yang dilakukan oleh setiap karyawan di Bank Muamalat Indonesia capem Tulungagung pada khususnya. Oleh sebab itu terdapat divisi-divisi khusus untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya mitigasi risiko yang dijalankan oleh SDM tersebut. Divisi tersebut adalah divisi compliance dan assesment risiko kemudian ditunjang dengan adanya audit internal yang berada di setiap kantor cabang Bank Muamalat Indonesia.”

b. Implementasi Mitigasi Risiko yang Disebabkan Dari Faktor Eksternal

Selain faktor internal terdapat pula faktor eksternal penyebab mitigasi risiko sangatlah penting untuk dijalankan. Faktor eksternal tersebut berasal dari nasabah pembiayaan itu sendiri. Faktor eksternal tersebut adalah bisa dari bencana alam, keadaan ekonomi, keadaan rumah tangga atau keluarga, dan yang paling penting dan yang paling mendasar adalah karakter nasabah.

⁵² Wawancara dengan *account manager* BMI tanggal 2 maret 2016

Menurut hasil wawancara kami dengan *account officer* BMI Capem Tulungagung bapak Arry, 30 tahun, mengatakan bahwa ⁵³:

“ dari faktor-faktor eksternal diatas yang paling dasar atau utama yang harus diketahui adalah karakter nasabah. Mengingat sangat pentingnya hal ini, SDM juga diberikan pelatihan mengenai mengenali karakter nasabah pembiayaan. Dan demi kelancaran tersebut dalam pelaksanaannya akan diberikan sanksi atau punishment kepada SDM apabila tidak sesuai pelaksanaannya dengan manajemen risiko. Sedangkan pengawasan terhadap mitigasi risiko pembiayaan dari faktor eksternal ini dilakukan dengan cara terdapat pendamping atau tim khusus yang melakukan on the spot atau wawancara yang berkaitan dengan karakter nasabah atau tentang kepribadian nasabah dan juga dengan penilaian terhadap kinerja SDM tersebut dalam menjalankan manajemen risiko tersebut yang mempengaruhi terhadap prestasi SDM tersebut. Dan apabila ditemukan kecurangan dalam proses tersebut yang dilakukan oleh SDM maka akan diberikan sanksi terhadap SDM tersebut. Sedangkan pihak yang mengawasi adalah audit internal, dan tim antifraud”

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa pengawasan terhadap mitigasi risiko pembiayaan dari faktor eksternal ini dilakukan dengan cara terdapat pendamping atau tim khusus yang melakukan *on the spot* atau wawancara yang berkaitan dengan karakter nasabah atau tentang kepribadian nasabah dan juga dengan penilaian terhadap kinerja SDM tersebut dalam menjalankan manajemen risiko tersebut yang mempengaruhi terhadap prestasi SDM tersebut. Dan apabila ditemukan kecurangan dalam proses tersebut yang dilakukan oleh SDM maka akan diberikan sanksi terhadap SDM tersebut.

⁵³ Wawancara dengan *account manager* tanggal 6 maret 2016

c. Implementasi Wanprestasi Di Bank Muamalat Capem Tulungagung

Sudah tidak bisa dihindari dalam melakukan suatu bisnis khususnya bisnis yang berkaitan dengan penyaluran dana dan berkaitan dengan berbagai karakter nasabah, wanprestasi merupakan bagian yang sangat penting pula dalam manajemen risiko. Hal ini disebabkan karena wanprestasi merupakan salah satu risiko yang ditimbulkan dari penyaluran dana/pembiayaan yang dimana risiko ini timbul dari faktor eksternal.

Menurut *account Officer* dan *Relationship Manager* atas nama Arry Sulistyو dan Rinie Utami yang kami wawancarai mengenai wanprestasi pembiayaan di Bank Muamalat Capem Tulungagung khususnya mengatakan⁵⁴ :

“Pengertian wanprestasi adalah suatu janji agar tetap lancar atau sesuai jadwal dalam melaksanakan pembayaran pokok dan margin sesuai dengan perjanjian, sehingga memberikan prestasi baik dalam nasabah pembiayaan di perbankan syariah. Dan apabila tidak ada ketiadaan pelaksanaan janji tersebut, itulah yang disebut dengan Wanprestasi. Untuk pelaksanaan wanprestasi pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung sendiri dilaksanakan beberapa tahap sesuai dengan kondisi nasabah masing-masing. Dimana tahap pertama biasanya akan diberikan surat peringatan. Setelah diberikan surat peringatan langsung dengan penawaran restrukturisasi apabila tidak ada respon dari nasabah maka akan diselesaikan dengan cara musyawarah secara kekeluargaan. Apabila dengan cara musyawarah tetap tidak ada jalan keluar maka akan dilakukan dengan laporan di basyarnas yang kemudian basyarnas akan menunjuk pengadilan negeri setempat untuk berkaitan dengan sita jaminan. Tetapi selama proses di pengadilan biasanya Bank Muamalat masih memberikan kelonggaran kepada nasabah untuk menyelesaikan pembiayaan dengan cara kekeluargaan, sudah barang tentu tidak ada pinalty atau denda selama pembiayaan” .

⁵⁴ Wawancara dengan *account manager* tanggal 6 maret 2016

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa proses pelaksanaan apabila terjadi wanprestasi dengan dilakukan tiga tahap yaitu surat peringatan dengan restrukturisasi, musyawarah, kemudian melalui jalur hukum di basyarnas dan basyarnas menunjuk pengadilan negeri setempat untuk menyelesaikan yang berkaitan dengan jaminan dalam pembiayaaa tersebut.

2. Mitigasi Risiko Pembiayaan di BRISyariah Ploso Jombang

a. Implementasi Mitigasi Risiko Pembiayaan yang Disebabkan Dari Faktor Internal

Bisnis penyaluran dana yang dijalankan melalui aktivitas pembiayaan adalah aktivitas yang berkaitan dengan risiko. Sedangkan risiko pembiayaan itu dapat diminimalkan dengan melakukan manajemen risiko yang baik oleh sebab itu mitigasi risiko yang merupakan tindakan dari manajemen risiko pembiayaan sangatlah penting dalam proses pembiayaan. Sehingga dari manajemen risiko ini dapat dilakukan mitigasi risiko sesuai dengan perilaku nasabah.

Menurut hasil wawancara dengan *account officer* Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang bapak Bambang Asripin, 32 tahun, beliau mengatakan⁵⁵ :

“Bahwa mitigasi risiko pembiayaan itu segala sesuatu yang berkaitan dengan proses pembiayaan mbak. Sedangkan risiko pembiayaan itu dapat diminimalkan dengan melakukan manajemen risiko yang baik oleh sebab itu mitigasi risiko yang merupakan tindakan dari manajemen risiko pembiayaan sangatlah usaha mengurangi atau meminimkan risiko yang kemungkinan timbul pada saat penting dalam proses pembiayaan. Sehingga

⁵⁵ Wawancara dengan *account manager* tanggal 6 maret 2016

dari manajemen risiko ini dapat dilakukan mitigasi risiko sesuai dengan perilaku nasabah.”

Sama halnya dengan bank Muamalat mitigasi risiko yang dilakukan dalam proses pembiayaan tidak bisa langsung dilakukan oleh setiap *account manager* atau *account officer* pada bank rakyat Indonesia syariah secara langsung. Oleh sebab itu diperlukan pengenalan dan pemahaman mengenai mitigasi risiko pembiayaan melalui training SDM dalam mengenali karakteristik nasabah, maupun dalam membaca kegiatan bisnis nasabah. Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara kami dengan supervisor atau pimpinan bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang yaitu Ibu Nuryani, 35 tahun, beliau menjelaskan sebagai berikut⁵⁶ :

“Biasanya kalau di BRISyariah itu memperkenalkannya dengan cara training mbak. Trainingnya itu dipusat di Surabaya sana, kami mengirimkan Staffnya bergantian mbak. Kami sendiri sendirikan yang account officer ya sama account officer yang staff legal pembiayaan juga sama staff legal pembiayaan sampai nanti kepada team taksasi jaminan mbak. Biar enak aja nt ngomong point tentang mitigasi risiko ditekankan dimana kalau dikelompokkan gitu kan mengena langsung gitu.”

Lebih lanjut lagi untuk mengenal tentang mitigasi risiko pembiayaan penulis juga menyakan tentang perbedaan antara mitigasi risiko dan manajemen risiko berikut hasil wawancara dengan account officer dari Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang bapak Muhammad Ismu, 30 tahun, mengatakan sebagai berikut⁵⁷ :

“ Gini mbak kalau perbedaan manajemen risiko dan mitigasi risiko itu kalau manajemen itu seperti halnya teorinya yang mengatur, sedangkan

⁵⁶ Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 10 maret 2016

⁵⁷ Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 10 maret 2016

mitigasi risiko itu tindakannya. Jadi, mitigasi risiko itu merupakan bagian dari manajemen risiko mbak. Ada manajemen risiko pasti ada mitigasi risiko. Sedangkan faktor yang mempengaruhi mitigasi risiko itu ada dua mbak, itu ada faktor internal yaitu SDM dan teknologi tapi biasanya yang berperan besar itu SDM, kalau dari faktor eksternal ya dari nasabah itu sendiri biasanya kalau kami banyak bergerak di KUR sangat berpengaruh pada faktor alam selain karakter nasabah dan kondisi ekonomi nasabah.”

Dari penjelasan diatas, maka dapat diketahui bahwa mitigasi risiko merupakan tindakan dari manajemen risiko. Sehingga menurut *account officer* dan *audit internal* bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang Bapak Mochamad Ismu yang kami wawancarai menjelaskan bahwa manajemen risiko dan mitigasi risiko merupakan satu kesatuan yang tak dapat dipisahkan, karena mitigasi risiko dapat timbul disebabkan adanya manajemen risiko.

Didalam manajemen risiko terdapat dua faktor yang menyebabkan timbulnya mitigasi risiko yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Menurut supervisor sekaligus pimpinan di Bank Rakyat Indonesia Syariah capem Ploso Jombang faktor internal adalah faktor yang disebabkan dari dalam lingkungan perbankan terutama SDM (sumber daya manusia) yang menjalankan proses pembiayaan tersebut. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang timbul karena dari luar perbankan tersebut tidak lain adalah nasabah itu sendiri.

Hasil dari wawancara dengan *account officer* Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang mengatakan⁵⁸ :

“ Faktor internal yang menimbulkan mitigasi risiko juga merupakan bagian terpenting dalam proses pembiayaan oleh sebab itu Bank Rakyat Indonesia Syariah juga tidak menutup mata akan hal ini mbak. Oleh sebab itu kita sering melakukan training untuk SDM khususnya account officer, staff legal, dan staff taksasi karena beliau-beliaulah yang menjalankan proses pembiayaan. Biasanya training itu lebih ditekankan pada bagian mereka pada saat proses pembiayaan. Sehingga dengan begitu setelah ada training tersebut mereka biasa dengan luwes melaksanakan mitigasi risiko sesuai dengan posisi dan tugas masing-masing setiap bagian. Sudah barang tentu biasanya dibarengi dengan pengawasannya mbak. Kalau untuk pengawasannya selain menggunakan sistem juga dengan divisi-divisi terkait misalnya audit internal dan divisi SDM anti fraud. Dimana pada sistem penilaian biasanya berdampak pada karier masing-masing SDM.”

Kemudian kami lanjutkan wawancara dengan supervisor atau pimpinan bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang yaitu Ibu Nuryani, 35 tahun, beliau menjelaskan sebagai berikut⁵⁹ :

“Biasanya kalau di BRISyariah itu memperkenalkannya dengan cara training mbak. Trainingnya itu dipusat di Surabaya sana, kami mengirimkan Staffnya bergantian mbak. Kami sendiri sendirikan yang account officer ya sama account officer yang staff legal pembiayaan juga sama staff legal pembiayaan sampai nanti kepada team taksasi jaminan mbak. Biar enak aja nt ngomong point tentang mitigasi risiko ditekankan dimana kalau dikelompokkan gitu kan mengena langsung gitu.”

Dari keterangan diatas dapat diketahui bahwa faktor SDM yang menjalankan teknologi tersebut. Oleh sebab itu BRISyariah Capem Ploso Jombang sering mengadakan pelatihan maupun training untuk meningkatkan kemampuan SDM atau pihak yang terkait dalam proses pembiayaan baik dari segi peningkatan kualitas SDM dan kemampuan

⁵⁸ Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 10 maret 2016

⁵⁹ Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 10 maret 2016

dalam pengenalan teknologinya. Pelatihan tersebut meliputi pelatihan untuk mengenali karakteristik nasabah melalui gerak atau perilaku kepribadian nasabah, bisnis nasabah dan segala sesuatu yang berkaitan tentang pengenalan pribadi nasabah, selain itu juga berkaitan dengan membentuk pribadi SDM agar siap terjun ke lapangan.

Mengingat pentingnya mitigasi risiko dalam proses manajemen risiko dalam proses pembiayaan. Setelah diadakan training tersebut demi mengantisipasi jalannya mitigasi risiko sesuai ketentuan dalam manajemen risiko pembiayaan, maka diadakan penilaian pelaksanaan mitigasi risiko yang dijalankan oleh setiap SDM yang berkaitan yang hasilnya akan mempengaruhi *performance* atau prestasi dari SDM tersebut. Dan sudah barang tentu apabila pelaksanaan mitigasi risiko oleh setiap SDM tidak sesuai maka akan dikenakan sanksi terhadap SDM yang berkaitan. Hal ini sekaligus digunakan sebagai pengawasan terhadap pelaksanaan mitigasi risiko pembiayaan tersebut.

Untuk memperlancar proses jalannya mitigasi risiko yang dilakukan oleh setiap karyawan di Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang pada khususnya. Oleh sebab itu terdapat team khusus untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya mitigasi risiko yang dijalankan oleh SDM tersebut. team tersebut adalah team head risiko yang melakukan pengawasan terhadap proses jalannya pembiayaan kemudian ditunjang dengan adanya audit internal yang berada di setiap kantor cabang Bank Rakyat Indonesia Syariah.

b. Implementasi Mitigasi Risiko yang Disebabkan Dari Faktor Eksternal

Seperti halnya bank Muamalat selain faktor internal ada pula faktor eksternal yang mempengaruhi dalam proses pembiayaan. Dimanafaktor eksternal tersebut berasal dari nasabah pembiayaan itu sendiri. Faktor eksternal tersebut adalah bisa dari bencana alam, keadaan ekonomi, keadaan rumah tangga atau keluarga, dan yang paling penting dan yang paling mendasar adalah karakter nasabah. Menurut hasil wawancara kami dengan *account Officer* Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang Bapak Bambang menerangkan⁶⁰ :

“dengan adanya training kepada SDM kami mengenai faktor eksternal yang menimbulkan mitigasi risiko yang berasal dari karakter nasabah dan keadaan alam. Maka hal ini menyebabkan SDM lebih berhati-hati dalam membaca karakter nasabah dan usaha nasabah yang akan dibiayai. Selain itu hal ini diperkuat dengan pengawasan terhadap pelaksanaan tersebut mbak. Biasanya pengawasan dilakukan dengan on the spot langsung ada team khusus yang akan melakukan wawancara ulang keapada nasabah yang bersangkutan, dengan tujuan untuk menyesuaikan hasil wawancara account officer dengan nasabah. Apabila di dalam pelaksanaan tersebut terdapat kecurangan biasanya akan diberikan punishment atau sanksi. Dan pihak yang mengawasi adalah audit internal.”

Sedangkan pengawasan terhadap mitigasi risiko pembiayaan dari faktor eksternal ini dilakukan dengan cara terdapat pendamping atau tim khusus yang melakukan *on the spot* atau wawancara yang berkaitan dengan karakter nasabah atau tentang kepribadian nasabah dan juga dengan penilaian terhadap kinerja SDM tersebut dalam menjalankan manajemen risiko tersebut yang mempengaruhi terhadap prestasi SDM tersebut. Dan

⁶⁰ Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 10 maret 2016

apabila ditemukan kecurangan dalam proses tersebut yang dilakukan oleh SDM maka akan diberikan sanksi terhadap SDM tersebut.

c. Implementasi Wanprestasi Di Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang

Wanprestasi merupakan hal yang tidak bias dihindari dalam bisnis penyaluran keuangan di perbankan syariah. Seirama dengan bank Muamalat *Account Officer* Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang menjelaskan⁶¹ :

“Wanprestasi adalah suatu janji agar tetap lancar atau sesuai jadwal dalam melaksanakan pembayaran pokok dan margin sesuai dengan perjanjian, sehingga memberikan prestasi baik dalam nasabah pembiayaan di perbankan syariah. Dan apabila tidak ada ketiadaan pelaksanaan janji tersebut, itulah yang disebut dengan Wanprestasi.”

Sudah tidak bisa dihindari dalam melakukan suatu bisnis khususnya bisnis yang berkaitan dengan penyaluran dana dan berkaitan dengan berbagai karakter nasabah, wanprestasi merupakan bagian yang sangat penting pula dalam manajemen risiko. Hal ini disebabkan karena wanprestasi merupakan salah satu risiko yang ditimbulkan dari penyaluran dana/pembiayaan yang dimana risiko ini timbul dari faktor eksternal.

Kemudian *Account Officer* Bank Rakyat Indonesia Syariah melanjutkan mengenai tahap-tahap dalam penyelesaian wanprestasi beliau mengatakan⁶² :

⁶¹ Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 10 maret 2016

“Untuk pelaksanaan wanprestasi pembiayaan di Bank Rakyat Indonesia Capem Ploso Jombang sendiri dilaksanakan beberapa tahap sesuai dengan kondisi nasabah masing-masing. Dimana tahap pertama biasanya akan diberikan surat peringatan. Setelah diberikan surat peringatan apabila tidak ada respon dari nasabah maka akan diselesaikan dengan cara musyawarah secara kekeluargaan. Apabila dengan cara musyawarah tetap tidak ada jalan keluar maka akan dilakukan dengan laporan di pengadilan negeri, pengadilan negeri setempat untuk berkaitan dengan sita jaminan. Tetapi selama proses di pengadilan biasanya Bank Rakyat Indonesia Capem Ploso Jombang masih memberikan kelonggaran kepada nasabah untuk menyelesaikan pembiayaan dengan cara kekeluargaan.”

Dari penjelasan diatas dapat kita ketahui bahwa dalam penyelesaian wanprestasi dalam pembiayaan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang ada tiga tahap yaitu tahap pemberian surat SP, kemudian musyawarah kekeluargaan dan apabila masih belum bertemu titik temu akan dilakukan penyelesaian langsung dengan pengadilan negeri setempat.

C. ANALISA DATA

1. Implementasi Mitigasi Risiko Pembiayaan yang Disebabkan dari Faktor Internal Pada Bank Muamalat dan Bank Rakyat Indonesia Syariah

Implementasi mitigasi risiko pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung pada khususnya yang dilakukan pertama kali adalah dengan melakukan training kepada internalnya. Yang dimaksud dengan internal disini adalah berfokus kepada SDM (sumber daya manusianya) atau karyawannya. Di Bank Muamalat sendiri setiap karyawan yang berkaitan dengan pembiayaan akan dilakukan training khusus mengenai segala hal yang berkaitan dengan pembiayaan. Sehingga

⁶² Wawancara dengan *account manager BRIS* tanggal 12 maret 2016

dari training ini setiap karyawan atau SDM yang berkaitan dengan pembiayaan menjadi lebih paham dan mengerti sehingga siap untuk diterjunkan ke lapangan.

Sedangkan implementasi mitigasi risiko pembiayaan dari faktor internal di Bank Muamalat dilaksanakan dengan cara dilakukan pengawasan melalui *audit internal* dan divisi khusus *compliance* yang dilakukan pada saat sebelum maupun sesudah pembiayaan. Dan demi meminimalisir lagi terjadinya risiko yang terjadi dilapangan setiap karyawan akan di monitor melalui sistem *reward and punishment* melalui sistem internal Bank Muamalat. Yang dimana hal ini akan berdampak pada *performance* yang akan mempengaruhi jenjang karir setiap karyawan.

Begitu pula yang terjadi Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang. Dalam implementasi mitigasi risiko dari faktor internal, yang mana faktor internal disini yang dimaksud adalah SDM (karyawannya), dan teknologi yang ada di dalamnya. Tetapi dari kedua hal tersebut semuanya akan berfokus kepada SDM (karyawannya), dikarenakan semua dijalankan oleh SDM (karyawan) didalamnya. Seperti halnya Bank Muamalat sebelum SDM yang berkaitan terjun ke lapangan BRISyariah selalu memberi kan *training* kepada setiap karyawan yang berkaitan dengan pembiayaan baik yang berkaitan langsung maupun tidak langsung.

Biasanya BRISyariah akan melakukan training sesuai dengan divisi pembiayaan masing-masing hal ini dilakukan dengan tujuan agar setiap SDM (karyawan) lebih fokus dan terkonsentrasi kepada setiap posisinya dalam menjalankan pembiayaan masing-masing. Sedangkan dalam implementasinya atau pelaksanaan di lapangan setiap SDM akan diawasi oleh audit internal dan divisi khusus di setiap bagiannya, dan akan diberikan penilaian melalui sistem yang nantinya akan mempengaruhi *performance* pada kinerja masing-masing SDM yang terkait dengan proses pembiayaan.

Dari penjelasan diatas dapat kita ketahui ada beberapa kesamaan dan perbedaan di kedua Bank Syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung dan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang dalam melaksanakan atau implentasi mitigasi risiko dari faktor internal. Dimana kesamaan tersebut bisa dilihat dari proses sosialisasi atau memperkenalkan mitigasi risiko pembiayaan yaitu dengan cara training. Hanya saja perbedaan di kedua perbankan syariah tersebut dalam hal penyampaian materinya kalau di Bank Muamalat penyampaian materi atau training cenderung untuk semua karyawan yang berkaitan dengan pembiayaan. Hal ini dengan tujuan agar setiap karyawan yang berkaitan mengerti akan risiko setiap posisi yang berkaitan dengan pembiayaan. Sedangkan di BRISyariah cenderung lebih terfokus pemberian materi sesuai dengan posisi masing-masing yang berkaitan dengan pembiayaan.

Sudah barang tentu hal ini bertujuan agar setiap karyawan lebih terfokus kepada posisi masing-masing.

Kemudian persamaan dan perbedaan juga dapat dilihat pada pelaksanaan atau implementasi mitigasi risiko pembiayaan dalam faktor internal pada saat terjun dilapangan. Dari kedua bank Syariah tersebut sama-sama terdapat audit internal dan divisi khusus yang mengawasi proses berjalannya pembiayaan, yang kemudian ditunjang dengan sistem internal yang digunakan untuk penilaian setiap individu yang mana akan mempengaruhi performance masing-masing karyawan yang berkaitan dengan pembiayaan yang kemudian hari akan mengakibatkan pada jenjang karir di perbankan masing-masing.

Sedangkan perbedaannya dari kedua Bank syariah tersebut hanya terletak pada nama divisi pengawasan implementasi mitigasi risiko pembiayaan. Di bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung divisi tersebut diberi nama divisi *compliance* yang mana divisi ini berkaitan dengan seluruh proses pembiayaan yang kan diberi limit masing-masing head di setiap divisinya. Hal ini bertujuan untuk meminimalisasi kesalahan faktor internal pada saat proses pembiayaan. Sedangkan BRISyariah divisi tersebut diberi nama *risk management* dimana divisi ini akan melakukan pengawasan terhadap setiap jalannya proses pembiayaan, mulai dari pada saat pengumpulan data pembiayaan, wawancara, dan proses terjadinya pembiayaan disamping juga terdapat pemberi limit.

2. Implementasi Mitigasi Risiko Pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung dan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang dari Faktor Eksternal

Selain faktor internal terdapat pula faktor eksternal yang menimbulkan mitigasi risiko di kedua Bank syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung dan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang. Kedua Bank syariah tersebut ada beberapa faktor eksternal yang menyebabkan tindakan dalam mitigasi risiko yaitu faktor alam atau bencana, ekonomi, dan kondisi keluarga yang mana semua faktor ini ditimbulkan dari nasabah.

Dalam hal implementasi ini terjadi perbedaan dalam pelaksanaan di kedua bank syariah tersebut. Di bank Muamalat dalam pelaksanaan penyaluran pembiayaan akan dibagi beberapa divisi sesuai dengan divisi masing-masing semisal divisi khusus untuk penghasilan tetap dan divisi khusus untuk penghasilan yang dihasilkan dari usaha. Hal ini dilakukan sudah barang tentu untuk meminimalisasi terjadinya risiko sesuai dengan karakter nasabah. Berbeda halnya dengan BRISyariah jombang karena banyak berkuat di KUR untuk penyaluran pembiayaan maka tidak mengelompokkan sesuai dengan penghasilan karena KUR diperuntukkan untuk semua segmen tanpa melihat penghasilan.

3. Implementasi Wanprestasi Pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung dan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang

Wanprestasi merupakan risiko dalam pelaksanaan penyaluran pembiayaan yang berkaitan dengan karakter nasabah. Menurut *Account Manager* dari kedua bank Syariah yang peneliti wawancarai keduanya menjelaskan wanprestasi merupakan tidak ada ketepatan pelaksanaan janji yang dilakukan nasabah sesuai dengan akad pada saat pembiayaan.

Pelaksanaan atau implementasi wanprestasi di kedua Bank syariah pada dasarnya hampir sama. Keduanya sama-sama melakukan tiga tahap dalam proses pelaksanaan/implementasi yaitu dengan cara surat peringatan, musyawarah secara kekeluargaan, dan dengan cara legalisasi atau jalur hukum. Perbedaannya terletak pada saat proses surat peringatan dan legalisasi atau jalur hukum. Pada bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung pada saat pemberian surat peringatan itu terdapat team penyelesaian nasabah bermasalah atau wanprestasi untuk melakukan nego restrukturisasi pembayaran pembiayaan. Sedangkan di Bank Rakyat Indonesia Capem Ploso Jombang pada saat pemberian surat peringatan pembiayaan tidak dilampiri dengan restrukturisasi, pembiayaan pengiriman surat peringatan dikirimkan melalui pos atau dengan petugas khusus pengirim surat peringatan.

Sedangkan untuk proses jalur hukum pada Bank Muamalat Capem Tulungagung biasanya melalui basyarnas terlebih dahulu kemudian baru

basyarnas menunjuk pengadilan negeri setempat untuk proses yang berkaitan dengan jaminan. Sedangkan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Ploso Jombang pelaksanaannya langsung menunjuk pengadilan negeri setempat untuk melakukan sita jaminan.