

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berlandaskan sistem Ekonomi Islam, dan dalam melakukan transaksi perbankan tersebut, mengacu pada prinsip *profit loss sharing*. Di Indonesia sendiri, bank syariah sudah mulai berkembang pesat, apalagi saat Bank Syariah terbukti tidak terpengaruh dampak dari krisis ekonomi. Selain itu, mayoritas penduduk di Indonesia yang menganut agama Islam juga menjadi salah satu faktor pendorong, karena memang beberapa dari mereka pun sudah enggan menggunakan fasilitas kredit bank konvensional yang berlandaskan sistem bunga.¹

Perkembangan bank syariah ini diawali dengan terbitnya Undang-undang Perbankan No.10 tahun 1998, yang isinya tentang terbaginya industri perbankan di Indonesia menjadi dua. Yaitu bank yang berlandaskan sistem bunga atau bank konvensional, dan yang kedua adalah bank dengan berlandaskan sistem bagi hasil atau bank syariah. Selain itu, perkembangan bank syariah tersebut juga tampak dari adanya beberapa bank yang melakukan konversi dari sistem konvensional menjadi sistem syariah. Ada pula bank konvensional yang mendirikan cabang Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Dari produk yang ditawarkan pun, bank syariah harus memiliki produk yang sesuai dengan syariat Islam, diantaranya adalah:

¹Sofyan S. Harahap dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Cetakan ketiga, (Jakarta: LPFE Usakti, 2007), hlm. 1.

1. Produk *Funding* : giro wadi'ah, tabungan *muḍārabah* dan *deposito muḍārabah*.
 - a. Produk *Financing* :
 - b. Konsep jual beli : *murabahah*, *salām* dan *iṣhtisnā'*
 - c. Konsep bagi hasil : *muḍārabah* dan *musyārahah*
 - d. Konsep sewa : *ijārah* dan *ijārah muntahiyā bittamlik*
 - e. Konsep kebajikan : *qarḍul hasan*

Secara bahasa, bank berakar dari bahasa italia *banco*, *Banco* merupakan bahasa italia yang berarti kepingan papan tempat buku, atau sejenis meja. Dalam bahasa Indonesia dalam melayu terdapat istilah yang relatif sama yaitu “bangku”. Bank diartikan sebagai modal yang di transfer dari pemilik yang tidak dapat menggunakan dana tersebut menjadi keuntungan kepada pihak-pihak yang dapat menggunakan sehingga produktif bagi masyarakat banyak. Bank juga sebagai mediasi (*intermediari, channel*) untuk investasi tanpa resiko dengan suku bunga yang bijak.

Di Indonesia, bank islam dikenal dengan bank syariah. Yaitu lembaga keuangan (*financial enterprice*), perusahaan yang terdiri dari berbagai sumber daya ekonomi dan manajemen dalam memproduksi barang atau jasa. Dengan kata syariah berarti bank syariah sebagai lembaga keuangan.

Dalam pasal 1 angka 2, bab 1, undang – undang no. 10 tahun 1998 tentang perbankan disebutkan : Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat

dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk – bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dalam pasal 1 angka 3 UU No. 10 tahun 1998 disebutkan : Bank umum adalah bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah²

Apabila diteliti sisi aktiva neraca bank umum dengan cermat, akan terlihat bahwa sebagian besar dana operasional setiap bank umum diputarakan dalam pembiayaan yang diberikan. Kenyataan ini menggambarkan bahwa pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar, namun sekaligus merupakan sumber risiko operasi bisnis perbankan yang terbesar yang berkibat pada kredit/pembiayaan bermasalah bahkan macet, yang akan mengganggu operasional dan likuiditas bank.

Pembiayaan adalah suatu proses, mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai kepada realisasinya. Namun realisasi pembiayaan bukanlah tahap akhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan, maka pejabat bank Syari'ah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan. Aktivitas ini memiliki aspek dan tujuan tertentu. Untuk itu perlu dibicarakan hal-hal yang terkait dengan aktivitas pemantauan dan pengawasan pembiayaan.³

Proses realisasi pembiayaan di Bank Syari'ah adalah tidak semulus yang di bayangkan. Karena tidak semua nasabah memiliki karakter bisnis yang sama satu dengan yang lain. Dalam kenyataanya ada nasabah yang sukses dalam mengelola bisnis namun ada pula yang gagal.

²Ahmad Dahlan, *Bank Syari'ah Teoritik, Praktik Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm.100.

³*Ibid.*

UU tersebut merupakan perubahan dari UU no 10 tahun 1998 yang pada tahun tersebut di anggap memberikan landasan hukum yang lebih kuat dan kesempatan yang lebih luas bagi pengembangan perbankan syariah. Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak surplus dengan pihak deposit mempunyai sedikitnya 2 fungsi, yaitu sebagai lembaga penghimpun dana dan lembaga penyalur dana. Dalam penghimpunan dana, khususnya di bank-bank konvensional itu biasanya dalam bentuk tabungan, sedangkan dalam bank syariah itu biasanya produk penghimpunan dana adalah produk *wadi'ah*. Dalam penyaluran dana, dalam perbankan, adalah dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan oleh bank kepada para nasabahnya yang dalam bank konvensional pemberian pembiayaan itu dengan menggunakan agunan atau dengan prosentasi bunga, sedangkan pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dilakukan dengan *lost and profit sharing* (bagi hasil). Dalam pemberian pembiayaan, terdapat masalah-masalah dalam pemberian pembiayaan tersebut, seperti adanya kredit macet atau bisa disebut dengan *Non Performing Financing* (pembiayaan bermasalah), yang dalam hal ini banyak faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan tersebut.

Ada banyak yang digunakan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah seperti restrukturisasi⁴

Pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU no. 10 1998 pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis dengan menetapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur mampu melunasi utangnya atau mengembalikan

⁴Hasil wawancara dengan Bapak Sultan bagian Marketing pembiayaan pada hari Jum'at 24 Januari 2014.

pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasanya dapat dihindari.

Walaupun demikian, pembiayaan yang diberikan kepada para nasabah tidak akan lepas dari resiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang akhirnya dapat memengaruhi terhadap kinerja bank syariah tersebut. Dalam resiko pembiayaan merupakan risiko yang disebabkan oleh kegagalan counterparty dalam memenuhi kewajiban⁵

Dalam menjalankan pembiayaan oleh pihak lembaga keuangan seperti bank syariah, tentunya perlu diperhatikan dengan cermat oleh bank bagaimana prosedur perjanjian pembiayaan itu dibuat dan dijalankan, karena apabila tidak berjalan sesuai dengan prosedur, akan berakibat negatif, dan akan menimbulkan permasalahan dalam pembiayaan.

Sesuai dengan penjelasan Undang-Undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan ditegaskan bahwa “Kredit yang diberikan oleh bank mengandung resiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus dapat memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat.” Agar pemberian kredit dapat dilaksanakan secara konsisten dan berdasarkan asas perkreditan yang sehat, maka setiap bank diwajibkan membuat suatu kebijakan perkreditan secara tertulis yang dapat dipergunakan sebagai pedoman dalam pemberian kredit sehari-hari.

Dalam SK Direksi Bank Indonesia No. 27/162/KEP/DIR tanggal 31 Maret 1995 ditetapkan bahwa dalam pemberian kredit tersebut sekurang-kurangnya memuat dan mengatur hal-hal pokok sebagai berikut :

⁵A, Ir. Adiwarmam Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2010).

1. Prinsip kehati-hatian dalam perkreditan
2. Organisasi dan manajemen perkreditan
3. Kebijakan persetujuan pemberian kredit
4. Dokumentasi dan administrasi kredit
5. Pengawasan kredit
6. penyelesaian kredit bermasalah

Dalam pelaksanaan pemberian kredit dan pengelolaan perkreditannya bank wajib mematuhi kebijakan perkreditan yang telah dibuat tersebut secara konsekuen dan konsisten. Kebijakan perkreditan harus sudah diterapkan dan dilaksanakan selambat-lambatnya pada tanggal 1 Januari 1996. Bagi Bank yang telah mempunyai pedoman tersebut dengan memperhatikan semua aspek-aspek tersebut di atas. Sedangkan bagi Bank yang baru memperoleh izin usaha wajib memiliki dan menerapkan serta melaksanakan kebijakan perkreditan sejak memulai melakukan kegiatan usahanya.

Kendala pembiayaan dengan mekanisme *profit and loss sharing* juga dapat didasarkan pada :

Pertama, aspek sosiologis dan psikologis. Ekonomi kapitalisme yang sudah merasuk sedemikian rupa ke berbagai aspek sosial ekonomi. Dan dominasi sistem perbankan konvensional menguasai 90% lebih total aset perbankan nasional menjadikan tingkat suku bunga masih menjadi rujukan (*bench-mark*) di kalangan masyarakat.

Kedua, SDI. Perhitungan *profit sharing* yang di dasarkan pada asumsi-asumsi seperti *sales turn-over*, *cash to cash cycle*, *cost of good sold*, atau

overhead cost sangat sulit untuk diaplikasikan pada pengusaha mikro yang relatif tidak mempunyai *akuntabilitas* dan profesionalitas.

Beberapa kendala tersebut di atas merupakan beberapa alasan yang dapat dijadikan sebagai landasan bersama, bahwa menciptakan bank syari'ah yang bersifat komprehensif, yaitu manajemen bank syari'ah yang didukung oleh kesiapan nasabah dalam menjalankan prinsip-prinsip syari'ah dalam melakukan kerjasama di bidang pembiayaan.⁶

Meskipun Manajer bank berusaha untuk menghasilkan keuntungan setinggi tingginya, secara simultan mereka harus juga memperhatikan adanya kemungkinan risiko yang timbul menyertai keputusan keputusan manajemen tentang struktur aset dan liabilitasnya, secara spesifik risiko-risiko yang akan menyebabkan bervariasinya tingkat keuntungan bank meliputi risiko likuiditas, risiko kredit, risiko tingkat bunga dan risiko modal.⁷

Apabila dalam pelaksanaannya ternyata bank memberikan kredit tidak sesuai dengan kebijaksanaan perkreditan yang telah ditetapkannya, maka Bank Indonesia akan memberikan sanksi yang mempengaruhi penilaian kesehatan bank dan sanksi

Sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pedoman tersebut wajib dibuat mengingat bahwa sesuai dengan pengertian kredit, maka lingkup pemberian kredit mencakup banyak aspek dan mengandung resiko yang bervariasi, baik langsung maupun tidak langsung.

⁶Ahmad Dahlan, *Bank Syari'ah Teoritik, Praktik Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm.200.

⁷ZainulArifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta : Pustaka Alvabet, 2005), hlm. 60.

Masalah pembiayaan dalam dunia usaha lembaga keuangan baik itu Konvensional ataupun Syari'ah merupakan salah satu faktor penting yang harus dijalankan dan sangat penting demi kelangsungan dan kemajuan perusahaan. Sehingga masalah pembiayaan harus dijalankan sesuai dengan apa yang sudah ditetapkan dan ditargetkan oleh perusahaan. Namun dalam praktiknya banyak sekali pembiayaan yang tidak sesuai dengan apa yang sudah ditetapkan atau terjadi gagal bayar atau terjadinya pembiayaan bermasalah.

Masalah pemberian fasilitas pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan baik itu lembaga keuangan yang berbasis konvensional maupun syariah bukanlah pekerjaan yang mudah. Karena banyak masalah yang harus di hadapi. Masalah-masalah tersebut harus di pahami dengan baik oleh pemberi fasilitas pembiayaan. "Pembiayaan di katakan berhasil apabila dapat dikembalikan pokok dan bagi hasil sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan serta usaha debitur bertambah maju. Agar berhasil, pembiayaan yang diberikan juga harus tepat jumlah, tepat waktu dan tepat guna".

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syari'ah harus memenuhi aspek Syar'I dan aspek Ekonomi, maksudnya dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syari'ah harus tetap berpedoman pada syari'at Islam (antara lain tidak mengandung unsur maysir, gharar dan riba serta bidang usahanya halal), disamping tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bank syari'ah maupun nasabah itu sendiri.⁸

⁸Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonisia,2004), hal. 203

Sehingga apabila calon peminjam merupakan pribadi yang berkarakter baik, maka kemungkinan terjadinya kegagalan dalam pengembalian pembiayaan atau pembiayaan bermasalah kemungkinan tidak terjadi, dan sebaliknya apabila calon peminjam tersebut merupakan pribadi yang berkarakter kurang baik atau jelek, maka kemungkinan untuk pengembalian pembiayaan kemungkinan akan terjadi. Kemudian aspek kekayaan (*equity*) yang dimiliki oleh calon peminjam atau perusahaan dan rasionya terhadap hutang (*leverage*) juga berpengaruh terhadap terjadinya pembiayaan bermasalah. Secara teori Saunders dan Allen menjelaskan bahwa aspek capital sebagai kontribusi kekayaan (*equity*) oleh pemilik perusahaan dan rasionya terhadap hutang (*Leverage*). Ini dipandang sebagai predictor probabilitas kebangkrutan yang baik. *Leverage* yang tinggi yang tinggi dipandang mempunyai probabilitas yang tinggi pula. Apabila tingkat hutang yang dialami oleh calon peminjam atau pemilik perusahaan tinggi, maka tingkat kebangkrutan yang dialami akan tinggi pula sehingga untuk tingkat pengembalian pembiayaan akan tinggi begitupun sebaliknya. Selain itu, pemberian jaminan juga memiliki kontribusi juga terhadap terjadinya pembiayaan bermasalah. Firdaus dan Ariyanti memberikan penjelasan collateral sebagai jaminan atau agunan, yaitu harta benda milik debitur atau pihak ke-3 yang diikat sebagai agunan andaikata terjadi ketidakmampuan debitur menyelesaikan utangnya sesuai dengan perjanjian kredit. Dengan kata lain, pemberian jaminan yang dilakukan oleh bank kepada debitur atau calon peminjam dimaksudkan untuk berjaga-jaga kemungkinan terjadinya pembiayaan yang bermasalah kemudian sebagai menjalankan fungsi pemberian jaminan yaitu sebagai fungsi

kehati-hatian/jaga-jaga serta sebagai penentu jumlah kredit yang akan diberikan dengan cara menentukan jumlah jaminan.⁹

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).

Risiko pembiayaan bermasalah/macet dapat di perkecil dengan melakukan analisa pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya risiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang di ajukan tolak, di teliti lebih lanjut atau diluluskan (kalau perlu dengan memasukkan syarat-syarat khusus ke dalam perjanjian pembiayaan).¹⁰

Dengan demikian, berdasarkan uraian-uraian diatas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai Bagaimana pengelolaan pembiayaan bermasalah

⁹bodoel.blogspot.com.proposal_pembiayaan_bermasalah, yang diakses pada hari Senin 10 Maret 2014.

¹⁰Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN), hlm. 59.

di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarnegara. Maka melalui laporan penulisan Tugas Akhir ini penulis mengambil judul: **“PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH BERDASARKAN 5 KOLEKTIBILITAS DI BSM KCP BANJARNEGARA .”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya, sebagai berikut “Bagaimana Penanganan Pembiayaan Bermasalah Berdasarkan 5 kolektibilitas di BSM KCP Banjarnegara ? “

C. Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dan tujuan di adakan PKL di antaranya adalah :

1. Untuk menerapkan teori ilmiah yang telah dipelajari bangku perkuliahan terhadap prakteknya secara nyata tentang manajemen, sistem operasional dan produk-produk di bawah BSM.
2. Untuk menambah kepercayaan diri dari keberanian serta tanggungjawab dalam melaksanakan tugas yang dipercayakan oleh perusahaan kepada mahasiswa.
3. Untuk memperoleh mekanisme diperbankan dan mengetahui pengelolaan pembiayaan bermasalah di BSM.

D. Metode Penulisan Laporan

1. Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam penyusunan penulisan Laporan Akhir Praktek Kerja Lapangan (PKL) adalah metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif yaitu suatu metode yang digunakan terhadap data yang dikumpulkan, kemudian disusun, dijelaskan dan selanjutnya dianalisis.¹¹ Dalam hal ini, penulis menyusun dan menjelaskan data-data yang telah penulis dapat dari *observasi* di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarnegara, yang kemudian dianalisis.

2. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (primer) untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang dikumpulkan akan digunakan, kecuali untuk keperluan *eksploratif*, untuk menguji *hipotesa* yang telah dirumuskan. Data yang digunakan harus cukup *valid* untuk digunakan.¹²

Terdapat banyak teknik pengumpulan data, tapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

¹¹Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Aneka, 1999), hlm. 8.

¹²Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), hlm. 133.

a. Observasi

Teknik observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.¹³ Observasi sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi buatan. Observasi ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi yang kami lakukan disini yaitu dengan melakukan observasi/pengamatan secara langsung di Bank Syari'ah Mandiri KCP Banjarnegara. Seperti observasi di bagian operasional, bagian marketing dan bagian administrasi.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan interview pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Dalam pengertian lain, wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadi sumber data orang atau objek penelitian.¹⁴

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi terkait dengan data-data yang kami perlukan untuk penulisan Laporan Akhir PKL ini, kami melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan dan maupun karyawan di Bank Syari'ah Mandiri KCP

¹³Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 58.

¹⁴*Ibid*, hlm. 62-63.

Banjarnegara atau pihak-pihak yang terkait di bidangnya masing-masing seperti dibagian operasional, bagian marketing dan bagian administrasi.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.¹⁵

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen Bank Syari'ah Mandiri KCP Banjarnegara, arsip-arsip, formulir-formulir dokumen transaksi dan sebagainya untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan untuk penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.

E. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja

Lokasi pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS yaitu bertempat di Bank Syari'ah Mandiri KCP Banjarnegara Jl.S.Parman No. 31 Banjarnegara. Tlp. (0286) 5985994/5985995.

Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS dimulai pada hari Senin, tanggal 13 Januari 2014 sampai dengan hari Jum'at, tanggal 14 Februari 2014 (pengembalian mahasiswa Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS dari Bank Mandiri Syari'ah KCP Banjarnegara kepada pihak STAIN Purwokerto).

¹⁵Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas secara menyeluruh dalam memahami rencana laporan tugas akhir ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

Sistematika penulisan ini, penulis bagi empat bab setelah itu tambahan formalitas yang berisikan halaman judul, halaman pernyataan keaslian, halaman rekomendasi ujian tugas akhir, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar dan daftar lampiran.

Bab I pendahuluan memuat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, maksud dan tujuan penulisan tugas akhir, metode penelitian, serta lokasi dan waktu penelitian.

Bab II menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian seperti; kedudukan dan koordinasi Bank Syariah Mandiri KCP Banjarbegara, sistem operasional dan produk-produk Bank Syariah Mandiri KCP Banjarbegara.

Bab III menjelaskan tentang pengelolaan pembiayaan bermasalah dalam contoh langkah langkah menghadapi pembiayaan bermasalah yang terjadi di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarbegara meliputi: data dan hasil pengamatan lapangan, data dan hasil pengamatan secara teori, tujuan dan harapan diterapkannya pengelolaan pembiayaan bermasalah sesuai prinsip syariah

Bab IV adalah penutup yang meliputi kesimpulan, saran-saran, dan kata penutup. Disamping itu, peneliti juga menyertakan lampiran-lampiran dan riwayat hidup.

BAB II

GAMBARAN UMUM BSM KCP BANJARNEGARA

A. Sejarah BSM KCP Banjarnegara

BSM KCP Banjarnegara terletak di Jl.S.Parman No. 31 Banjarnegara. Tlp. (0286) 5985994/5985995. Berdiri pada tahun 2010 tepatnya bulan Oktober bertepatan dengan meletusnya gunung merapi di Yogyakarta, Pada awalnya gedung yang di tempati masih sewa yaitu kontrak selama lima tahun, Gedung tersebut milik Bapak Didion yang merupakan pengusaha elektronik. Dalam pengesahan BSM KCP Banjarnegara di hadiri oleh pimpinan, pejabat Banjarnegara dan sejumlah tamu undangan.

Untuk yang pertama kali menjabat sebagai pimpinan BSM KCP Banjarnegara yaitu Bapak Sukma Dwipriardi yang waktu itu sekaligus menjadi dosen di STAIN Purwokerto dan sekarang Bapak Sukma menjabat di BSM Medan Aksara, kemudian diikuti pimpinan ke dua yaitu Ibu Maya dan yang terakhir Bapak Heru, Pada awalnya jumlah karyawan di BSM KCP Banjarnegara yaitu 17 dan sekarang sudah bertambah yaitu menjadi 30 orang.

Sampai saat ini sudah banyak penghargaan yang diraih BSM KCP Banjarnegara antaranya dibidang olahraga yaitu juara 1 bulu tangkis dikarasidenan Banyumas, juara 2 SFE dikamwil Bandung. Para karyawan sering diberikan pelatihan-pelatihan tingkat kamwil agar lebih profesional dalam perbankan, pelatihan itu juga menentukan karayawan tetap sebelum tes online.

Sampai saat ini aset BSM KCP Banjarnegara sudah mencapai 80 Miliar dan BSM KCP Banjarnegara merupakan paling mempunyai banyak ATM untuk tingkat cabang pembantu yaitu berjumlah empat dan sudah di rencanakan tahun 2015 akan menambah satu ATM lagi yaitu didaerah Kali Bening Banjarnegara. BSM KCP Banjarnegara bekerja sama house to house dengan BPR Surya Yudha yaitu untuk memeperkuat bisnis.¹⁶

B. Visi dan Misi

Visi

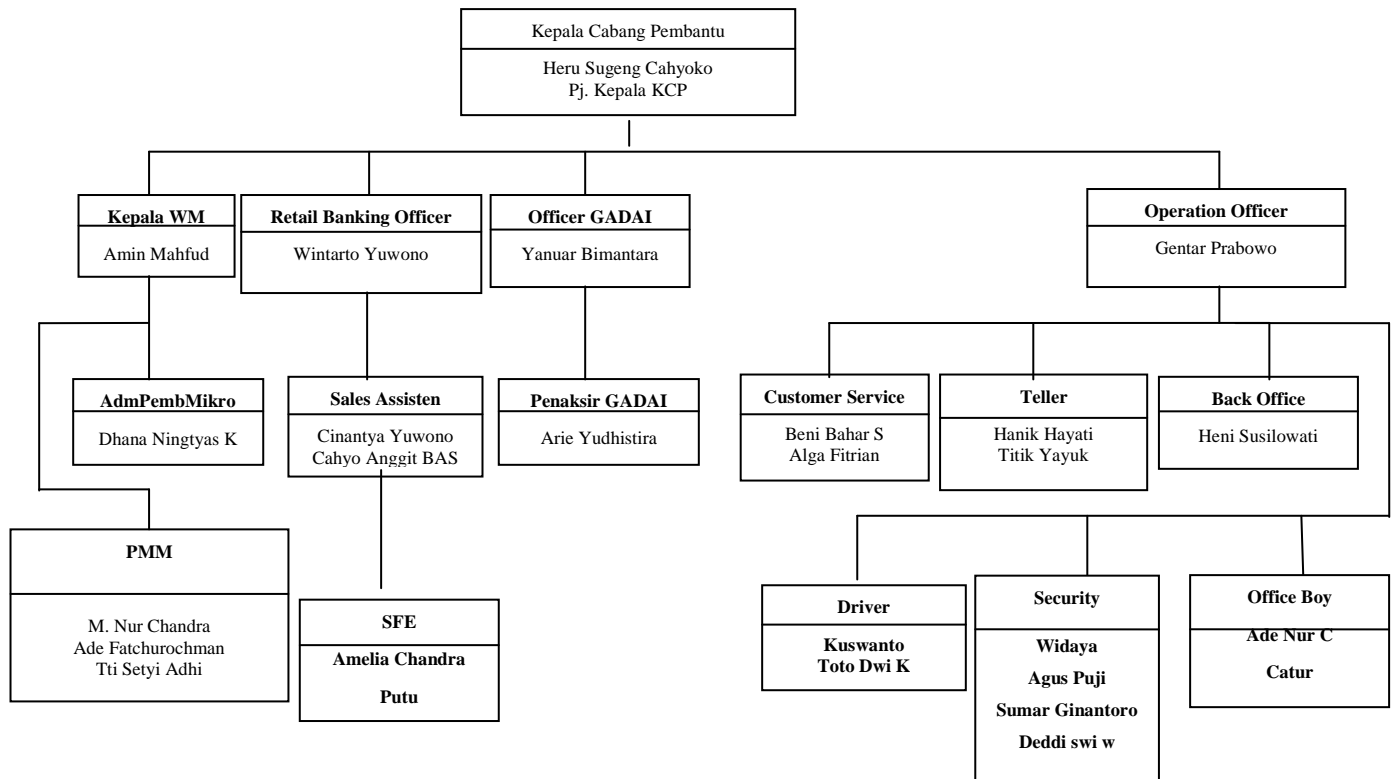
Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha.

Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
2. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
4. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
5. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

¹⁶Hasil wawancara dengan Bapak Widaya yang menjabat sebagai security di BSM KCP Banjarnegara.

Struktur Organisasi



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Bank yariah Mandiri KCP Banjarnegara

Keterangan:

Banking Staf

Operation Officer	: 1 orang
Retail Banking Officer	: 1 orang
Operational Officer	: 1 orang
Gadai Officer	: 1 orang
KWM	: 1 orang
Sales Assistant	: 2 orang
Penaksir Gadai	: 1 orang
CS Representative	: 2 orang

outsorce

PMM	: 3 orang
APM	: 1 orang
SFE	: 2 orang

Teller	: 2 orang	Pegawai Dasar
Back Office	: 2 orang	Satpam : 4 orang
Adm. Pembiayaan	: 1 orang	Office Boy : 1 orang
		Driver : 2 orang

Berikut penjelasan mengenai ringkasan pekerjaan, tugas dan tanggungjawab dari masing-masing jabatan di atas.

1. Banking Staf

a. Kepala kantor cabang pembantu

Tugas kepala cabang adalah mengemban amanat dari perusahaan pusat yang bertujuan meluaskan jaringan disuatu wilayah yang secara tidak langsung akan menambah income untuk perusahaan pusat.

Kepala cabang juga mempunyai wewenang membuat kebijakan-kebijakan menguntungkan untuk perusahaan dan semua kebijakan yang telah dibuat oleh cabang bisa dipertanggung jawabkan ke perusahaan pusat.

b. Operation officer

1) Ringkasan Pekerjaan

Memimpin, mengawasi dan bertanggungjawab atas terlaksananya kelancaran kerja dibagian operasional serta memberikan laporan rutin berkala atas pekerjaannya kepada Direksi.

2) Tugas dan Tanggungjawab

a) Memberikan pengarahan dan pembinaan karyawan yang ada dibawahannya (*Teller, Customer Service, Accounting, Administrasi Pembiayaan*).

- b) Memeriksa semua transaksi dan mutasi keuangan.
 - c) Bertanggungjawab dalam pembuatan dan penyampaian laporan bulanan kepada Direksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - d) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Direksi.
 - e) Bertanggungjawab kepada Direksi.
- c. Retail Banking Officer
- d. Operational Officer
- Bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan operasional yang ada di kantor cabang ataupun kantor cabang pembantu.
- e. Gadai Officer
- 1) Fungsi :

Melakukan tugas penerimaan dan pembayaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional, dan memasukkan data nasabah, taksiran, dan uang pinjaman ke dalam Surat Bukti Gadai Emas BSM atas permohonan permintaan kredit secara akurat.¹⁷
 - 2) Tugas dan wewenangnya adalah:
 - a) Memasukkan data nasabah, barang jaminan, taksiran dan uang pinjaman ke dalam komputer.
 - b) Memberi nomor pada Surat Bukti Gadai Emas BSM sesuai dengan nomor yang diterbitkan komputer.
 - c) Memasukkan data bukti gadai ke kas debit/kredit.
 - d) Menerbitkan hasil cetak transaksi barang jaminan dan saldo kas.

¹⁷Hasil wawancara dengan bapak Yanuar selaku kepala Officer Gadai

f. Kepala Warung Mikro

1) Ringkasan Pekerjaan

Bertanggungjawab dalam pencapaian, pemantauan, pemeliharaan portofolio dan mengelola sumber daya.

2) Tugas dan Tanggungjawab

a) Memberikan pengarahan, pembinaan dan pengawasan terhadap staf yang ada dibawahnya.

b) Melaksanakan tugas dan bertanggungjawab atas laporan bulanan dan laporan berkala yang disampaikan kepada Direksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

c) Menjaga dan mengusahakan tercapainya laba yang ditargetkan bank.

d) Mengikuti pengembangan perbankan sehubungan dengan kegiatan pemasaran dan selalu memperhatikan situasi pasar serta melihat faktor-faktor yang mungkin mempengaruhi perkembangannya.¹⁸

g. Sales Assistant

Tugasnya :mencari nasabah funding dan membantu bagian retail banking officer¹⁹

h. Penaksir gadai

1) Fungsi :

Membantu OfficerGadai (OG) dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi pelaksanaan tugas sesuai dengan

¹⁸Hasil wawancara dengan Bapak Amin selaku kepala warung mikro di BSM KCP Banjarnegara pada tanggal 2 Februari 2014

¹⁹Hasil wawancara dengan ibu Cinantia selaku sales asisten di BSM KCP Banjarnegara pada tanggal 2 Februari 2014

keahliannya dalam rangka penilaian dan penyesuaian taksiran barang jaminan gadai emas sesuai prosedur.

- 2) Tugas dan wewenangnya adalah:
 - a) Melayani nasabah melalui kegiatan penaksiran barang jaminan sesuai dengan limit;
 - b) Menentukan harga dasar barang jaminan emas yang ditetapkan oleh desk pegadaian kantor pusat berdasarkan harga yang ditetapkan oleh PT. Antam dan acuan dunia;
 - c) Melakukan penaksiran barang gadai mengacu pada Pedoman Penaksiran Emas (PPE) yang telah ditetapkan
 - d) Mengontrol kelengkapan administrasi gadai di kantor cabang pembantu.

- i. Customer Service

- 1) Ringkasan Pekerjaan

Memberikan pelayanan kepada setiap nasabah/tamu dengan baik dan Islami serta memberikan informasi yang dibutuhkan secara jelas, baik secara langsung ataupun tidak langsung.

- 2) Tugas dan Tanggungjawab²⁰
 - a) Memberikan pelayanan dan penjelasan tentang produk dan informasi lainnya yang diperlukan.
 - b) Meregistrasi data nasabah, menginput data master nasabah pada program/sistem.

²⁰Dokumen BSM KCP Banjarnegara

- c) Membuat laporan bulanan sesuai instruksi Kepala Bagian Operasional.
- d) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian.
- e) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Operasional.

j. Teller

1) Ringkasan Pekerjaan

Membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan dalam counter teller.

2) Tugas dan Tanggungjawab

- a) Sebagai pemeriksa seluruh transaksi harian teller dan semua tiket serta dokumen lainnya yang dibuat pada seksi kas.
- b) Melaksanakan *cash count* akhir hari pada seksi kas atau pada saat pergantian teller.
- c) Mengambil atau menyetorkan uang tunai pada main vault.
- d) Mencatat/membuat daftar posisi kas setiap akhir hari.
- e) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Operasional.

k. Back Office

1) Ringkasan Pekerjaan

Melaksanakan tugas pencatatan, pengadministrasian serta pembinaan dalam kepersonaliaan, mengawasi ketersediaan perlengkapan dan layanan dibidang personalia dan umum.

2) Tugas dan Tanggungjawab

- a) Menginventarisasi kebutuhan karyawan dan atau perusahaan sesuai ketentuan yang berlaku.
- b) Pengawasan terhadap pengadaan inventaris kantor dan penyusutan serta pengendalian biaya.
- c) Melakukan pembayaran gaji, uang jasa, pesangon, lembur dan lainnya sesuai ketentuan.
- d) Membuat laporan bulanan kepada pimpinan cabang
- e) Membawahi langsung personalia, perlengkapan, pengemudi, satuan pengamanan dan pramubhakti.
- f) Bertanggungjawab kepada Kepala kantor cabang.

2. Outsource

a. PMM

Melakukan penjualan dan penagihan terhadap nasabah.

b. APM (Administrasi Pembiayaan Mikro)

1) Ringkasan Pekerjaan

Mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan administrasi dan dokumentasi pemberian pembiayaan serta melakukan kegiatan untuk mengamankan posisi bank dalam memberikan pembiayaan sesuai dengan hukum yang berlaku.

2) Tugas dan Tanggungjawab

- a) Memeriksa kelengkapan dan aspek yuridis setiap dokumen permohonan pembiayaan.

- b) Melakukan taksasi (taksiran) jaminan sesuai dengan harga pasar.
 - c) Melakukan pengikatan atau akad pembiayaan dengan calon nasabah.
 - d) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian Pemasaran
 - e) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Pemasaran.
- c. SFE (*sales funding eksekutif*)

Tugas : mencari nasabah *funding*

3. Pegawai Dasar

- a. Satpam
 - 1) Ringkasan Pekerjaan

Melakukan penjagaan gedung dan seisinya serta bertanggungjawab pada keamanan bank.
 - 2) Tugas dan Tanggungjawab
 - a) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian.
 - b) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Umum dan Personalia.²¹
- b. Office Boy
 - 1) Ringkasan Pekerjaan

Membantu pengarsipan, menjaga kebersihan dan inventarisasi dokumen bank.
 - 2) Tugas dan Tanggungjawab
 - a) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian.

²¹Hasil wawancara dengan Bapak Widaya selaku security di BSM KCP Banjarnegara

- b) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Umum dan Personalia.
- c. Driver
 - 1) Ringkasan Pekerjaan

Mengemudikan dan merawat kendaraan inventaris bank.
 - 2) Tugas dan Tanggungjawab
 - a) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian.
 - b) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Umum dan Personalia.²²

C. Sistem Operasional dan Produk-Produk Bank Syari'ah Mandiri KCP Banjarnegara

1. Konsep Operasional

BSM KCP Banjarnegara adalah lembaga perbankan yang menerapkan sistem dan operasional berdasarkan Syari'ah Islam, sehingga Bank ini dijalankan dengan mengikuti tata cara berusaha dan perjanjian sesuai Al-Qur'an dan Hadis namun juga mengacu pada UU No. 21 tahun 2008 dan fatwa MUI tentang perbankan syari'ah.

Berbeda dengan Bank konvensional, BSM KCP Banjarnegara tidak menggunakan sistem bunga, melainkan sistem bagi hasil, jual beli dan sewa menyewa.

²²Hasil wawancara dengan Bapak Ade selaku Driver di BSM KCP Banjarnegara

2. Produk Penghimpunan Dana

Bank Syari'ah Mandiri KCP Banjarnegara hadir untuk memberikan layanan transaksi perbankan sesuai dengan syariah dalam bentuk tabungan dan deposito dengan menerapkan prinsip *Wadi'ah* dan *muḍārabah*.

a. Tabungan **bsm**

Adalah Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

Syarat pembukaan rekening :

- 1) WNI: KTP/SIM dan NPWP
- 2) WNA: Paspor dan KITAS/KITAP

Benefit :

- 1) Online di seluruh outlet BSM.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif.
- 3) Fasilitas bsm e-banking, yaitu bsm card, bsm mobile banking dan bsm net banking
- 4) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

Fitur :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabahmuṭlaqah*.
- 2) Minimum setoran awal Rp80.000,- (menggunakan bsm card)
- 3) Minimum setoran berikutnya Rp10.000,-
- 4) Saldo minimum Rp50.000,-

b. **Bsm** Tabungan Simpatik

Adalah Tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad-damanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Syarat pembukaan rekening:

Kartu identitas: KTP/SIM/KTKLN (untuk TKI) dan NPWP.

Benefit:

- 1) Online di seluruh outlet BSM.
- 2) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM .
- 3) Fasilitas e-banking, yaitu bsm card, bsm mobile banking dan bsm net banking.
- 4) Penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

Fitur:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad-dhamanah*.
- 2) Setoran awal minimal Rp20.000,- (tanpa ATM)
- 3) Setoran awal minimal Rp30.000,- (dengan ATM).
- 4) Setoran berikutnya minimal Rp10.000,-.
- 5) Saldo minimal Rp20.000,-.

Keterangan	Nominal
Biaya tutup rekening	Rp 10.000,-
Biaya administrasi per bulan	Rp 2.000,-
Biaya pemeliharaan kartu ATM per bulan	Rp 2.000,-
Biaya dormant/bulan	Rp 5.000,-
Penggantian buku tabungan karena hilang atau rusak	Rp 10.000,-

Penggantian bsm card karena hilang atau rusak	Rp 15.000,-
--	-------------

c. **Bsmtabungan investa cendekia**

Adalah Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Syaratpembukaan rekening:

- 1) Kartu identitas: KTP/SIM dan NPWP.
- 2) Memiliki Tabungan/Giro BSM sebagai rekening asal (*source account*).

Benefit:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif.
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/putri.

Fitur:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *muḍārabahmuḷlaqah*.
- 2) Bagi hasil yang diperoleh 48%
- 3) Apabila tabungan tidak aktif (tidak dilakukan setoran 3 kali berturut-turut) maka seluruh fasilitas yang melekat pada tabungan akan berakhir.
- 4) Biaya penarikan dan penutupan sebelum jatuh tempo Rp100.000,-.
- 5) Periode tabungan 1 s.d. 20 tahun.

- 6) Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah periode kontrak sama atau tidak melebihi 60 tahun).
- 7) Setoran bulanan minimal Rp100.000,0 s.d. Rp10.000.000,-.
- 8) Kelipatan setoran bulanan Rp50.000,-.

d. Bsm tabungan berencana

Adalah Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

Syarat pembukaan rekening :

- 1) Kartu identitas: KTP/SIM dan NPWP.
- 2) Memiliki Tabungan BSM sebagai rekening asal (*source account*)

Benefit:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif.
- 2) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 3) Jaminan pencapaian target dana.

fitur:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *muḍārabah muṭlaqah*.
- 2) Periode tabungan 1 s.d. 10 tahun.
- 3) Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 60 tahun saat pembukaan rekening dan 65 tahun pada saat jatuh tempo.
- 4) Setoran bulanan minimal Rp100.000,-
- 5) Target dana minimal Rp1.200.000,- dan maksimal Rp200.000.000,-.
- 6) Bagi hasil menggunakan sistem berjenjang sebagai berikut:

- 7) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- 8) Tidak dapat menerima setoran di luar setoran bulanan.
- 9) Saldo tabungan tidak bisa ditarik, dan bila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.
- 10) Apabila tabungan tidak aktif (tidak dilakukan setoran 2 (dua) kali berturut-turut) maka seluruh fasilitas yang melekat pada tabungan akan berakhir.
- 11) Biaya atas penarikan dan penutupan sebelum jatuh tempo adalah Rp100.000,-.
- 12) Biaya penggantian buku Tabungan Berencana karena hilang Rp10.000,-/buku.

e. Tabunganku

Adalah Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Syarat pembukaan rekening :

Kartu Identitas: KTP/SIM dan NPWP.

Benefit:

- 1) Online di seluruh outlet BSM.
- 2) Bonus.
- 3) Fasilitas e-Banking, yaitu bsm card, bsm mobile banking, dan bsm net banking,.

4) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

fitur:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad-ḍamanah*.
- 2) Setoran awal minimum Rp20.000,- (tanpa ATM) .
- 3) Rp80.000,- (dengan ATM).
- 4) Setoran berikutnya minimum Rp10.000,-.
- 5) Saldo minimum Rp20.000,-(tanpa ATM) .
- 6) Rp50.000,- (dengan ATM).
- 7) Minimum penarikan di counter Rp100.000,-.

f. Bsm Tabungan Mabruur

Adalah Tabungan dalam bentuk mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Syarat pembukaan rekening :

Kartu identitas : KTP/SIM dan NPWP

Benefit

- 1) Mendapatkan fasilitas reminder notifikasi saldo
- 2) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji
- 3) Online dengan SISKOHAT departemen agama untuk kemudahan pendaftaran haji

Fitur

- 1) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *muḍārahah muṭlaqah*
- 2) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji/ umrah

- 3) Setoran awal minimal Rp 100.000
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp 100.000
- 5) Saldo di daftarkan ke SISKOHAT Rp 25.100.000
- 6) Bebas biaya pembukaan rekening
- 7) Bebas biaya penutupan rekening

g. Bsmdeposito

Adalah Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *muḍārabahmuṭlaqah*.

Syarat pembukaan rekening :

- 1) Perorangan: KTP/SIM dan NPWP.
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

Benefit:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif.
- 2) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) Fasilitas Automatic Roll Over (ARO).

Fitur:

- 1) Akad *muḍārabahMuṭlaqah*.
- 2) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan.
- 3) Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- 4) Setoran awal minimum Rp2.000.000,-.
- 5) Biaya materai Rp6.000,-.
- 6) Biaya pencairan sebelum jatuh tempo Rp30.000,-/rekening.

h. Bsmdepositovalas

Adalah Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *muḍārabahmuṭlaqah*.

Syarat pembukaan rekening:

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

Benefit:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif
- 2) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) Fasilitas Automatic Roll Over (ARO)

Fitur:

- 1) Akad *muḍārabahmuṭalaqah*.
- 2) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan.
- 3) Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- 4) Minimum deposito USD1.000.
- 5) Biaya Materai Rp6.000,-.

i. Bsmgiro

Adalah Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad-damanah*.

Syarat pembukaan rekening:

- 1) Perorangan: KTP/SIM dan NPWP.
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

Benefit:

- 1) Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G.
- 2) Fasilitas Intercity Clearing untuk kecepatan pembayaran inkaso (kliring antar wilayah).
- 3) Fasilitas bsm card, sebagai kartu ATM sekaligus debet (untuk perorangan).
- 4) Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan.
- 5) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

Fitur:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad-dhamanah*.
- 2) Setoran Awal minimum Rp 500.000,- (perorangan)
- 3) Setoran Awal minimum Rp 1.000.000,- (perusahaan).
- 4) Saldo minimum Rp 500.000,- (perorangan)
- 5) Setoran Awal minimum Rp 1.000.000,- (perusahaan).

3. Produk Penyaluran Dana

Penyaluran Dana Bank Syariah kepada para nasabahnya adalah untuk membiayai berbagai sektor ekonomi, seperti: Sektor Pertanian, Industri, Konstruksi, Perdagangan, Jasa Dunia Usaha, dan Sektor Lainnya.

Dari sektor ekonomi tersebut dibagi menjadi berbagai jenis penggunaan dana, seperti:

- a. Modal Kerja
- b. Investasi
- c. Konsumsi

Produk Penyaluran Dana Bank Syariah Mandiri KCP Banjarnegara meliputi:

a. BSM Dana Berputar

Adalah Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk permanent working capital. Bersifat self liquidating seiring dengan menurunnya aktifitas bisnis pada periode terkait.

Benefit:

- 1) Nasabah dapat memanfaatkan pembiayaan bank secara optimal sesuai dengan kebutuhan riil.
- 2) Menanggulangi kesulitan likuiditas nasabah terutama kebutuhan dana jangka pendek.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *musyārahah*
- 2) Untuk pembiayaan usaha komersil kecil, menengah, komersil besar, dan korporasi.
- 3) Jangka waktu pembiayaan adalah satu tahun dan dapat diperpanjang.
- 4) Penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan media cek atau B/G. transfer dengan menyertakan cek atau B/G
- 5) Nasabah menyampaikan laporan penggunaan dana pembiayaan ke bank secara periodik (bulanan).
- 6) Setiap periode penggunaan fasilitas pembiayaan dana berputar harus dipastikan digunakan untuk pencapaian realisasi sales sehingga bagi hasil dapat direalisasikan.

b. BSM MMOB (*muḍārabah Muqayyadah* On Balance Sheet)

Adalah Fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana yang terikat (spesifik) dari pemilik dana (*ṣahibul māl*).

Karakteristik :

- 1) Investor (*ṣahibul māl*) menginvestasikan dananya kepada bank disertai dengan pernyataan bahwa investasi tersebut dijaminan kepada bank atas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksanaan usaha tertentu .
- 2) Atas investasi tersebut, Investor memperoleh return dari pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksanaan usaha tertentu tersebut .
- 3) Dana investasi terikat dibukukan secara *on balance sheet* disisi liabilities bank. sedangkan penyaluran dana investasi terikat kepada pelaksanaan usaha tertentu. dibukukan secara *on balance sheet* disisi aset bank.
- 4) Bentuk kepemilikan investor dalam bentuk bilyet investasi terikat syariah mandiri .
- 5) Risiko pembiayaan tetap ada pada bank, namun risiko ini dapat dimitigasi dengan adanya jaminan berupa investasi terikat investor .

c. BSM Griya

Tujuan:

Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki rumah idaman sesuai dengan prinsip syariah.

Benefit:

- 1) Angsuran ringan dan tetap hingga jatuh tempo pembiayaan.
- 2) Proses yang mudah dan cepat.
- 3) Jangka waktu pembiayaan yang panjang.
- 4) Fleksibel untuk beli rumah baru / *second* / renovasi / *take over*.
- 5) Fasilitas *autodebet* dari bsm tabungan.
- 6) Bebas biaya pinalti.
- 7) Bebas biaya *provisi* dan *appraisal*.

Persyaratan:

- 1) Karyawan dengan penghasilan tetap (jangka waktu maksimum 15 tahun).
- 2) Wiraswasta dan profesional (jangka waktu maksimum 10 tahun).
- 3) WNI cakap hukum.
- 4) Usia karyawan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun, sedangkan untuk wiraswasta dan profesional pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan usia maksimal 60 tahun.

d. BSM Oto**Tujuan:**

Memberikan kemudahan kepada Nasabah untuk memiliki pemilikan kendaraan roda empat baik baru maupun bekas dengan sistem *murabahah*.

Benefit:

- 1) Uang muka mulai dari 30% dengan jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.
- 2) Proses yang mudah dan cepat.
- 3) Fleksibel dalam menentukan jenis kendaraan bermotor baik baru maupun bekas.
- 4) Khusus untuk mobil, maksimal usia mobil pada saat jatuh tempo pembiayaan maksimal 10 tahun.
- 5) Angsuran ringan dan tetap.
- 6) Margin kompetitif dan tetap hingga akhir masa pembiayaan.
- 7) Proses cepat dan mudah.
- 8) Bebas biaya penalti

Persyaratan:

- 1) Perorangan dengan masa kerja/usaha minimal 2 (dua) tahun dibidangnya.
- 2) PNS status tetap tanpa memperhatikan masa kerja.
- 3) Usia pemohon pada saat pengajuan Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas PKB.
- 4) Pengajuan PKB dapat dilakukan secara individu atau kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

e. BSM Warung Mikro**Benefit:**

- 1) Sesuai syariah

- 2) Persyaratan ringan
- 3) Proses pembiayaan cepat
- 4) Angsuran ringan dan tetap hingga jatuh tempo

Produk pembiayaan warung mikro:

- 1) Pembiayaan Usaha Mikro Tunas
- 2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya
- 3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama

Peruntukan:

- 1) Perorangan: golongan berpenghasilan tetap (Golbertap) seperti PNS, pegawai swasta, wiraswasta, dll
- 2) Badan usaha

Fitur produk:

- 1) Pembiayaan Usaha Mikro Tunas (PUM-Tunas).
 - a) Limit pembiayaan: mulai Rp2 juta hingga Rp10 juta.
 - b) Jangka waktu: maksimal 36 bulan, dengan biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
- 2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya).
 - a) Limit pembiayaan: mulai Rp10 juta hingga Rp50 juta.
 - b) Jangka waktu: maksimal 36 bulan, dengan biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
- 3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama).
 - a) Limit pembiayaan: mulai Rp50 juta hingga Rp100 juta.

- b) Jangka waktu: maksimal 48 bulan, dengan biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.

f. BSM Gadai Emas

Adalah penyerahan barang/harta dari nasabah kepada Bank sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.

Benefit:

- 1) Persyaratan mudah.
- 2) Proses cepat.
- 3) Barang jaminan terjaga keamanannya.

Persyaratan umum:

- 1) Mengisi formulir permohonan Gadai Emas
- 2) Membawa barang jaminan (emas)
- 3) Membuka rekening tabungan & pembiayaan Rp5 juta.
- 4) Emas yang dapat diterima 16 s/d 24 karat.
- 5) Minimal pembiayaan Rp500 ribu.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad qardh dalam rangka *rahmdan* akad *ijārah*
- 2) Biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar pada saat pencairan.
- 3) Biaya pemeliharaan dihitung per 15 hari dan dibayar pada saat pelunasan.

- 4) Cukup dengan membayar biaya pemeliharaan dan administrasi bila s.d. 4 bulan belum dapat melunasi pinjaman.

4. Produk Jasa

a. Bsm card

Adalah Kartuyang diterbitkan oleh BSM dan memiliki fungsi utama yaitu sebagai kartu ATM, kartu Debit dan sebagai kartu *discount* di *merchant* yang ditunjuk BSM. Bsm card selain dapat digunakan transaksi di bsm atmjuga dapat digunakan di ATM Mandiri, ATM bersama, ATM Prima, ATM MEPS, EDC Mandiri serta EDC Prima/BCA

b. Bsm mobile banking

Adalah layanan transaksi perbankan melalui *mobile banking (handphone)* dengan menggunakan koneksi jaringan data telkom yang dapat digunakan oleh nasabah untuk transaksi cek saldo, cek mutasi transaksi, transfer antar rekening, transfer *real time* ke 83 bank, transfer SKN, bayar tagihan, pembelian isi ulang pulsa selular dan transaksi lainnya. Bsm mobile banking memiliki layanan non-perbankan seperti informasi jadwal shalat, serta kalimat inspiratif.

Limit transaksi harian:

Limit transaksi harian **bsm** mobile banking mengikuti limit transaksi bsm card yaitu terdapat 2 pilihan *regular* dan *priority*

No	Jenis Transaksi	Jenis Kartu	
		Regular	Priority
1	Tarik Tunai	Rp. 5 Juta	Rp. 10 Juta
2	Transfer	Rp. 5 Juta	Rp. 25 Juta
3	Pembayaran & Pembelian	Rp. 5 Juta	Rp. 10 Juta Rp. 25 Juta
4	Belanja	Rp. 5 Juta	Rp. 10 Juta

c. Bsmnet banking

Adalah layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui jaringan internet ke alamat <http://www.syariahmandiri.co.id/> yang dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan transaksi cek saldo , cek mutasi transaksi, transfer antar rekening, transfer real time ke 83 bank, transfer SKN/RTGS, bayar tagihan dan pembelian isi ulang pulsa seluler serta transaksi lain.

d. Bsmcall 14040

Adalah layanan perbankan melalui telepon dengan nomor akses 14040 atau 021 2953 4040, yang dapat digunakan oleh nasabah untuk mendapatkan layanan informasi produk, jasa, cek saldo, mutasi rekening, kurs, menyampaikan keluhan dan informasi lainnya.

Fitur:

- 1) Layanan melalui phone banking dengan fitur informasi saldo, 7 mutasi transaksi terakhir, permintaan rekening koran (*via fax/email*) dan informasi.
- 2) Layanan Agent meliputi: informasi produk, penanganan keluhan, blokir kartu, informasi lokasi ATM/Cabang dan lainnya.
- 3) Layanan multimedia meliputi:

Email: **bsmcall@bsm.co.id**, facebook: bsmcall dan twitter: **@bsmcall**.

Cara mendapatkan layanan *phone banking*:

1) Nasabah perorangan

Nasabah melakukan registrasi phone banking berupa pembuatan TIN (*Telephony Identification Number*) melalui bsm ATM menggunakan bsm card.

2) Nasabah perusahaan

Nasabah melakukan registrasi di cabang melalui *frontliners*. Nasabah akan mendapatkan kartu perusahaan dan TIN *mailer* sebagai media akses ke *phone banking*.

e. Bsmatm

Adalah layanan perbankan berupa mesin anjungan tunai mandiri yang dimiliki oleh BSM dimana dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan transaksi tunai maupun non tunai. Bsm atm juga dapat digunakan untuk nasabah dari bank anggota Bersama, Prima dan Bancard

f. Bsm Notifikasi

Adalah Layanan perbankan berupa mesin anjungan tunai mandiri yang dimiliki oleh BSM di mana dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan transaksi tunai maupun non tunai. BsmATM juga dapat digunakan untuk nasabah dari bank anggota bersama, prima dan bancard.

5. Produk Investasi

a. Reksa Dana Syariah

Adalah wadah untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh manajer investasi. Bentuk hukum reksa dana yang dipasarkan melalui BSM adalah kontrak investasi kolektif.

Benefit :

- 1) Memberikan alternative investasi bagi nasabah.
- 2) Memberikan tingkat pertumbuhan investasi jangka menengah atau panjang yang menarik melalui investasi pada efek saham syariah, efek pasar uang syariah dan obligasi syariah.

Produk Reksa Dana yang dipasarkan melalui BSM :

- 1) Reksa Dana Mandiri Investa Syariah Berimbang (MISB)
- 2) Reksa Dana Mandiri Investa Atraktif Syariah (Mitra Syariah)
- 3) Reksa Dana Syariah BNP Paribas Pesona Amanah (BNPP PA)

b. Bancassurance Syariah

Adalah kerjasama produk rekanan asuransi (AXA Mandiri) yang dibuat dan didisain berdasarkan kebutuhan dan permintaan bank.

Benefit :

- 1) Hasil investasi optimal sesuai dengan jenis dana investasi pilihan anda.
- 2) Santunan meninggal dunia sebesar 100% dari uang pertanggungan ditambah dengan nilai investasinya.

Jenis produk :

- 1) Asuransi mandiri rencana sejahtera syariah
- 2) Asuransi mandiri rencana sejahtera syariah plus
- 3) Asuransi mandiri investasi sejahtera syariah
- 4) Asuransi mandiri proteksi kesejahteraan syariah

c. Sukuk Negara Ritel

Adalah surat berharga syariah Negara (Sukuk Negara) yang dijual kepada individu atau perorangan warga Negara Indonesia melalui agen penjualan di pasar perdana dalam Negri. Penunjukan BSM sebagai agen penjual sukuk Negara ritel di pasar perdana telah ditetapkan oleh pemerintah.

Syarat pembukuan sukuk Negara ritel :

- 1) Nasabah perseorangan warga Negara Indonesia
- 2) KTP yang masih berlaku
- 3) Jumlah minimum penjualan telah ditetapkan pemerintah berdasarkan memorandum informasi yang ditebitkan setiap penerbitan sukuk Negara ritel.

Produk Sukuk NEGARA Ritel BSM :

- 1) Sukuk Negara ritel Seri SR-001 (jatuh tempo pada tanggal 25 februari 2012)
- 2) Sukuk Negara ritel Seri SR-002 (jatuh tempo pada tanggal 10 februari 2013)
- 3) Sukuk Negara ritel Seri SR-003 (jatuh tempo pada tanggal 23 februari 2014)
- 4) Sukuk Negara ritel Seri SR-004 (jatuh tempo pada tanggal 21 september 2015)²³

D. Prinsip Operasional

1. Keadilan

²³Dokumen BSM KCP Banjarnegara

Penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan margin keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.

2. Kemitraan

Hubungan sejajar antara nasabah investor, pengguna dana, dan bank sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan.

3. Transparan

Keterbukaan kondisi/laporan keuangan secara berkesinambungan dari kedua belah pihak.

4. Universal

Perlakuan yang sama terhadap masyarakat tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan.

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syari'ah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).

Pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan/ kredit yang :

1. Di dalam pelaksanaannya belum mencapai/ memenuhi target yang diinginkan oleh pihak Koperasi Syariah.
2. Memiliki kemungkinan timbulnya resiko dikemudian hari bagi Koperasi Syariah dalam arti luas.
3. Mengalami kesulitan di dalam penyelesaian kewajiban baik dalam bentuk pembayaran kembali pokoknya dan atau pembayaran keuntungan.

Adapun Landasan syari'ah (Al-Qur'an dan Hadist)

1. Hai orang-orang yang beriman penuhilah janji-janjimu (QS 5:1)

بِالْعُقُودِ أَوْفُواْ أَمْنُواْ الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

2. Sesungguhnya janji itu akan dimintai pertanggungjawabannya (QS 17:34)

3. Jika orang yang berhutang dalam kesukaran, maka berilah tangguh dia sampai dia berlapang... (QS 2:28)

إِلَيْهِ تَرْجِعُونَ
 إِلَيْهِ تَرْجِعُونَ

4. Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW pernah menyita harta Muaz lalu beliau menjual buat membayar hutangnya.
5. Nyawa seseorang mukmin tergadaikan hingga ia melunasi hutang-hutangnya (Al Hadist).

B. Strategi dan Penyelamatan Kredit Bermasalah

Penyelamatan kredit bermasalah bersifat kasuistis artinya setiap usaha debitur memiliki permasalahan yang berbeda satu sama lain, sehingga kredit bermasalah yang akan diselamatkan juga menggunakan strategi yang berbeda. Namun, secara umum dapat disebutkan bahwa strategi penyelamatan kredit bermasalah dapat berupa *Rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*. Masing-masing strategi dapat di uraikan sebagai berikut:

1. Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*)

Merupakan strategi penyelamatan kredit bermasalah yang hanya menyangkut penjadwalan pembayaran angsuran serta perubahan jangka waktu kredit termasuk masa tenggang yang diperlukan.

Tahap pertama dalam melakukan penyelamatan kredit bermasalah yaitu menggunakan strategi *Rescheduling* yang biasanya cukup efektif apabila kondisi usaha debitur masih bertahan *survive* meskipun kinerjanya menurun.

Penurunan kinerja bisa diketahui dari penurunan omset penjualan yang sekaligus juga menurunkan laba kotor usaha. Kondisi usaha debitur ini bisa dideteksi secara dini melalui laporan keuangan usaha yang diserahkan kepada bank atau tertundanya pembayaran angsuran pokok pinjaman maupun pembayaran bunga dan indikasi lainnya.²⁴

2. Persyaratan Kembali (*Reconditioning*)

Strategi penyelamatan kredit bermasalah dengan melakukan perubahan sebagian atau seluruh persyaratan kredit yang meliputi jadwal pembayaran, jangka waktu atau persyaratanlainnya sejauh tidak merubah besarnya maksimum saldo kredit.

Apabila strategi Rescheduling kredit yang dilakukan bank, belum memberikan hasil yang nyata atau dengan kata lain pihak debitur masih sulit membayar angsuran maupun bunga pinjaman, maka strategi *reconditioning* kredit bisa dilakukan bank.

Dalam strategi ini, pihak bank bisa melakukan penyelamatan kredit dengan menggabungkan strategi *rescheduling* ditambah beberapa perubahan kebijakan bank. Kebijakan bank yang dapat diubah sebagai pengganti persyaratan kredit misalnya:

a. Penundaan pembayaran bunga

²⁴Amriel Arief, *Penanganan Kredit Bermasalah*, (Semarang: Kantor Bank Indonesia,2004) hlm. 121.

Dalam hal ini bunga tetap dihitung berdasarkan saldo pinjaman yang tertunggak namun pembayarannya bisa ditangguhkan hingga debitur mampu membayarnya berdasarkan kemampuan usahanya.

b. Penurunan suku bunga

Cara ini bisa dilakukan dengan melihat kondisi usaha debitur yang masih bisa menghasilkan keuntungan dan likuiditasnya masih memungkinkan untuk membayar bunga pinjaman dengan suku bunga yang diturunkan pada nilai tertentu.

c. Pembebasan bunga

Apabila dari kondisi usaha belum memungkinkan debitur membayar bunga, maka pihak bank bisa memberikan kelonggaran membebaskan debitur dari kewajibannya membayar bunga ini bisa dalam jumlah sebagian atau seluruhnya tergantung dari kondisi usaha debitur.

d. Pengkonversian Kredit

Kesulitan debitur dalam membayar angsuran pokok dan bunga pinjaman bisa dibantu oleh bank dengan memberikan kebijakan mengkonversi kredit berjangka panjangserta memberikan keringanan persyaratan.

3. Penataan Kembali (*Restructuring*)

Suatu strategi penyelamatan kredit menyangkut perubahan persyaratan kredit, yakni penambahan dana bank dan atau konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok kredit baru, dan atau konversi seluruh atau

sebagian dari kredit menjadi penyertaan modal dalam perusahaan debitur dan pengambilan aset sebitur sesuai ketentuan yang berlaku.

Selanjutnya dalam kondisi kredit macet, bank harus dapat menganalisis kondisi usaha debitur apakah masih memiliki prospek yang bagus atau tidak. Intinya, untuk menyelamatkan kredit yang macet, bank harus mempertimbangkan semua aspek pasar dan keuangan.²⁵

a. Penambahan dana bank

Dengan mengetahui kelayakan semua aspek usaha tersebut bank memiliki dasar yang dapat digunakan untuk memberikan penambahan fasilitas kredit atau sering juga disebut suntikan kredit. Untuk mengamankan tambahan kredit ini biasanya pihak bank juga memberikan suatu persyaratan yang ketat termasuk kesanggupan debitur untuk menjalankan rencana kerja yang disusun bersama dengan tim dari bank

b. Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok kredit baru

Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran margin atau bagi hasil. Jumlah menjadi pokok kredit baru dapat dilakukan sejauh bahwa debitur telah dinyatakan tidak sanggup membayar angsuran pokok serta bunga seperti dipersyaratkan dalam perjanjian kredit. Disamping itu kebijakan ini

²⁵*Ibid*, hlm. 124.

diambil dengan keputusan dari direksi bank yang disetujui oleh dewan komisaris secara formal dalam rangka restrukturisasi kredit bermasalah.²⁶

C. Aplikasi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Berdasarkan 5 Kolektibilitas nasabah di BSM KCP Banjarnegara

1. Pembiayaan Lancar – Kolektibilitas 1

Pembiayaan Lancar adalah pembiayaan yang tidak mengalami penundaan sehari tunggakan = 0.

2. Pembiayaan diperhatikan – Kolektibilitas 2

Pembiayaan diperhatikan adalah pembiayaan pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran margin atau bagi hasil telah mengalami penundaan selama 3 bulan dari waktu yang dijanjikan. Jumlah hari tunggakan 1-90 hari. Contoh kasus di BSM KCP Banjarnegara pada nasabah berkolektibilitas 2:

Ada seorang nasabah mengajukan pembiayaan dengan *plafond* Rp. 100.0000.000 dengan jangka waktu 3 tahun namun pada angsuran ke 10 nasabah tersebut tidak bisa mengangsur sampai 2 bulan 5 hari maka nasabah tersebut digolongkan nasabah pembiayaan bermasalah berkolektibilitas 2 dan yang dilakukan bank dalam menghadapi nasabah tersebut adalah dengan cara menghubungi nasabah lewat alat telekomunikasi bertujuan untuk memberi tahu atas keterlambatannya 2 kali dalam seminggu.²⁷

²⁶*Ibid*, hlm. 127.

²⁷Hasil wawancara dengan Bapak Sultan selaku Marketing di BSM KCP Banjarnegara pada hari Rabu, tanggal 29 Juli 2014

3. Pembiayaan Kurang Lancar – Kolektibilitas 3.

Pembiayaan kurang lancar adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayaran margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan selama enam bulan atau dua kali dari jadwal yang diperjanjikan. Jumlah hari tunggakan 91-180 hari.

Contoh kasus ada seorang nasabah bernama Ibu Indah beliau mengajukan pembiayaan di BSM KCP Banjarnegara dengan *plafond* Rp. 300.000.000 dengan jangka waktu 5 tahun namun pada angsuran ke 24 tidak mampu mengangsur sampai 5 bulan 10 hari dikarenakan usahanya sedang menurun, kasus ibu Indah tersebut termasuk kategori pembiayaan bermasalah berkolektibilitas 3 karena Ibu Indah sudah menunggak selama 5 bulan 10 hari, yang dilakukan bank dalam menangani kasus tersebut adalah memberikan surat pemberitahuan, teguran, kunjungan, tindakan *preventif* : *reschedule, restruktur, rekondisi*.²⁸

Tindakan *Preventif* adalah tindakan yang bersifat pencegahan. Tindakan ini bersifat intern. Untuk itu keberhasilan dari tindakan ini sangat tergantung dari kualitas SDM, system dan prosedur, mekanisme monitoring dan evaluasi. Secara garis besar tindakan *preventif* dapat dilakukan melalui :

1. Analisa Pembiayaan
2. Mekanisme Monitoring dan Evaluasi yang meliputi :

²⁸*Ibid*, pada hari rabu, tanggal 29 juli 2014

a. *On Desk Monitoring*

Kegiatan pengawasan pembiayaan yang dilakukan secara administrative, yakni melalui instrument administrasi, seperti : laporan, catatan-catatan, dokumen dan informasi pihak ketiga.

b. *On site Monitoring* (Pendampingan)

Kegiatan pengawasan pembiayaan yang bersifat langsung atau kunjungan langsung kepada anggota

c. *Auditing*

Kegiatan pengawasan dan evaluasi yang menitikberatkan kepada pemeriksaan kelengkapan dokumen dan pemenuhan syarat-syarat lainnya.

4. Pembiayaan Diragukan – Kolektibilitas 4.

Pembiayaan diragukan adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayaran margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan 9 bulan sejak jatuh tempo menurut jadwal yang diperjanjikan. Jumlah hari tunggakan 181-270 hari.

Yang dilakukan pada BSM KCP Banjarnegara adalah ketika menghadapi pembiayaan berkolektibilitas 4 atau pembiayaan diragukan yaitu yaitu dengan cara memberikan surat teguran, peringatan, kunjungan, tindakan *preventif* : *reschedule*, *restructure*, *rekondisi*.

a. *Reschedulling*.

Tindakan yang berbentuk penjadwalan kembali kewajiban anggota. *Rescheduling* dapat dilakukan untuk kondisi :

- 1) Potensi usaha anggota masih cukup bagus.
- 2) Kemampuan anggota dalam memenuhi kewajiban masih ada.
- 3) Usaha hanya mengalami permasalahan *cash flow* yang bersifat sementara.
- 4) *Plafond* pembiayaan kredit yang tidak berubah.

Rescheduling dilakukan dengan melakukan :

- 1) Penjadwalan kembali jangka waktu pembiayaan.
- 2) Perubahan jadwal angsuran.
- 3) Pemberian *grace period*.
- 4) Perubahan jumlah angsuran.

b. *Restructuring*.

Tindakan yang berbentuk penyusunan ulang terhadap seluruh kewajiban anggota. Tindakan *restructuring* dapat dilakukan untuk kondisi anggota :

- 1) Potensi usaha anggota masih cukup bagus.
- 2) Kemampuan anggota dalam memenuhi kewajiban masih ada.
- 3) Usaha hanya mengalami permasalahan *cash flow* yang bersifat sementara.
- 4) *Plafond* pembiayaan berubah.

Restructuring dilakukan melalui :

- 1) *Suplesi*, yaitu melalui penambahan jumlah maksimum pembiayaan dengan waktu pengembalian yang tetap ada.
- 2) *Subrogasi*, yaitu melalui penggantian hak-hak kreditur oleh pihak ketiga karena anggota pembiayaan yang baru telah memenuhi kewajiban kepada anggota pembiayaan yang lama.
- 3) *Novasi*, yaitu melalui pembuatan perjanjian baru dengan menghapus perjanjian yang ada.

c. *Reconditioning*.

Tindakan melalui adanya persyaratan ulang terhadap pembiayaan dan persyaratan yang telah disepakati bersama. Tindakan *reconditioning* dapat dilakukan untuk kondisi anggota :

- 1) Potensi usaha masih cukup bagus.
- 2) Sarana usaha yang masih memadai.
- 3) Usaha mengalami permasalahan *cash flow* dan manajemen.
- 4) *Plafond* pembiayaan tetap.

Reconditioning dilakukan melalui :

- 1) Perubahan agunan.
- 2) Bantuan manajemen.

5. Pembiayaan Macet – Kolektibilitas 5

Pembiayaan macet adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayaran margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan lebih dari 9 bulan sejak jatuh tempo menurut jadwal yang diperjanjikan. Jumlah hari tunggakan > 270 hari.

Yang dilakukan pada BSM KCP Banjarnegara adalah ketika menghadapi pembiayaan berkolektibilitas 5 atau pembiayaan diragukan yaitu dengan cara penagihan, *offset jaminan, eksekusi*.²⁹

Tindakan *Kuratif*.

Tindakan yang bersifat penyelamatan melalui penanganan yang menggunakan pendekatan aspek legal formal. Tindakan kuratif dapat dilakukan dengan cara :

a. *Eksekusi*, jenis eksekusi yang dapat dilakukan adalah :

1) *Parate Eksekusi (Non Ligitasi)*.

Proses *eksekusi* jaminan yang dilakukan secara sukarela tanpa melalui proses peradilan. (Pasal 1178 KUH Perdata). Ada 2 opsi yang dilakukan :

- a) Anggota menjual sendiri barang jaminannya.
- b) Anggota memberi kepercayaan Koperasi Syariah untuk menjual barang jaminan. Dan setelah dikurangi kewajiban sisa pembiayaan, maka sisa uang akan dikembalikan pada anggota.

2) Eksekusi secara formal (*ligitasi*).

Proses eksekusi secara paksa melalui lembaga hukum yang berlaku.

- a) Pengadilan Negeri.
- b) Badan Arbitrase Muamalat Indonesia (BAMUI).
- c) Pengadilan Niaga untuk Anggota Pailit.

²⁹Hasil wawancara dengan Bapak Amin yang menjabat sebagai Kepala Warung Mikro di BSM KCP Banjarnegara pada tanggal 25 Januari 2014.

- d) Panitia Urusan Piutang Negara / Badan Urusan Piutang dan lelang negara untuk anggota Koperasi Syariah pemerintah.

b. *Likuidasi.*

Tindakan melalui penutupan dan penjualan seluruh *asset*/ kekayaan usaha anggota dan hasilnya digunakan untuk menyelesaikan seluruh kewajiban anggota pembiayaan bermasalah.

c. *Collection Agent.*

Proses penagihan pembiayaan bermasalah melalui bantuan pihak ketiga.

Strategi collection langsung :

1) Simpati.

- a) Sopan
- b) Menyanjung
- c) Menghargai
- d) Perhatian kepada kebanggaannya.

2) Empati.

- a) Sopan.
- b) Menyelami keadaan nasabah.
- c) Bicara seakan untuk kepentingan nasabah.
- d) Bangkitkan emosional, perasaan, kesadaran, perenungan, dll.

3) Menekan.

- a) Langsung : Tegas, keras, permalukan, ditakuti, dll
- b) Tidak Langsung : Pinjam bendera, saingan, atasan, polisi, dll.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penanganan pembiayaan Bermasalah berdasarkan 5 kolektibilitas nasabah di BSM KCP Banjarnegara yaitu sebagai berikut:

Pembiayaan Lancar atau Kolektibilitas 1 adalah pembiayaan yang tidak mengalami penundaan perhari tunggakan = 0.

Pembiayaan diperhatikan atau Kolektibilitas 2 yang dilakukan pada BSM KCP Banjarnegara adalah ketika menghadapi pembiayaan berkolektibilitas 2 atau pembiayaan diperhatikan yaitu dengan menghubungi nasabah lewat alat telekomunikasi bertujuan untuk memberi tahu atas keterlambatannya 2 kali dalam seminggu.

Pembiayaan Kurang Lancar atau Kolektibilitas 3 yang di lakukan pada BSM KCP Banjarnegara adalah ketika menghadapi pembiayaan berkolektibilitas 3 atau pembiayaan kurang lancaryaitu dengan cara memberikan surat pemberitahuan, teguran, kunjungan, tindakan *preventif: reschedule, restruktur, rekondisi*.

Pembiayaan diragukan atau Kolektibilitas 4 yang dilakukan pada BSM KCP Banjarnegara adalah ketika menghadapi pembiayaan berkolektibilitas 4 atau pembiayaan diragukan yaitu yaitu dengan cara memberikan surat teguran, peringatan, kunjungan, tindakan preventif : *reschedule, restructure, rekondisi*.

Pembiayaan Macet atau Kolektibilitas 5 yang dilakukan pada BSM KCP Banjarnegara adalah ketika menghadapi pembiayaan berkolektibilitas 5 atau pembiayaan diragukan yaitu dengan cara penagihan, offset jaminan, *eksekusi*.

B. Saran

1. BSM KCP Banjarnegara agar dapat lebih meningkatkan kualitas produk yang ada, agar jumlah nasabah meningkat dan dapat bersaing dengan lembaga keuangan yang lain
2. Hendaknya pihak BSM KCP Banjarnegara lebih teliti dalam menganalisis pembiayaan agar dapat mengurangi pembiayaan bermasalah
3. Hendaknya BSM KCP Banjarnegara dapat meningkatkan sumber daya insani agar dapat memberikan pelayanan yang optimal.

C. Penutup

Dengan mengucapkan syukur atas segala kemudahan yang telah Allah swt berikan karena hidayat, rahmat, inayahnya dan hanya dengan ijinnya penulisan Tugas Akhir ini dapat di selesaikan dengan baik.

Namun tentunya Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Untuk saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat kami harapkan

Akhirnya penulis berharap agar penelitian ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan pembaca pada umumnya, serta dapat menjadi sumbangsih bagi kepustakaan islam, Amieen.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, Amriel. *Penanganan Kredit Bermasalah*, Semarang: Kantor Bank Indonesia, 2004
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Pustaka Alvabet, 2005
- Dahlan, Ahmad. *Bank Syari'ah Teoritik, Praktik Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012
- Daniel, Moehar. *Metode Penelitian Sosioal Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005
- Dokumen BSM KCP Banjarnegara
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN
- Nawawi, Hadari. *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998
- Sofyan S. Harahap dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah*, Cetakan ketiga, Jakarta: LPFE Usakti, 2007
- Surakhmadi. *Metode Penelitian Survey*, Jakarta: Aneka, 1999
- Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2009