

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Sejarah Kabupaten Jepara

Jepara adalah sebuah kota kabupaten yang terletak di kawasan pantai utara Jawa Tengah. Pada masa lampau Jepara dikenal sebagai kota penting di Tanah Jawa. Dalam berita-berita Cina zaman dinasti Tang disebutkan bahwa pada tahun 674 Masehi, Jawa diperintah oleh seorang ratu bernama Shima. Ia memimpin kerajaan dengan sangat keras dan tegas sehingga apabila terdapat barang yang tercecer di tengah jalan tidak seorang pun berani memungut kecuali pemiliknya sendiri. Kerajaan disebut Ho-ling. Oleh para pakar nama Ho-ling disesuaikan dengan Kalingga yakni sebuah nama kerajaan yang diperkirakan berada di Jawa Tengah Utara atau di daerah Walaing. Diperkirakan, kerajaan Kalingga berada di Jepara. Kerajaan ini berlangsung sejak abad ke-7 sampai ke-10, sesudah itu pusat kerajaan pindah ke selatan, dan selanjutnya bergeser ke timur.<sup>54</sup>

Nama Jepara berasal dari perkataan Ujung Para, Ujung Mara dan Jumpara yang kemudian menjadi Jepara, yang berarti sebuah tempat pemukiman para pedagang yang berniaga ke berbagai daerah. Menurut buku “Sejarah Baru Dinasti Tang (618-906 M)” mencatat bahwa pada tahun 674 M seorang musafir Tiongkok bernama Yu-Tsing pernah mengunjungi negeri Holing atau Kaling

---

<sup>54</sup> Sp. Gustami, *Seni Kerajinan Mebel Ukir Jepara*, Yogyakarta: 2000, Kanisius (Anggota Ikapi), hal. 1.

atau Kalingga yang juga disebut Jawa atau Japa, dan diyakini berlokasi di Keling, kawasan Jepara sekarang ini, serta dipimpin oleh seorang raja wanita bernama Sima atau ratu Shima yang dikenal sangat tegas dan keras dalam memimpin rakyatnya.<sup>55</sup>

Jepara sebagai salah satu Kabupaten di Jawa Tengah terletak pada 5°43'30,67" sampai 6°47' 25,83" Lintang Selatan dan 110°9'48,02" sampai 110°58' 37,40" Bujur Timur. Luas wilayah Jepara 1.004,13 km<sup>2</sup>, yang terdiri dari 16 Kecamatan, 195 Desa dan 34 Desa Pantai. Sebelah Barat dan Utara berbatasan dengan laut Jawa, sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Kudus dan Pati dan sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Demak. Jarak terdekat dari ibu kota kabupaten adalah Kecamatan Tahunan yaitu 7 km dan jarak terjauh adalah kecamatan Karimunjawa yaitu 90 km. Dipandang dari ketinggian permukaan tanah dari permukaan air laut wilayah Kabupaten Jepara terletak mulai 0 m sampai dengan 1.301 m. iklim tropis dengan suhu rata-rata 21,55° 32,71°C, jenis tanahnya sebagian latosol Seluas 65,659, 972 ha/65,39%. Topografi bervariasi mulai dataran tinggi (disekitar Gunung Muria), dataran rendah dan Pantai, dataran rendah terutama dibagian Barat dan Selatan.<sup>56</sup>

## **B. Sejarah Bank Syariah Mandiri Jepara**

PT Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme

---

<sup>55</sup> Badan Pusat Statistik, *Kabupaten Jepara Dalam Angka*, 2016, hal. xxxvii.

<sup>56</sup> Pemerintah Kabupaten Jepara Dinas Pelayanan Dan Penanaman Modal Kabupaten Jepara, *Potensi Peluang Investasi Kabupaten Jepara*, 2006.

usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Bank Syariah Mandiri adalah perbankan syariah yang mempunyai peran penting dikawasan kabupaten Jepara. Yang terletak di Jl. Pemuda No. 12 A-B, Desa Panggang, Kec. Jepara, Kab. Jepara, Jawa Tengah. Bank Syariah Mandiri tumbuh berkembang dengan baik diwilayah ini. Keberadaan yang semakin dikenal banyak masyarakat membuat bank syariah akan berpengaruh terhadap ekonomi dan pertumbuhan di Jepara. Letaknya sangat strategis dan mudah dijangkau. Berada ditengah kota kabupaten, dekat dengan pangsa pasar yang baik. Jangkauan ke beberapa swalayan dan tempat usaha ada diwilayah perkotaan. Akses jalan yang baik dan lancar berpotensi dalam melangsungkan kegiatan lembaga keuangan syariah. Dengan adanya dukungan dari masyarakat sekitar adalah muslim. Bank Syariah Mandiri salah satu perbankan syariah yang sudah terbukti kualitasnya di dalam lembaga keuangan di Jepara.<sup>57</sup>

Bank menjalankan peran sebagai perantara keuangan. Ia mengambil “posisi tengah” diantara orang-orang atau pihak yang berlebihan dana (penyimpan, penabung, deposan) dan orang-orang atau pihak yang membutuhkan atau kekurangan dana (peminjam, debitor, investor). Di antara kalangan pembeli dan kalangan penjual; diantara pihak pembayar dan pihak penerima, instrument-instrumen keuangan yang muncul (giro bilyet, tabungan,

---

<sup>57</sup> Annual Report, *Bank Syariah Mandiri*, 2016.

pembiayaan, cek, saham penyertaan modal, bunga uang, dan sebagainya dalam segala bentuknya) adalah hasil-hasil penemuan karena tuntutan efisiensi.

Bertolak dari hakikat kedudukannya sebagai lembaga perantara, sebuah lembaga keuangan hadir ditengah masyarakat atau dalam kancah perekonomian bukan karena kebutuhan sendiri. Ia bukanlah produsen yang menghasilkan sendiri uang atau dana lalu merasa perlu hadir untuk mendistribusikannya, ia hadir justru karena kebutuhan masyarakat, karena tuntutan perekonomian. Kelangsungan dan perkembangannya kelak bergantung pada kridebilias dan profesionalitasnya, bukan karena dana dalam jumlah besar “ hasil produksinya sendiri”<sup>58</sup>.

Banyaknya bank-bank konvensional yang tumbuh dan berkembang adalah salah satu kendala yang menyebabkan persaingan dalam mengelola dana di bank syariah. Sedangkan mayoritas penduduk jepara adalah muslim. Apabila masyarakat menjadi sadar betapa pentingnya perbankan syariah itu. Serta memindahkan dana mereka yang tersimpan di bank konvensional untuk berhijrah ke bank syariah hal ini sangat berguna dalam mengangkat pertumbuhan umat khususnya dalam pertumbuhan perekonomian di Jepara.

## 1. Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri

Visi

a. Bank syariah terepan dan modern

---

<sup>58</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta, UPP UMPP YKPN, hal. 27.

## Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan
  - b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
  - c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel
  - d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
  - e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
  - f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan
2. *BSM Shared Values Ethic*
- a. *Excellence*
    - 1) *Prudence*: menjaga amanah /dan melakukan perbaikan proses terus menerus
    - 2) *Competence*: meningkatkan keahlian/ sesuai tugas yang diberikan /dan tuntutan profesi bankir
  - b. *Teamwork*
    - 3) *Trusted* dan *trust*: mengembangkan perilaku dapat dipercaya dan percaya
    - 4) *Contribution*: memberikan kontribusi positif dan optimal
  - c. *Humanity*
    - 5) *Socialandenvironmentcare*: memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan social
    - 6) *Inclusivity*: mengembangkan perilaku mengayomi

d. *Integrity*

7) *Honesty*: jujur

8) *Goodgovernance*: melaksanakan tata kelola yang baik

e. *Costumerfocus*

9) *Innovation*: mengembangkan proses, layanan dan produk/ untuk melampaui harapan nasabah

10) *Serviceexcellence*: memberikan layanan terbaik/ yang melampaui harapan nasabah.

3. Job Description Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara

Tabel: 4.2 Daftar Pegawai Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara

No	Nama Pegawai	Jabatan
1	Moh Supriyanto	<i>Branch Manager</i>
2	Mas'ud Handoyo	<i>Officer Manager</i>
3	Titan Ardhi Nugroho	<i>Branch Operation And Service Manager</i>
4	Muhammad Idris Efendi	<i>Micro Banking Manager</i>
5		<i>Consumer Administration Staff</i>
6	Ari Fanik Setiyawan	<i>Customer Service</i>
7	Phutut Marhento	Penaksir Gadai
8	Deny Kurniawan	<i>General Support Staff</i>
9	Annas Rajasa	<i>Junior Business Banking Relationship Manager</i>
10	Nur Khasanah	<i>Teller</i>
11	Agus Mahfud	<i>Micro Financing Analyst</i>
12	Osep Muharrom	<i>Micro Financing Analyst</i>
13	Nihlatul Naqiyah	Admin Pembiayaan Mikro
14	Anna Noor Maulina	Admin Pembiayaan Mikro

15	Tri Adi Nugroho	<i>Micro Financing Sales</i>
16	Abdullah Faqih	<i>Micro Financing Sales</i>
17	Farisa Rahmilatushifa	<i>Micro Financing Sales</i>
18	Dewi Aisyah	<i>Micro Financing Sales</i>
19	Vierga Esha Ananda	<i>Micro Financing Sales</i>
20	Indah Rahmatika Sari	
21	Erkham Suherman	Pmm Mitra
22	Jumpriyanto	<i>Driver</i>
23	Dwi Raharjo	<i>Security</i>
24	Burhanudin Ismanto	<i>Security</i>
25	Rahmad Hidayat	<i>Security</i>
26	Nurrohman Soleh	<i>Office Boy</i>
27	Efa Lulu'ul Hidayah	<i>Sharia Funding Executive</i>
28	Wilda Asrofa	<i>Sharia Funding Executive</i>
29	Faza Amalia	<i>Consumer Funding Executive</i>
30	Ma'sum	<i>Sales Force</i>
31	Mirza Nurhidayat	<i>Sales Force</i>

#### 4. Struktur Organisasi bank Syariah Mandiri Cabang Jepara

Table : 4.3 Struktur Organisasi (terlampir)

#### 5. Penjelasan Tentang Tugas Masing-Masing Pimpinan

##### a. Kepala Cabang atau *Branch Manager*

Tugas dan tanggung jawab kepala cabang adalah sebagai berikut:

- 1) Mewakili direksi atas nama perseroan
- 2) Memimpin dan mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan.
- 3) Bertanggung jawab terhadap operasional perseroan khususnya dalam hubungan dengan pihak *ekstern* perusahaan.

- 4) Setiap akhir bulan pimpinan harus mengetahui keuangan atau kas didalam brankas apakah sudah sesuai dengan laporan di buku dan di sistem

b. *Back office*

*Back office* adalah bagian operasional yang melayani kebutuhan bank, serta mempunyai wewenang yang sangat penting dalam mengeluarkan dana untuk kebutuhan operasional perusahaan.

Selain itu tugas *back office* secara umum adalah:

- 1) Operasional pembiayaan
  - a) Melaksanakan administrasi pembukuan *droping* pembiayaan
  - b) Melakukan pendebitan angsuran pembiayaan
  - c) Membuat laporan *proofing* pembiayaan
  - d) Membuat laporan tunggakan (kewajiban nasabah lewat waktu)
  - e) Membuat laporan *Bad Debt Ratio*
  - f) Membuat laporan pencadangan aktiva produktif
- 2) Sarana logistik
  - a) Administrasi inventaris kantor
  - b) Pembelian barang, alat tulis kantor (ATK)
  - c) Mengelola kas kecil
- 3) Pelaporan
  - a) Membuat laporan bank umum ke bank Indonesia



4) Kliring (*cliring man*)

- a) Melaksanakan kliring
- b) Melaksanakan inkaso

c. *Costumer Service*

*Costumer service* merupakan bagian dari unit *front office* yang menjadi sumber informasi dan memberikan pelayanan terhadap nasabah untuk menjelaskan produk, dan jasa-jasa pelayanan bank. Dalam kegiatan *costumer service* yang berlangsung setiap hari akan menjelaskan dan melayani kebutuhan nasabah dari berbagai macam-macam golongan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kepuasan nasabah supaya nasabah menjadi *loyal* dibank tersebut.

Dalam kedudukannya sebagai *centre and contact point* antara bank dan nasabah, *costumer service* diwajibkan untuk menguasai bentuk-bentuk pelayanan jasa dan produk dengan baik dan tepat.

Tugas utama *costumer service* sebagai berikut:

- 1) Melakukan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito
- 2) Registrasi warkat cek/BG, counter cek
- 3) Registrasi kartu ATM
- 4) Distribusi *speciment* (barang bukti) tanda tangan nasabah

d. Teller

Teller adalah *figur* utama dibank untuk memberikan pelayanan dalam pembukaan penutupan rekening, tarik tunai, setor tunai, cek saldo, print buku

pembuatan ATM, pencairan Deposito, dan penukaran uang. Hal ini dilakukan untuk memberikan kepuasan supaya nasabah akan semakin loyal terhadap bank tersebut. Transaksi yang dilakukan nasabah apabila melebihi kewenangan teller (lebih dari seratus juta rupiah) maka *teller* wajib meminta *otorisasi* dan *override* ke *head Teller*.

1) Melayani penyetoran dan penarikan tunai nasabah

Dalam penyetoran nasabah harus mengisi aplikasi setoran ke nomor rekening Bank Syariah Mandiri (milik sendiri atau milik orang lain) untuk menambahkan saldo tersebut. Adapun data yang harus diisi dan disertakan dalam aplikasi yaitu tanggal, jenis tabungan, nomor rekening, nama pemilik rekening, jumlah yang akan dikirim, tanda tangan, nama pemilik penyetor dan nomor telephone.

Penarikan tunai yang dilakukan oleh nasabah data yang harus diisi antara lain tanggal, Jenis tabungan, nomor rekening, nama pemilik rekening, jumlah yang akan diambil, tanda tangan dan nomor *telephone*. Apabila pengambilan yang diwakilkan kepada pihak lain maka pemilik rekening harus menyertakan surat kuasa. Apabila itu rekening kelompok, organisasi dan sekolah penarikan harus disertakan surat rekomendasi. Untuk penarikan diatas Rp. 5.000.000,00 harus disertakan KTP/SIM.

e. *Micro Banking Manager*

Jabatan tertinggi di pembiayaan mikro dalam memberikan kewenangan pembiayaan. Adapun Fungsi dan tugas *Micro Banking Manager* sebagai berikut:

- a) Menetapkan target *costumer* pembiayaan sesuai kebijakan target *market* yang telah ditetapkan bank.
- b) Membina hubungan */relathionship* dengan nasabah, memasarkan, mengumpulkan dan memastikan validitas dokumen dan kelengkapan data serta bertanggung jawab memverikasi sesuai prosedur yang ditetapkan.
- c) Melakukan kunjungan ke nasabah (*on the spot*) sebagai bagian pemantauan pembiayaan.
- d) Melakaukan BI *cheking* sesuai kewenangan
- e) Memutus pembiayaan dan penanganan pembiayaan bermasalah termasuk kerja sama pembiayaan sesuai limit kewenangan
- f) Melakukan monitoring rekening, aktivitas usaha nasabah pemenuhan kewajiban dan persyaratan pembiayaan nasabah serta mengambil upaya pencegahan atas penurunan kinerja/aktivitas usaha nasabah.
- g) Melakukan monitoring, penilaian, penetapan kolektibitas pembiayaan serta pengendalian *Non Perfoming Financing* (NPF).
- h) Mengambil langkah-langkah pembinaan dan penyelamatan (*restrukturisaasi*) serta penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah sedini mungkin.

- i) Mencari bentuk penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan kewenangan yang dimiliki.
- j) Menangani pembiayaan bermasalah yang sudah tidak memungkinkan lagi untuk direstrukturisasi antara lain melalui intensifikasi penagihan, eksekusi jaminan, dan/ itigasi.

f. *Administrasi Financing Micro*

Administrasi adalah *staff* pembiayaan mikro yang mengurus kegiatan pembiayaan nasabah. Disamping itu setelah pemohon menjadi debitur mulai dari pencairan dananya sampai perlunasan ataupun pembayaran–pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan. Beberapa fungsi administrasi antara lain:

- 1) Mempersiapkan dokumen nasabah
- 2) Menyelesaikan administrasi notaris
- 3) Menyelesaikan administrasi asuransi

Dalam melakukan pembiayaan, berkas yang harus dipenuhi oleh nasabah yaitu pengajuan permohonan pembiayaan dan agunan yang dijadikan pembiayaan.

g. *Micro Financing Sales (Marketing)*

Pelaksana marketing mikro adalah sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas–tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. Disamping itu berfungsi juga sebagai supervisi dan pekerjaan lain sesuai dengan ketentuan manajemen.

Beberapa tugas pokok marketing adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas–tugas marketing dan pembiayaan dari unit bagian yang berada dibawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan perbankan bagi nasabah secara efisien dan efektif yang dapat memuaskan dan menguntungkan baik bagi nasabah maupun bank syariah.
- 2) Melakukan *monitoring, evaluasi, review* dan supervisi terhadap pelaksanaan tugas dan fungsi bidang *marketing* pada unit atau bagian yang ada dibawah supervisinya.
- 3) Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan pembiayaan.
- 4) Melakukan *monitoring, evaluasi, review* terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diberikan dalam rangka pengamanan atas setiap pembiayaan yang telah diberikan.
- 5) Aktif menyampaikan pendapat, saran dan opini kepada Direksi mengenai masalah–masalah yang berkaitan dengan bidang *marketing* dan pembiayaan.
- 6) Melayani, menerima tamu (calon nasabah) secara aktif yang memerlukan pelayanan jasa perbankan.
- 7) Memelihara dan membina hubungan baik dengan pihak nasabah serta antar *intern* unit kerja yang ada dibawah serta lingkungan perusahaan.

- 8) Menyusun strategi *planning* dan selaku *marketing* atau solisitasi nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber dana maupun alokasi pemberian pembiayaan secara efektif dan terarah.
- 9) Berkewajiban untuk meningkatkan mutu pelayanan perbankan terhadap nasabah maupun calon nasabah.
- 10) Berkewajiban untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk membantu kelancaran tugas sehari-hari.

h. *Micro Financing Analyst*

Analisis pembiayaan adalah kegiatan yang menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai oleh bank. Tujuan analisis pembiayaan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap kondisi nasabah yang akan di biayai. Dengan demikian, rekomendasi yang benar dan objektis dapat diberikan.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis pembiayaan di bank syariah adalah sebagai berikut:

1) Pendekatan analisis pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisa pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syariah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan, *Pertama*, Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam. *Kedua*, Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah. *Ketiga*, Pendapatan kemampuan

kepuasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil. *Keempat*, Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam. *Kelima*, Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

## 2) Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C yaitu:

*Pertama Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman. Kedua, *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil. Ketiga, *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam. Keempat, *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Kelima, *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C, yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

## 3) Tujuan Analisis Pembiayaan

Tujuan umum analisis pembiayaan adalah: pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi

yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Sedangkan tujuan khusus analisis pembiayaan adalah :  
*Pertama*, Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam. *Kedua*, Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan. *Ketiga*, Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak

4) Tahapan–tahapan yang dilakukan pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri adalah:

- a) Solisitasi adalah Investigasi dan wawancara yang dilakukan terhadap calon nasabah, dari data calon nasabah tersebut dilimpahkan ke PMM (Pelaksana Marketing Mikro) setelah informasi yang diterima sudah lengkap dilanjutkan ke bagian analisis untuk diperikasa data informasi yang akan melakukan pembiayaan. Untuk mengetahui data nasabah maka dilakukan *BI checking* (pusat informasi dimana data nasabah akan diketahui apakah sudah mempunyai hutang di bank lain atau belum).
- b) *OTS (On The Spot)* adalah Melaksanakan *briefing* antara analisis dengan komite yang berwenang dalam pembiayaan mikro apakah nasabah tersebut layak untuk dibiayai atau kah di *reject* (tolak).
- c) Jaminan adalah Dokumen nasabah sebagai agunan dalam melangsungkan pembiayaan.
- d) *On desk* adalah Investigasi ke calon nasabah yang ke 2 untuk memastikan keberadaan data–data yang diterima oleh bank.



- e) NAP (Nota Analisis Pembiayaan) Berisikan tentang laporan calon nasabah yang telah dilakukan team analisis untuk dibiayai.
- f) Pencairan, apabila setelah semua dokumen sudah disetujui oleh komite atau kepala cabang yang berwenang maka dana yang di kehendaki oleh nasabah sudah bisa di ambil dan diterima.

i. *Collection* atau PMM Mitra

Adalah pelaksana pengumpulan dana yang dilakukan dengan cara antar jemput angsuran yang dilakukan oleh PMM ( pelaksana marketing mikro). *Collection* dibedakan menjadi 2. Pertama, *collection* lancar (2–5 hari setelah jatuh tempo). Kedua, *collection* non lancar (5–30 hari setelah jatuh tempo). Tugas dan tanggung jawab PMM mitra adalah sebagai berikut:

- 1) Membuat jadwal kunjungan nasabah dan merealisasikan jadwal kunjungan tersebut.
- 2) Melakukan penagihan dan bertanggung jawab serta melakukan monitoring terhadap hasil *collection* yang menjadi tugas dan wewenangnya (DPD 30+).
- 3) Melaksanakan proses *soft collection* dan *hard collection* serta mengusulkan alternative penyelesaian nasabah menunggak.
- 4) Melaksanakan disiplin proses *collection*.

- 5) Membuat laporan *collection* yang terdapat pada buku *collection* nasabah dan laporan lain yang diminta oleh *management* dan/atau *collection* unit.
- 6) Melaporkan hasil kerja dan bertanggung jawab kepada *Area Micro Banking Manager*.

j. *Sharia Funding Exxecutive*

*Sharia funding exxecutive* adalah marketing yang bertindak sebagai pelaksana untuk memberikan pendanaan pada Bank Syariah Mandiri. Tugasnya mencari pendanaan di setiap instansi swasta atau pemerintah yang mempunyai potensi yang baik untuk menyetorkan uang pada bank dengan mempresentasikan produk tabungan yang ditawarkan.

Adapun produk tabungan yang ditawarkan untuk SFE adalah tabungan SIMPATIK dan tabungan BSm. Untuk jenis tabungan Simpatik saldo minimal RP. 20.000.000 jika tidak menggunakan ATM dan jika menggunakan ATM saldo minimal RP. 30.000.000 untuk jenis tabungan BSm saldo minimal pembukaan awal RP. 80.000. sudah termasuk dengan ATM. SFE juga melayani *Pick up service* dimana pelayanan yang diberikan terhadap nasabah dengan cara antar jemput tabungan.

Produk-produk yang ditawarkan bank syariah mandiri

1. Tabungan

Tabungan adalah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus

dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendakinya. Prinsip simpanan yang maknanya antara pemilik dana dimana pihak penyimpan bersedia menyimpan dan menjaga keselamatan barang yang dititipkan padanya. Bank memperoleh izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama mengendap dibank. Nasabah dapat menarik sebagian atau seluruh saldo simpanannya sewaktu-waktu atau sesuai dengan kesepakatan. Tabungan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri

- a) Tabungan BSM
- b) Tabungan Berencana
- c) Tabungan Simpatik
- d) Tabungan Investa Cendekia
- e) Tabungan Dollar
- f) Tabungan Pensiun
- g) BSM Tabunganku
- h) Tabungan Mabror
- i) Tabungan Mabror Junior

## 2. Produk

Bank syariah memiliki peran sebagai lembaga perantara antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana. Melalui bank, kelebihan tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan

sehingga memberikan manfaat kepada dua belah pihak. Kualitas bank syariah sebagai lembaga perantara ditentukan oleh kemampuan manajemen bank untuk melaksanakan perannya.

Dalam bank syariah, hubungan antara bank dengan nasabahnya bukan hubungan debitur dengan kreditur, melainkan hubungan kemitraan (*partnership*) antara penyandang dana (*shahibul mall*) dan pengelola dana (*mudharib*). Untuk memenuhi kebutuhan modal dan pembiayaan, bank syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan bank konvensional. Secara umum, piranti-piranti yang digunakan bank syariah terdiri atas tiga kategori, yaitu:

- a) Produk penyaluran dana (*financing*)
  - b) Produk penghimpunan dana (*funding*)
  - c) Produk jasa (*services*)
- a) Gadai dan Cicil Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

Cicil emas adalah produk yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah membiayai pembelian atau kepemilikan emas berupa batangan (lantakan) dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan.

Terdapat 2 golongan emas yaitu golongan A perhiasan (kalung, gelang, cincin, dll) dengan FTV (*Financial Total Value*)

pembiayaan sebesar 85%, serta biaya pemeliharaan Rp. 7.800 per 15 hari. Golongan B emas antam atau batangan dengan FTV (*Financial Total Value*) pembiayaan sebesar 95%, sedangkan untuk emas antam biaya pemeliharaan yang dikeluarkan Rp. 7000 per 15 hari. Biaya administrasinya dibayarkan pada saat pencairan, dan biaya pemeliharaan atau titipan dibayarkan pada saat pelunasan.

b) *Pembiayaan Small*

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah baik perorangan untuk usaha produktif, lembaga usaha berbadan hukum, dan /atau berbadan usaha dan pembiayaan dengan pola kemitraan lebih dari Rp. 200.000.000,00 s.d Rp. 30.000.000.000,00 dengan akad *murabahah, musyarakah, mudharabah, qardh, dan kafalah*

Proses pembiayaan *small* sebagai berikut:

- (1) *Calling*, yaitu pemanggilan nasabah dengan cara menelfonnya secara langsung untuk di prospek melakukan pembiayaan.
- (2) *Visiting*, yaitu mengunjungi tempat nasabah yang akan diberikan pembiayaan.
- (3) *Closing*, yaitu penutupan untuk proses nasabah yang akan di biyai oleh bank dan dilanjutkan ke prospek untuk memasuki tahap akhir.
- (4) NAP (Nota Analisis pembiayaan), yaitu nasabah yang berhak mendapatkan pembiayaan oleh *small*, sesudah melengkapi

semua berkas dan dokumen yang diberikan oleh pembiayaan *small*.

c) Pembiayaan Pensiunan

Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan *consumer* (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

d) Pembiayaan Griya

Pembiayaan griya Bank Syariah Mandiri pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (*consumer*), baik baru maupun bekas dilingkungan *developer* dengan sistem akad *murabahah*.

e) Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dari Rp. 10.000.000,00 sampai dengan Rp. 200.000.000,00 dengan akad *murabahah*. Pembiayaan mikro dibagi atas Pembiayaan Usaha Mikro (modal kerja) dan Pembiayaan Serba Guna Mikro (modal multi guna), dengan ketentuan  $\leq 100$  juta dengan margin 22%,  $\geq 100$  juta dengan margin 18%. Menggunakan akad *murabahah*

### 3. Jasa

Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh suatu pihak pada pihak lain dan pada dasarnya tidak berwujud, serta tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Proses produksinya mungkin dan mungkin juga tidak dikaitkan dengan suatu produk fisik.<sup>59</sup> Jasa-jasa yang dapat diberikan Bank Syariah Mandiri dibagi beberapa bagian yaitu jasa produk, jasa operasional dan jasa Investasi adalah sebagai berikut:

Jasa produk yang diberikan oleh di Bank Syariah Mandiri meliputi

- a) *BSM Card*
- b) *BSM Sentra Bayar*
- c) *BSM SMS Banking*
- d) *BSM Mobile Banking*
- e) *BSM Net Banking*
- f) *Pembayaran Melalui Menu Peindah Bukuan di ATM (PPBA)*
- g) *BSM Jual Beli Valas*
- h) *BSM Electronics Payroll*
- i) *BSM E-Money*
- j) *Transfer Uang Tunai*

Jasa operasioanl yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri untuk kemudahan bertransaksi sebagai berikut:

- a) *BSM Transfer Lintas Negara Western Union*

---

<sup>59</sup> Djsalim Saladin, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan Dan Pengendalian*, Edisi Ketiga, Bandung : Cv. Linda Karya, hal. 134.

- b) BSM Kliring
- c) BSM Inkaso
- d) BSM *Intercity Clearing*
- e) BSM RTGS (*Real Time Gross Settlement*)
- f) Transfer Dalam Kota (LLG)
- g) BSM Transfer *Valas*
- h) BSM Pajak Online
- i) BSM Referensi Bank
- j) BSM *Standing Order*
- k) BSM *Payment Order*
- l) Layanan BSm Pembayaran Institusi

Jasa Investasi yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri untuk menyimpan dana yang dimiliki oleh nasabah adalah:

- a) Sukuk Negara *Ritel*
- b) Sukuk Tabungan
- c) BSM Giro
- d) BSM Giro *Valas*
- e) BSM Giro *SingaporeDollar*
- f) BSM Giro *Uero*
- g) BSM Deposito
- h) BSM Deposito *Valas*



#### 4. Standar Prosedur Bisnis

Salah satu bentuk penerapan manajemen resiko antara lain adalah kecukupan prosedur untuk mendukung aktivitas operasional bisnis bank. Sehubungan dengan hal tersebut bank telah menyusun standar prosedur bisnis Pembiayaan Mikro sesuai karakteristik segmentasi bisnis.

##### a. Tujuan SPB (Standar Prosedur Bisnis) pembiayaan

- 1) Memberikan acuan yang komprehensif dan sistematis dalam mengelola pembiayaan
- 2) Memberikan acuan bagi unit kerja pembiayaan dalam melakukan *riskassessment* pada setiap tahapan proses pemberian pembiayaan mikro
  - a) SPB pembiayaan mikro akan terus disempurnakan untuk mengakomodasi kebutuhan bisnis bank dan perkembangan peraturan eksternal dalam menjaga dan mengelola kualitas pembiayaan bank
  - b) Penerapan SPB pembiayaan mikro secara disiplin dalam pemberian pembiayaan diharapkan mampu memberikan keseimbangan, antara volume dan kualitas pembiayaan untuk mengoptimalkan pendapatan Bank (*Risk Adjusted Return*)
  - c) Penyusunan SPB pembiayaan mikro mengacu pada Kebijakan Manajemen Risiko Bank Syariah Mandiri. Kebijakan Sistem Pengendalian *Intern* Bank Syariah Mandiri, Kebijakan Bank Syariah

Mandiri, Peraturan Bank Indonesia, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan, dan peraturan eksternal terkait lainnya.

- d) Pelaksanaan penerapan SPB pembiayaan mikro didasarkan pada budaya pembiayaan bank yaitu bermuara pada budaya pembiayaan bank yaitu Professional, Independen, Normative Dan Tanggung Jawab (POINT) yang bermuara pada *shared values ETHIC (excellence, teamwork, humanity, Integrity, customer focus)*, dengan penjabaran
- 1) Taat dan disiplin terhadap prinsip-prinsip syariah, ketentuan eksternal dan kebijakan internal bank terkait dengan pembiayaan.
  - 2) Konsisten menerapkan prinsip kehati-hatian dalam proses pemberian pembiayaan.
  - 3) Pemahaman yang mendalam tentang kondisi, struktur/skema. Tujuan penggunaan, sumber pelunasan pembiayaan nasabah (*know your customer*).
  - 4) Obyektif, independen dan tidak ada *conflict of interest* dalam pemutusan pembiayaan.
  - 5) Rekomendasi keputusan pembiayaan harus didasarkan pada kesimpulan analisa yang dapat dipertanggungjawabkan (prinsip *dual control*).
  - 6) Tanggap (proaktif) terhadap perkembangan kebutuhan nasabah namun tetap proporsional dan profesional dalam memberikan layanan kepada nasabah.

- 7) Monitoring berkelanjutan terhadap perkembangan pembiayaan nasabah dan segera menindaklanjuti apabila terdapat tanda-tanda pembiayaan bermasalah.

## C. Hasil Penelitian

### 1. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Table 5.4 Tingkat Kolektibilitas Bank Syariah Mandiri Jepara

#### Tingkat Kolektibilitas Bank Syariah Mandiri Jepara Per 30 April 2017

No	Nama	%
1	Nasabah Mebel	56.81
2	Nasabah Selain Mebel	43.18
3	NPF	4.3

Sumber: Data Setelah diolah P.T Bank Syariah Mandiri Jepara

Berdasarkan data diatas menunjukkan adanya permasalahan yang benar-benar terjadi dalam pembiayaan bermasalah. Penyumbang terbanyak pembiayaan bermasalah terdapat pada industri mebel. Dikarenakan nasabah mebel menempati posisi pembiayaan paling banyak di Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara. Menurut peraturan UU BI batasan NPF yang terdapat pada bank adalah 5%, meskipun Bank Syariah Mandiri cabang Jepara NPF 4,3% menempati posisi yang lebih rendah ditentukan Bank Indonesia.

Semua bank akan mengalami pembiayaan bermasalah atau nasabah tidak lagi mampu melunasi pembiayaannya. Pembiayaan bermasalah itu disebabkan oleh dua faktor:

a. Dari Pihak Perbankan

Yaitu faktor yang disebabkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara. Pembiayaan bermasalah terjadi karena kesalahan menentukan *plafond* atau kurang teliti dalam menerapkan prinsip 5C. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis bahwa dari pihak perbankan yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara adalah sebagai berikut:

1) Karakter nasabah nakal

Nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri jepara telah dilakukan survey oleh pihak *marketing*. Termasuk karakter nasabah yang akan dibiayai, nasabah mempunyai sifat yang tidak bisa ditebak karena pihak perbankan baru mengenalnya. Sehingga awal bertemu nasabah dan pihak perbankan baik dan ternyata dibelakang pertemuan tersebut masih ada karakter yang tidak baik tanpa sepengetahuan pihak bank. Karakter nasabah ini bisa berubah dengan beberapa faktor seperti dorongan dari pihak lain.<sup>60</sup>

2) Usaha yang dibiayai tidak sesuai dengan laporan

Usaha adalah hal yang terpenting dalam pembiayaan yang akan diberikan oleh pihak perbankan. Apakah layak untuk dibiayai atau ditolak. Usaha yang di biayai akan dilakukan survey dari pihak

---

<sup>60</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Analyst*, Asep Muharram, Jum'at 26 Mei 2017, Jam 04.12 WIB.

perbankan untuk mengetahui usaha seperti apa yang ditekuni nasabah sampai dengan penjualan pemasarannya. Informasi yang diterima oleh pihak perbankan tentang usaha yang akan dibiayai tidak sesuai dengan keadaan dilapangan. Hal ini menjadikan kendala bagi pihak perbankan karena dengan banyaknya usaha mebel di Jepara yang dibiayai sehingga pengawasan dari pihak bank tidak bisa setiap saat untuk meninjau lokasi nasabah.<sup>61</sup>

- 3) Terlalu besar memberikan pembiayaan sehingga nasabah tidak mampu mengangsur dengan lancar.

Pembiayaan adalah hal terpenting dalam usaha untuk meningkatkan penghasilan dan pemasaran semakin banyak. Usaha yang dibiayai memberi laporan keuangan perusahaan selama 3 bulan terakhir. Pembiayaan yang diberikan pihak bank harus sesuai dengan kebutuhan yang diharapkan. *Capacity* yang dianalisa oleh pihak perbankan tidak sesuai dengan informasi yang diberikan pada waktu pengajuan pembiayaan. Antara nasabah dan pihak perbankan usaha yang dibiayai terlalu besar diberikan dana sehingga nasabah tidak bisa mengangsur secara lancar.

- 4) Manajemen kurang tepat

Dalam hal ini yang dilakukan oleh pihak perbankan kurang tepat, sehingga mengakibatkan terjadinya pembiayaan bermasalah. Pengawasan yang dilakukan terhadap nasabah kurang teliti dan

---

<sup>61</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Analyst*, Osep Muharram, Jum'at 26 Mei 2017, Jam 04.12 WIB.

mengawasi usahanya. Terbatasnya sumber daya manusia yang di miliki pihak perbankan, Serta jangkauan wilayah Jepara yang luas.<sup>62</sup>

Apabila dalam melakukan pembiayaan ada unsur *Fraud* atau penipuan (dalam hal ini pembiayaan fiktif dan tidak jelas) yang dilakukan oleh pihak perbankan dikenakan sanksi untuk ditindak tegas Bank Syariah Mandiri melalui hukum yang berlaku bahkan untuk pemecatan dan mengembalikan insentif atau bonus yang diberikan selama bekerja di PT Bank Syariah Mandiri.<sup>63</sup>

b. Dari Pihak Nasabah

Kemacetan yang disebabkan oleh nasabah disebabkan beberapa hal:

1) Piutang tak tertagih dipihak ke-3 yang susah mengeluarkan uang<sup>64</sup>

Piutang tak tertagih di pihak ke-3 menjadi kendala paling utama dalam pembiayaan bermasalah karena menggunakan sistem *letter of credit*. Nasabah yang memiliki usaha meubel mengerjakan pesanan dari pihak eksportir selanjutnya pihak eksportir melakukan transaksi keluar negeri, waktu yang dibutuhkan dalam transaksi *letter of credit* maksimal 1 bulan dua kali transaksi . Pembayaran yang tertunda oleh pihak ke-3 menjadikan pelunasan pada pihak pertama tertunda.

2) Pengaruh dari harga bahan baku kayu mahal

Bahan baku pembuatan mebel di Jepara menggunakan kayu jati.

Kayu jati yang pertumbuhannya lambat mengakibatkan bahan kayu

---

<sup>62</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Abdullah Faqih, Senin, 15 mei 2017

<sup>63</sup> Surat Edaran Bank Syariah Mandiri

<sup>64</sup> Wawancara Nasabah Mebel Bank Syariah Mandiri, Bapak Taufik Rahman, Hari Selasa Tanggal 16 Mei 2017.

yang didapatkan semakin sulit, sehingga harga jual kayu jati semakin mahal nilainya. Pemesanan dengan menggunakan kayu jati dengan spesifikasi harga yang lebih tinggi, maka pemesanan mebel dengan kualitas kayu terbaik peminatnya tidak banyak. Hanya orang-orang tertentu yang mampu memesannya. Bahan baku kayu jati yang harganya tidak stabil mengakibatkan industri mebel harus bisa memutar dana yang dimilikinya, agar usaha yang ditekuni tetap berjalan.<sup>65</sup>

3) Persaingan penjualan Barang tidak sehat<sup>66</sup>

Persaingan penjualan barang apabila dilakukan dengan baik akan terwujudnya perekonomian yang stabil, serta berdampingan sesama penjual akan lebih menguntungkan satu sama lain. Misalnya Penjualan barang mebel pembuatan almari dengan spesifikasi kayu jati terbaik di jual dengan harga Rp. 5.000.000. Sedangkan pihak lain menjualnya dengan harga Rp. 4.000.000. dengan model yang sama, akan tetapi dalam waktu penjualan kayu yang digunakan tidak sesuai dengan penjualan lain. Kayu yang dicampur dengan kualitas rendah sehingga membuat harga yang lebih murah. Secara tidak langsung pembuat mebel ini merusak harga yang ada dipasaran.

---

<sup>65</sup> Wawancara Nasabah Mebel Bank Syariah Mandiri, Ibu Sofiatul, Hari Kamis Tanggal 18 Mei 2017.

<sup>66</sup> Wawancara Nasabah Mebel Bank Syariah Mandiri, Ibu Jariyah, Hari Kamis Tanggal 18 Mei 2017.

## 2. Strategi Bank Syariah Mandiri Untuk Mencegah Pembiayaan Bermasalah

### a. *Maintenance*

Pemeliharaan atau pengendalian yang dilakukan oleh pihak perbankan terhadap nasabah untuk mengarahkan ke hal-hal yang positif. Harapannya nasabah mampu membayar sebelum jatuh tempo dengan melalui proses, edukasi nasabah, komunikasi atau silaturahmi, penagihan rutin dan memberikan Surat Peringatan.<sup>67</sup>

### b. Edukasi Nasabah

Hal ini dimaksudkan untuk mencegah pembiayaan bermasalah pada nasabah. Nasabah diberikan arahan-arahan yang positif untuk kewajibannya melunasi hutangnya di bank. Dengan demikian nasabah akan merasa ada kewajiban yang harus di penuhi.<sup>68</sup>

### c. Komunikasi atau Silaturahmi

Komunikasi yang lebih insentif dilakukan oleh pihak marketing terhadap nasabah dimana komunikasi ini terjadi secara langsung atau melalui telephone, sehingga komunikasi berlangsung secara baik. Melalui kegiatan ini terjadiln jalinan atau ikatan antara nasabah dan pihak perbankan. Komunikasi ini menanyakan tentang kabar, keadaan usaha nasabah apakah ada kendala dan lain sebagainya.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Farisa Rahmilatushifa, Senin, 15 mei 2017.

<sup>68</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Farisa Rahmilatushifa, Senin, 15 mei 2017.

<sup>69</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Tri Adi Nugroho, Selasa, 16 mei 2017.



d. Penguatan Akad

Akad yang digunakan dalam melakukan transaksi harus diperketat dan diperkuat apabila sewaktu-waktu terjadi wanprestasi dapat diselesaikan dengan baik. Serta penjelasan tentang akad harus dijelaskan secara detail dengan nasabah. Meskipun nantinya terdapat masalah bisa terselesaikan dengan baik.<sup>70</sup>

e. Penagihan Rutin

Penagihan rutin yang telah terjadwal dilakukan oleh pihak perbankan disebut juga PMM Mitra/*collection* dilakukan setiap saat untuk mencegah jumlah pembiayaan bermasalah semakin banyak. Serta dalam penagihan dilakukan dengan cara-cara yang sesuai dengan aturan *intern* Bank Syariah Mandiri dan UU Konsumen. Proses penagihan ini diharapkan nasabah mampu melunasi kewajibannya dan tidak menyebabkan nasabah menjadi enggan mengangsur.<sup>71</sup>

f. Pemberian Surat Peringatan

Surat peringatan yang diberikan Bank Syariah Mandiri terhadap nasabah adalah tahap untuk mengembalikan kewajiban nasabah untuk membayar angsurannya. Surat peringatan ini diberikan apabila nasabah ditemui dan dihubungi sengaja menghindari pihak perbankan. Tindakan yang

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan ahli keuangan, Muhammad Firdaus Anwar, 6 September 2017.

<sup>71</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Tri Adi Nugroho, Selasa, 16 Mei 2017.

melanggar atau menyalahai aturan kerjasama akan diberikan apabila nasabah sudah telat 5 bulan tanpa keterangan.<sup>72</sup>

### 3. Kendala Bank Syariah Mandiri Dalam Pembiayaan Bermasalah

#### a. Nasabah susah ditemui

Nasabah yang sudah menunjukkan ketidakmampuannya membayar angsuran mereka susah ditemui. Mereka selalu menghindar apabila pihak perbankan datang menghampirinya. Pihak perbankan merasa kesulitan untuk mengetahui keberadaannya.<sup>73</sup>

#### b. Janji tidak di tepati

Nasabah mengucapkan janji serta hendak melunasi hutangnya yang berada dibank. Janji yang diucapkan tidak sesuai sehingga pihak perbankan merasa susah untuk bertemu. Kepercayaan yang diberikan bank tidak diterima dengan baik oleh nasabah.<sup>74</sup>

#### c. Usaha nasabah bangkrut

Proses dimana nasabah tidak bisa mengembalikan sejumlah hutang yang ada di Bank Syariah Mandiri dikarenakan usaha yang dimilikinya bangkrut. Dari penelitian yang dilakukan penulis penyebab dari bangkrutnya usaha ini dikarenakan hutang tak tertagih di pihak ke-3, dalam jual beli tidak adanya bukti yang kuat secara tertulis.<sup>75</sup>

---

<sup>72</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Dewi Aisyah, Selasa, 9 Mei 2017.

<sup>73</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Dewi Aisyah, Selasa, 9 Mei 2017.

<sup>74</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Indah Rahmatika Sari, Senin, 15 Mei 2017.

<sup>75</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Jefri Ruby Pranata, Selasa, 16 Mei 2017.

d. Uang digunakan untuk keperluan lain

Uang yang diberikan pihak perbankan setelah melalui proses dapat dicairkan atau diambil. Hal ini nasabah diberikan kepercayaan penuh untuk mengelola dana tersebut untuk mengembangkan usahanya. Akan tetapi dalam praktiknya nasabah menggunakan untuk keperluan lain seperti kebutuhan rumah tangga, membayar biaya pendidikan sekolah, serta untuk keperluan lainnya.<sup>76</sup>

e. Tanggung jawab nasabah kurang

Nasabah menganggap bahwa keberadaan uang itu sangat, sangat penting bagaimanapun caranya yang penting pembiayaan diterima. Serta tanggung jawab yang diterima oleh nasabah tidak bisa di gunakan sebagaimana mestinya.<sup>77</sup>

f. Kesulitan eksekusi jaminan

Dalam melakukan eksekusi prosesnya sangatlah sulit, karena melalui proses yang sangat panjang dan membutuhkan waktu yang lama dalam mengeksekusi jaminan. Jaminan merupakan tahap akhir yang harus dilakukan oleh pihak bank kalau masih bisa menggunakan cara-cara lain sebelum eksekusi jaminan, maka lebih baik menggunakan cara cara yang lain.<sup>78</sup>

---

<sup>76</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Dewi Aisyah, Selasa, 9 Mei 2017.

<sup>77</sup> Wawancara dengan ahli keuangan, Muhammad Firdaus Anwar, 6 September 2017.

<sup>78</sup> Wawancara dengan ahli keuangan, Muhammad Firdaus Anwar, 6 September 2017.

#### 4. Proses Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri diberikan terhadap nasabah yang ada di Jepara untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi syariah di Jepara. Sebagai masyarakat mayoritas Muslim yang ada di Jepara. Kehadiran Bank Syariah Mandiri untuk dapat memenuhi kebutuhannya, namun bagi masyarakat lainnya, Bank Syariah Mandiri adalah sebagai sebuah alternatif lembaga jasa keuangan disamping perbankan konvensional yang telah lama ada. Sistem bank bebas bunga atau disebut pula bank Islam atau bank syariah memang tidak khusus diperuntukkan untuk sekelompok orang namun sesuai landasan Islam yang “*rahmatan lilalamin*”. Didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut<sup>79</sup>.

Pembiayaan yang menjadi target Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara. Target *market* identifikasi asal terhadap bidang usaha calon nasabah yang potensial sekaligus merupakan arah dan prioritas usaha yang akan dibiayai oleh *business unit*.<sup>80</sup>

b. *Business unit* dan *financing risk assessment* unit di kantor pusat menentukan bidang usaha nasabah sebagai target *market* pembiayaan.

c. Sasaran pembiayaan mikro<sup>81</sup>

1) Nasabah perorangan Non Gobertap terdiri atas Wiraswasta dan professional.

---

<sup>79</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan*, Yogyakarta: 2005, hal. 15.

<sup>80</sup> Bank Syariah Mandiri, *Standar Prosedur Bisnis Pembiayaan Mikro*, 2016.

<sup>81</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Administrasi Mikro*, Anna Noor M, Selasa, 9 Mei 2017.

Pemilik usaha mikro dan usaha rumah tangga baik berbentuk perusahaan, kelompok usaha, maupun perorangan (seperti pedagang, petani, peternak, nelayan dan lain-lain)

2) Nasabah Perorangan Golongan Berpenghasilan Tetap (Golbertap)

Nasabah golbertap yang akan atau telah memiliki usaha, nasabah golbertap terdiri atas Pegawai Negeri Sipil/CPNS, Pegawai BUMN, Pegawai BUMD, dan Pegawai Swasta.

- d. Untuk pembiayaan kepada kelompok/*cluster*, maka harus memenuhi kriteria *Risk Acceptance Criteria* (RAC) yang diatur dalam manual Produk atau ketentuan lainnya.

Maka di dalam proses pembiayaan Bank Syariah Mandiri ada tahapan yang harus dilalui, tahapan-tahapan yang harus dilalui adalah sebagai berikut:

a. Surat Permohonan

1) Aplikasi Permohonan Pembiayaan

Dalam surat permohonan ini nasabah dapat mengisi aplikasi pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak Bank Syariah Mandiri, dalam pengisian aplikasi nasabah harus menyertakan alamat yang tertera di KTP. Pihak nasabah suami istri menyertakan KTP sebagai identitas nasabah, serta nominal yang akan diberikan pembiayaan.

2) Foto Kopi KTP Suami Istri

Identitas ini untuk mengetahui keberadaan utang piutang yang diterima oleh suami istri tersebut. Serta untuk menghindari kesalahan

pahaman antara suami istri dalam utang piutang yang diberikan oleh bank.

3) Kartu Keluarga

Hal ini bank dapat mengetahui bahwa nasabah yang akan melakukan pembiayaan mempunyai tanggungan dalam angsuran serta mengetahui ikatan pernikahan antara suami istri tersebut. Sehingga pembiayaan yang diberikan bisa tepat sasaran kepada nasabah.

4) Surat Nikah,

Untuk mengetahui keberadaan nasabah apakah mereka masih bersama atau sudah berpisah dalam melangsungkan pembiayaan.

5) NPWP (untuk pembiayaan > 50 juta)

6) Surat Cerai

b. Investigasi

1) Dokumen Wawancara

2) Dokumen Investigasi

3) Surat keterangan usaha

4) Foto Usaha

5) Bi *cheking*

6) Laporan keuangan

7) Aset

c. Analisis pembiayaan

Analisa Pembiayaan bertujuan untuk memastikan bahwa calon nasabah memiliki kemauan dan kemampuan untuk memenuhi kewajiban

atas pembiayaan yang diperolehnya, selain itu juga menganalisa resiko yang mungkin timbul dari pembiayaan dan mencari solusi atau mitigasinya.<sup>82</sup> Syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah dalam mengajukan pembiayaan sebagai berikut:

1) *Character*

Pembiayaan yang akan disetujui oleh analisis Bank Syariah Mandiri selalu memperhatikan sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman. Untuk mengetahui kejujuran, ketulusan, kepatuhan akan janji yang disampaikan.

2) *Capacity*

Kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil. Sehingga dana yang diberikan oleh pihak bank dapat digunakan sebagai mana mestinya untuk mengembangkan usahanya mendapatkan laba.

3) *Capital*

Besarnya modal yang diperlukan peminjam untuk mengembangkan usahanya. Diharapkan modal yang akan diberikan pihak Bank Syariah Mandiri disesuaikan dengan kebutuhannya peminjam.

4) *Colateral*

Jaminan yang dimiliki oleh nasabah kemudian diberikan kepada pihak bank sebagai agunan kepercayaan peminjam.

---

<sup>82</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Analyst*, Agus Mahfud, Jum'at, 12 Mei 2017.

5) *Condition*

keadaan usaha yang akan dibiayai oleh bank apakah usaha ini layak dibiayai atau ditolak.

d. Nota Analisa Pembiayaan (NAP)<sup>83</sup>

Nota analisa Pembiayaan sebagai media untuk mengusulkan dan menganalisa pembiayaan calon nasabah untuk memperoleh persetujuan pemegang kewenangan sesuai wewenang. Penyusunan NAP secara otomatis berdasarkan data yang diinput pada sistem *Financing Approval System* (FAS). Apabila FAS tidak dapat berfungsi. Maka pembukaan NAP dilakukan secara manual.

Didalam NAP minimal memuat hal-hal sebagai berikut:

- a) Permohonan Nasabah
- b) Hasil scoring
- c) Informasi nasabah dan pihak terkait
- d) Analisa dan aspek

*Pertama*, kemampuan membayar dan kemampuan nasabah mengelola usaha yang telah diverifikasi kewajarannya (pendapatan usaha, biaya usaha, biaya hidup, gaji, hutang). *Kedua*, agunan yang akan diterima bank dan bentuk pengikatannya

- e) Risiko dan mitigasi
- f) Usulan pembiayaan

---

<sup>83</sup> Bank Syariah Mandiri, *Standar Prosedur Bisnis Pembiayaan Mikro*, 2016.



- g) Form pengusul
- h) Form persetujuan pemegang kewenangan/komite pembiayaan

Masa berlaku NAP adalah 30 (tiga puluh) hari terhitung dari tanggal persetujuan keputusan akhir. Apabila sudah melebihi waktu tersebut maka NAP wajib diajukan kembali dan pengecekan ulang terhadap SID BI.

e. Taksiran Jaminan

- a) Denah lokasi
- b) Foto jaminan
- c) PBB
- d) STTS
- e) Harga tanah
- f) Sertifikat
- g) Penilaian Jaminan

f. Pencairan

Setelah akad pembiayaan yang telah ditanda tangani nasabah, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan pembiayaan atau pencairan. Realisasi pembiayaan diberikan setelah nasabah melakukan penandatanganan surat-surat dan berkas yang diperlukan dengan membuka rekening tabungan Bank Syariah Mandiri. Buku tabungan ini terdiri dari *pertama*, digunakan untuk nasabah mengangsur selama jangka waktu yang diambilnya. *Kedua*, digunakan untuk blokir satu kali angsuran yang nantinya digunakan nasabah.

Pencairan atau pengambilan uang nasabah dari rekening pemberian pembiayaan untuk modal kerja atau modal multi guna dapat diambil sesuai dengan ketentuan dan tujuan pembiayaan. Pencairan dana pembiayaan yang diberikan oleh bank tergantung dari kesepakatan antara bank dan nasabah dapat dilakukan sekaligus atau bertahap. Setelah proses awal sampai akhir selesai tahap ini dimana nasabah menerima dana yang telah diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Pendampingan setelah pencairan sangatlah penting untuk nasabah. Karena dengan pendampingan dana yang digunakan tepat sasaran dan dapat digunakan mengembangkan usahanya. Disamping itu ada nasabah yang tidak mau diberikan pendampingan, serta keterbatasan SDM pihak bank dalam mendampingi nasabah yang jumlahnya banyak.<sup>84</sup>

g. *Maintenance*

Masa pelunasan yang dilakukan oleh nasabah yang sudah jatuh tempo waktu bayar. Apabila nasabah tidak mampu bayar angsuran dan nasabah masih mempunyai iktikad baik maka pihak bank akan memberikan keringanan pada nasabah.

Pembiayaan mikro juga menggunakan *pick up service* dimana pelayanan yang berikan terhadap nasabah dengan cara antar jemput

---

<sup>84</sup> Wawancara dengan ahli keuangan, Muhammad Firdaus Anwar, 6 September 2017.

angsuran yang diberikan terhadap nasabah dimana, pada saat jatuh tempo nasabah tidak bisa membayar langsung ke bank.

## 5. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Penyelamatan pembiayaan bermasalah adalah upaya yang dilakukan oleh bank terhadap pembiayaan bermasalah yang masih mempunyai prospek usaha, kinerja, kemampuan membayar serta itikad baik, dengan tujuan meminimalkan kemungkinan timbulnya kerugian bagi bank dan menyelamatkan kembali pembiayaan yang telah diberikan.<sup>85</sup> Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Restrukturisasi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara terhadap pembiayaan bermasalah telah memenuhi kriteria yang telah ditetapkan Bank Indonesia. Pada industri mebel di Jepara restrukturisasi belum pernah dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara karena pembiayaan bermasalah masih bisa dikendalikan dengan baik.<sup>86</sup> Maka pengelolaan dan penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui tindakan penyelamatan (*rescue*) berupa:

### a. Restrukturisasi Pembiayaan<sup>87</sup>

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain sebagai berikut:

---

<sup>85</sup> Ibid., hal. Viii-C-1,

<sup>86</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Banking Manager*, Muhammad Idris, Selasa, 9 Mei 2017.

<sup>87</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *MicroFinancing Sales*, Dewi Aisyah, Selasa 09 Mei 2017.

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:<sup>88</sup>
  - a) Perubahan jadwal pembayaran
  - b) Perubahan jumlah angsuran
  - c) Perubahan jangka waktu
  - d) Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*
  - e) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*
  - f) Pemberian potongan
- 3) Penataan kembali (*restructuring*). Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:
  - a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
  - b) Konversi akad pembiayaan
  - c) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah
  - d) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah

---

<sup>88</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Tri Adi Nugroho, Selasa, 16 Mei 2017.

b. Ketentuan Restrukturisasi

- 1) Penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan dengan memerhatikan itikad nasabah, kelayakan pembiayaan, potensial risiko dan pendapatan pembiayaan yang akan diterima melalui upaya penyelamatan tersebut, upaya ini dimaksudkan untuk:
  - a) Meminimalkan kerugian bank
  - b) Menyelamatkan pembiayaan agar menjadi lancar kembali, serta
  - c) Memperbaiki kualitas usaha nasabah
- 2) Restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah.
- 3) Restrukturisasi pembiayaan dapat dilakukan untuk pembiayaan dengan kualitas lancar, Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.
- 4) Restrukturisasi pembiayaan yang dapat dilakukan *restrukturisasi* harus memenuhi kriteria sebagai berikut:
  - a) Mengalami penurunan kemampuan membayar
  - b) Memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah *restrukturisasi*
- 5) Bank dilarang melakukan *restrukturisasi* pembiayaan dengan tujuan untuk:
  - a) Memperbaiki kualitas pembiayaan; atau
  - b) Menghindari peningkatan pembentukan PPA

- 6) Pelaksanaan restrukturisasi harus didasarkan adanya surat permohonan dari nasabah dan didukung adanya Nota Analisa dan bukti-bukti yang memadai serta didokumentasikan dengan baik, yang dimaksud dengan bukti-bukti yang memadai adalah:
- a) Laporan keuangan nasabah yang menunjukkan perbaikan kinerja usaha
  - b) Kontrak kerja baru yang diperoleh nasabah
  - c) Sumber pembayaran lain yang jelas
- 7) Pembiayaan yang akan direstrukturisasi dianalisa berdasarkan:
- a) Prospek usaha nasabah dan/atau kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan usaha produktif; atau.
  - b) Kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan non produktif.
  - c) Menjual Aset yang dimiliki nasabah untuk mengangsur.

Hal ini dilakukan untuk mencegah pembiayaan bermasalah dengan cara memberikan angsuran nasabah diperpanjang. Cara ini dimaksudkan pembiayaan yang diberikan bisa terlaksana dengan baik. Karena uang yang digunakan dalam penyaluran pembiayaan itu uang nasabah atau umat.<sup>89</sup>

---

<sup>89</sup> Wawancara dengan ahli keuangan, Muhammad Firdaus Anwar, 6 September 2017.

c. Mengembangkan prinsip kehati-hatian Bank Syariah Mandiri

Dalam pemberian pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara wajib bertindak secara hati-hati, hal ini sesuai dengan ketentuan peraturan perundang undangan Pasal 37 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.<sup>90</sup>

- 1) DSR (*Debitur Service Ratio*) dihitung terkait angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah serta tidak melebihi batas kemampuan mengangsurnya.<sup>91</sup>
- 2) Memitigasi resiko-resiko yang muncul dalam memberikan pembiayaan
  - a) Menjual barang dagangan yang ada di nasabah
  - b) Menjual alat-alat operasional yang ada di nasabah
  - c) Menjual Aset yang dimiliki nasabah untuk mengangsur
- 3) Mengembangkan prinsip 5C dalam pembiayaan
  - a) *Character*

*Character* adalah sifat atau watak seseorang yang dimiliki oleh nasabah. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa sifat atau watak nasabah yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini dapat diketahui dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarganya, dan sosialnya.

---

<sup>90</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Branch Manager*, Moh Supriyanto, Jum'at, 5 Juni 2017.

<sup>91</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Analyst*, Osep Muharrom, Jum'at, 12 Mei 2017.

karakter merupakan satu satunya ukuran yang dapat dinilai kemampuan nasabah membayar pembiayaanya. Nasabah yang mempunyai karakter baik akan berusaha membayar angsurannya lancar dengan berbagai cara.<sup>92</sup>

b) *Capacity*

*Capacity* adalah kemampuan calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan dikaitkan dengan kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya serta kemampuan dalam mencari keuntungan. Sehingga nasabah akan terlihat kemampuannya. Semakin banyak sumber pendapatan yang diperoleh, maka semakin besar kemampuannya dalam mengangsur pembiayaannya.

c) *Capital*

*Capital* atau modal Bank Syariah Mandiri tidak memberikan pinjaman 100% ke nasabah. Hal ini bank akan melihat sumber-sumber pendapatan yang diperoleh dari nasabah itu sendiri. Bank hanya memberikan 80% dari kebutuhan nasabah.<sup>93</sup>

d) *Collateral*

*Collateral* atau Jaminan yang diberikan oleh calon nasabah yang berbentuk fisik atau non fisik. Jaminan juga harus diteliti

---

<sup>92</sup> Wawancara dengan ahli keuangan, Muhammad Firdaus Anwar, 6 September 2017.

<sup>93</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Analyst*, Osep Muharrom, Jum'at, 12 Mei 2017.



keabsahannya, sehingga jika terjadi masalah. Akan dapat digunakan sebagai mana mestinya.

e) *Condition*

Dalam memberikan pembiayaan terhadap nasabah kondisi ekonomi saat ini dan untuk masa yang akan datang dibedakan sesuai dengan sektor masing-masing. Kondisi perekonomian yang kurang stabil pemberian pembiayaan dapat ditunda terlebih dahulu. Kalaupun akan diberikan pembiayaan dapat dilihat dari prospek usaha kedepannya.

4) Peninjauan lokasi calon nasabah

Pada saat hendak melakukan peninjauan lokasi tidak memberitahu kepada nasabah, sehingga apa yang kita lihat dilapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Tujuan peninjauan kelapangan adalah untuk memastikan bahwa objek yang akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai.<sup>94</sup> Untuk *track chek* keberadaan nasabah tidak langsung percaya 100% keberadaannya serta melakukan penelitian dengan cara mengetahui sifat dan karakter nasabah kepada tetangga. Untuk mengetahuinya minimal *track chek* 3 orang.

5) BI Checking

BI Checking adalah tahapan yang sangat penting dilakukan oleh bank dimana nasabah yang akan dibiayai dapat diketahui latar

---

<sup>94</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta, PT. Raja Grafindo, hal.110.

belakangnya dari segi pinjaman yang dilakukan nasabah di bank dan lembaga keuangan lain. Apabila nasabah tersebut mempunyai hutang di bank lain dengan kualitas pembayaran lancar, maka nasabah dapat diproses oleh Bank Syariah Mandiri. Sebaliknya apabila nasabah mempunyai latar belakang pembiayaan bermasalah maka pembiayaan tersebut ditolak (*reject*).<sup>95</sup>

- 6) Bank tidak boleh memberikan pembiayaan pada usaha-usaha yang tidak dibenarkan secara syariah.<sup>96</sup> Pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 40/DSN-MUI/X/2003 pasal 3 ayat 1 jenis usaha. Kegiatan usaha yang tidak dapat dibenarkan secara syariah meliputi usaha yang mengandung unsure *riba*, *maisir*, *gharar*, *haram* dan *zalim*.

Kegiatan usaha yang diberikan Bank Syariah Mandiri Cabang Jepara patuh terhadap Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 40/DSN-MUI/X/2003 pasal 3 ayat 1 jenis usaha.

## 6. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Terhadap masalah-masalah pembiayaan bermasalah yang pengelolaaannya dinilai tidak dapat dilakukan melalui salah satu bentuk penyelamatan (*rescue*) tersebut diatas. Maka harus segera dilakukan langkah-langkah penyelesaian yang berupa tindakan-tindakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku (baik ketentuan internal bank diantaranya anggaran

---

<sup>95</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Adminstration Micro* Nihlatul Naqiyah, Selasa, 16 Mei 2017.

<sup>96</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Branch Manager*, Moh Supriyanto, Senin, 5 Juni 2017.

Dasar dan perubahannya maupun ketentuan Bank Indonesia atau perundang-undangan yang berlaku). Agar dalam jangka waktu tertentu pembiayaan bermasalah tersebut dapat diselesaikan seluruhnya atau sebagainya.<sup>97</sup> Penyelesaian pembiayaan bermasalah dimaksud dapat ditempuh dengan cara:

a. Novasi

Novasi adalah suatu akad yang menyebabkan hapusnya suatu perikatan yang pada saat bersamaan timbul perikatan lainnya sebagai pengganti perikatan semula.<sup>98</sup>

b. Kompensasi UU Hukum Perdata

1) Pasal 1425 hukum perdata<sup>99</sup>

*“ Jika dua orang saling berutang satu pada yang lain, maka terjadilah antara mereka suatu perjumpaan, dengan mana utang-utang antara kedua orang tersebut dihapuskan dengan cara dan dalam hal-hal yang akan disebutkan sesudah ini. ”*

2) Pasal 1426 hukum perdata

*“ Perjumpaan terjadi demi hukum bahkan dengan tidak setahuanya orang-orang yang berutang, dan kedua utang itu yang satu menghapuskan yang lain dan sebaliknya pada saat utang-utang itu bersama-sama ada, bertimbal balik untuk suatu jumlah yang sama. ”*

c. Likuidasi Agunan

Likuidasi Agunan adalah penebusan atau penjualan agunan yang hasilnya digunakan untuk melunasi kewajiban nasabah kepada bank, baik dilakukan oleh nasabah yang bersangkutan atau oleh pemilik barang

---

<sup>97</sup> Bank Syariah Mandiri, *Standar Prosedur Bisnis Pembiayaan Mikro*, 2016, Vii-D-1.

<sup>98</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Tri Adi Nugroho, Selasa, 16 Mei 2017.

<sup>99</sup> www.Hukumonline.Com, Diakses Tgl 22 Juli 2017, Jam 6:32 WIB.

agunan dengan persetujuan dan dibawah pengawasan bank.<sup>100</sup> Likuidasi

Agunan dapat dilakukan melalui 2 tindakan, yakni:

- 1) Penjualan agunan; penjualan agunan dapat dilakukan melalui 2 cara yakni;
  - a) Penjualan agunan secara dibawah tangan, atau
  - b) Penjualan agunan secara lelang: yang dapat dilaksanakan dengan cara lelang sukarela atau lelang eksekusi (d.h.i baik lelang eksekusi dengan fiat eksekusi dari pengadilan ataupun lelang eksekusi tanpa fiat dari pengadilan).
- 2) Penebusan agunan; yakni pencairan atau penarikan agunan pembiayaan dari bank oleh nasabah atau pemilik agunan atau ahli waris pemilik agunan.

#### d. Subrogasi

Subrogasi adalah perpindahan hak kreditur (bank) kepada pihak ketiga karena adanya pembayaran kewajiban-kewajiban nasabah (pelunasan) kepada kreditur (bank) oleh pihak ketiga tersebut.

Sesuai ketentuan dalam kitab Undang-undang hukum Perdata:

- 1) Pasal 1400
 

*“ Perpindahan hak kreditur kepada seorang pihak ketiga yang membayar kepada kreditur. Subrogasi dapat terjadi baik melalui perjanjian maupun karena ditentukan oleh undang-undang. Subrogasi harus dinyatakan secara tegas karena subrogasi berbeda dengan pembebasan utang. Tujuan pihak ketiga melakukan pembayaran kepada kreditur adalah untuk menggantikan kedudukan kreditur lama, bukan membebaskan debitur dari kewajiban membayar utang kepada kreditur.”*

---

<sup>100</sup> Wawancara Bank Syariah Mandiri *Micro Financing Sales*, Tri Adi Nugroho, Selasa, 16 Mei 2017.

## 2) Pasal 1401

- a) *Subrogasi yang diprakarsai oleh kreditur. Hal ini terjadi apabila kreditur lama yang menerima pembayaran dari pihak ketiga (kreditur baru) menentukan bahwa kreditur baru yang akan menggantikan hak-haknya, gugatan-gugatannya, hak-hak istimewa dan hipotik-hipotik yang ia miliki terhadap debitur. Subrogasi yang diprakarsai oleh kreditur harus dinyatakan dengan tegas pada saat pihak ketiga melakukan pembayaran.*
- b) *Subrogasi yang diprakarsai oleh debitur. Hal ini terjadi apabila debitur meminjam uang dari pihak ketiga (debitur baru) untuk melunasi utangnya kepada kreditur lama. Dalam hal ini debitur menentukan bahwa kreditur baru akan menggantikan hak-hak yang dimiliki oleh kreditur lama. Subrogasi yang diprakarsai oleh debitur sah apabila dilakukan dengan akta otentik untuk perjanjian yang berisi ketentuan mengenai:*
- (1) *Perjanjian pinjam uang antara debitur dengan kreditur baru. Perjanjian ini berisi keterangan bahwa uang tersebut digunakan untuk melunasi utang debitur kepada kreditur lama.*
- (2) *Surat tanda pelunasan utang debitur kepada kreditur lama menyebutkan bahwa pembayaran tersebut dilakukan dengan uang yang dipinjam dari kreditur baru.*
- Sehingga dalam subrogasi yang diprakarsai oleh debitur terdapat dua hubungan hukum yang berbeda, yaitu:*
- (1) *Pinjam meminjam uang antara debitur dengan kreditur baru*
- (2) *Pelunasan utang debitur kepada kreditur lama*<sup>101</sup>

## 3) Pasal 1402

- a) *Seorang kreditur melunasi orang berpiutang lain yang berdasarkan hak istimewa tanggungan mempunyai suatu hak yang lebih tinggi;*
- b) *Seorang pembeli benda tetap yang telah memakai uang harga benda tersebut untuk melunasi orang berpiutang kepada siapa benda itu diperikatkan dengan hak tanggungan;*
- c) *Orang yang bersama-sama dengan orang lain atau untuk orang lain diwajibkan membayar hutang, berkepentingan untuk melunasi utang itu, seperti pada pembayaran oleh salah seorang kreditur pada utang dengan tanggung renteng atau pembayaran yang dilakukan oleh penanggung (borg);*
- d) *Seorang ahli waris yang menerima dengan hak istimewa (beneficiare), tetapi telah membayar seluruh utang.*<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup> Herlien Budiono, *Ajaran Umum Hukum Perjanjian Dan Penerapannya Di Bidang Kenotariatan*, Bandung: Citra Aditya, 2010, hlm, 176 (www. Jurnalhukum.com 22 juli 2017 jam 7:45 WIB)

<sup>102</sup> Ibid., hal. 176-177.