

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. GAMBARAN UMUM**

##### **1. Sejarah Berdirinya BPR Syariah Bangun Drajat Warga**

PT. Pembiayaan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga berdiri Berawal dari munculnya Bank Muamalat indonesia, dan atas dorongan moral HS Projo Kusumo mantan Pimpinan Pusat Muhammadiyah dan dari usulan/ide dari Majelis Ekonomi Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Yogyakarta, Dan kemudian orang-orang yang tergabung dalam keanggotaan Muhammadiyah sebanyak kurang lebih 42 orang berkumpul dan berazzam/berniat untuk mewujudkan apa yang menjadi cita-cita/usulan tersebut. Pada hari Rabu, 02 Pebruari 1994 di dirikanya PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bangun Drajat Warga ( BPRS BDW) yang berkedudukan di Ngipik, Baturetno, Banguntapan, Bantul dan diresmikan oleh Ketua Pimpinan Pusat Muhammadiyah di wakili Bapak KH. Akhmad Azhar Basyir, MA.

PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bangun Drajat Warga (BPR Syari'ah BDW) didirikan berdasarkan Akte Notaris Muhammad Agus Hanafi, SH sesuai No.33 tanggal 24 Pebruari 1993, dengan akte perubahan No. 18 tanggal 15 Mei 1993 dari Notaris yang sama, serta disahkan dengan SK

tanggal 7 Desember 1992 Ijin prinsip dari Menteri Keuangan turun dan persyaratan yang ditentukan telah lengkap, maka pada tanggal 30 Nopember 1993 Ijin Operasional dikeluarkan dengan No. 275/KM17/1993.

Maksud dan tujuan dari lembaga keuangan syariah ini adalah untuk menjalankan usaha dalam bidang usaha sebagai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang semata-mata beroperasi dengan sistem bagi hasil, baik terhadap pihak debitur maupun kreditur. Selain itu juga menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk deposito bberjangka dan tabungan, serta memeberikan pembiayaan bagi pengusaha kecil atau masyarakat pedesaan. BPRS BDW selalu berkomitmen untuk tetap menjadi lembaga keuangan yang mampu berkompetisi dalam skala perbankan nasional, bermanfaat bagi masyarakat luas dan betul-betul mampu membangun derajat warga masyarakat sesuai dengan cita-cita para pendiri BPR Syariah Bangun Drajat Warga.

## 2. Komitmen BPR Syariah BDW

Di dalam pengoperasian bank syariah, BPRS memegang komitmen<sup>4</sup> "Hidup tanpa riba, demi meraih berkah". Komitmen ini diartikan bahwa BPRS BDW berusaha mengedepankan usaha yang didasarkan atas syariah yang mengacu pada Al-Quran dan Hadist.

a. Visi Perusahaan

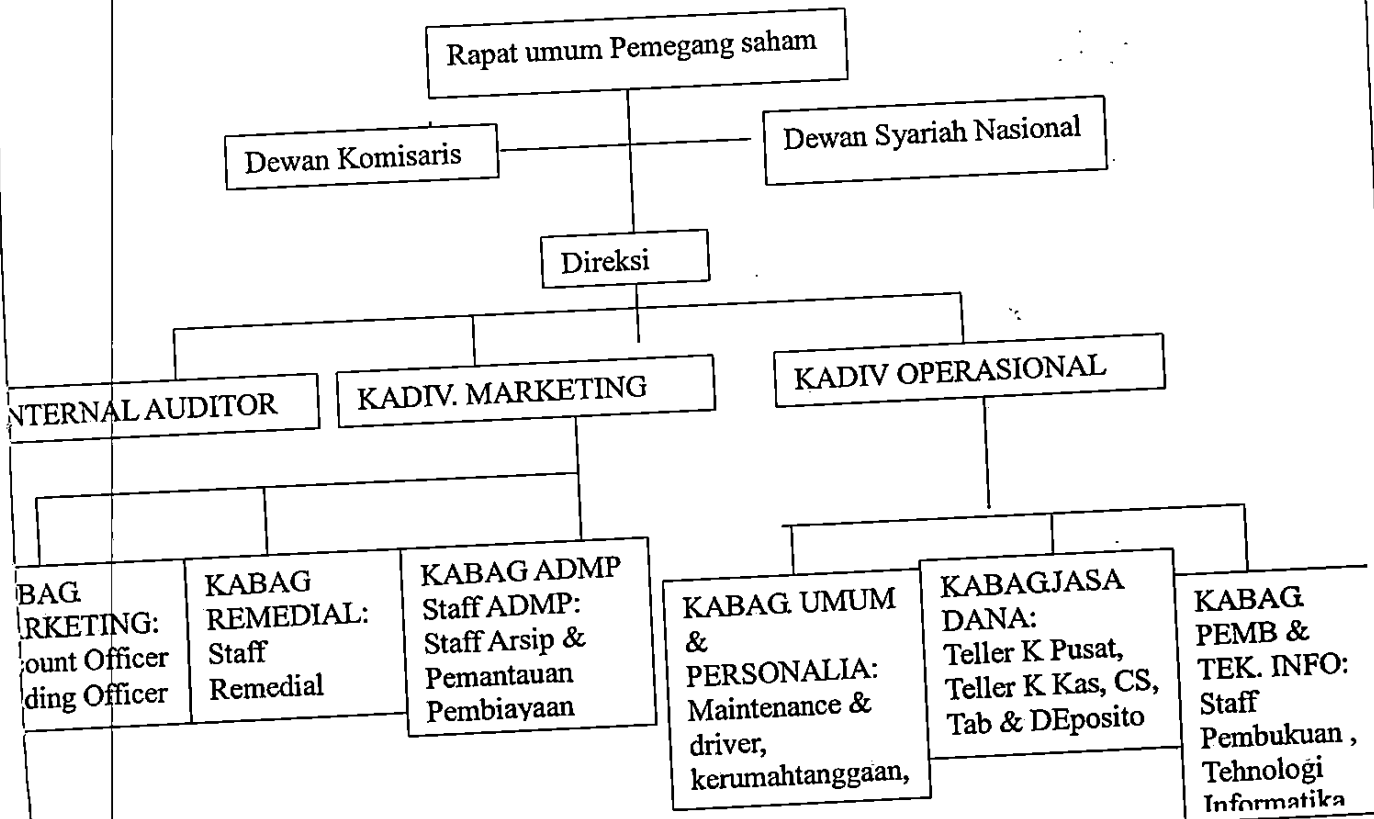
‘ Menjadikan BPR Syariah Bangun Drajat Warga sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang unggul dan terpercaya’.

b. Misi Perusahaan

- 1) Mengembangkan dan mensosialisasikan pola, sistem dan konsep perbankan syari’ah
- 2) Memajukan BPRS BDW dengan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan antara nasabah dan BPRS BDW dalam kerangka amar ma’ruf nahi munkar.
- 3) Mendapatkan profit sesuai dengan target yang ditetapkan.
- 4) Memberikan kesejahteraan kepada pengguna jasa, pemilik, pengurus dan pengelola BPRS BDW secara layak.

#### 4. Struktur Organisasi BPRS Bangun Drajat Warga (BDW)

Adapun struktur organisasi BPRS Baangun Drajat Warga (BDW) adalah sebagai berikut:



Gambar 2.2: Struktur Organisasi BPRS Bangun Drajat Warga (BDW)

## 5. Susunan pengurus BPRS Bangun Drajat Warga

### a. Priode Tahun 2010-2014

#### Susunan Dewan Komisaris

- 1) Komisaris Utama : Gita Danupranata, SE., MM.
- 2) Komisaris : Muhammad Saleh, SE. M.ag.

#### Susunan Dewan Syariah

- 1) Ketua : Prof. Dr. Syamsul Anwar
- 2) Anggota : Dr.Muhammad Khoerudin,MM.MA  
Drs. Zaini Munir Fadholi, MM.

#### Direksi

- 1) Direktur Utama : Dana Suswati, SE.
- 2) Direktur : Mardiyana, S.Pd.

## 6. Budaya Kerja BPR Syariah bangun Drajat Warga

Di dalam membangun pasarnya, BPRS BDW mempunyai budaya kerja yang harus ditaati, antara lain :

### a. Mengutamakan pelayanan kepada nasabah dengan sopan, ramah, simpatik

dan memajukan baik kepada nasabah yang membangun maupun nasabah

- b. Pelayanan memuaskan dengan proses analisa maksimal 1 minggu.  
Bekerja dengan jujur, teliti, serius, bersemangat serta cepat dalam membuat analisa dan proses.
- c. Menciptakan suasana Ukhuwah Islamiyah di lingkungan perusahaan.
- d. Taat pada peraturan dan pimpinan tanpa mengurangi kreatifitas yang positif.
- e. Kompak dan saling menghormati dalam team work yang utuh.

7. Arti dan Makna Logo BPRS BDW( Bangun Drajat Warga )



BPRS BDW

Gambar 2.3 : Logo Perusahaan

(Dalam komposisi dan bentuk tergambar huruf BDW singkatan dari Bangun Drajat Warga).

- a. Gerak Usaha yang dinamis,
  - b. Bersemangat untuk maju,
  - c. Sikap hormat dan patuh tawadhu'
2. Gambar dua balok yang mengapit bulatan bertangkai seperti pundi (kantong penyimpan uang) :
- a. BPR Syariah didukung oleh dua potensi sebagai penyanggah dana yaitu : Persyarikatan Muhammadiyah beserta seluruh amal usahanya dengan warga Muhammadiyah dan umat muslim pada umumnya.
  - b. Bulatan bertangkai seperti tanda pentung atau tanda seru adalah sebagai penegasan perhatian, yang diserukan untuk diemban sebagai amanat umat.
  - c. Dua balok adalah bentuk cita-cita yang teguh dan kokoh untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat dan berimbangnyalahabulumminalloh dan hablumminannas.
3. Balok dasar berbentuk jajaran genjang bersudut tumpul dan runcing mempunyai arti :
- a. Selalu mengacu pada situasi dan kondisi, luwes tidak kaku penuh kebijaksanaan.
  - b. Sudut lebar menggambarkan pihak yang mampu/longgar sebagai agh-niya' yang membawa misi bantuan dan dukungan,

sedang sudut yang kecil menggambarkan dhuafa' yang memerlukan bantuan dan santunan.

c. Bervariasi dalam bagi hasil sesuai dengan syari'ah.

4. Warga kuning cerah di atas dasar biru laut bermakna:

a. Kuning cerah bagai emas yang sangat berharga sebagai lambang kemakmuran merupakan rizki dan nikmat sebagai karunia Allah SWT yang terhampar disamudera luas dan tersebar dilangit biru nan lepas.

b. Kuning lambang kemakmuran dan biru lambang luasnya kekuasaan Allah SWT.

#### 8. Jenis Produk / Jasa BPR Syariah Bangun Drajat Warga (BDW)

Sebuah lembaga keuangan syariah tentunya ingin sekali dikenal oleh masyarakat luas, dikenalkan dalam arti dipercaya terutama dalam pelayanan terhadap nasabah, maupun produk yang ditawarkan yang unik, mudah di ingat dan dapat menjual. Begitupun BPRS Bangun Drajat Warga yang menawarkan produk keunggulannya. Pada umumnya Bank memiliki dua fungsi yaitu menghimpun dan menyalurkan dana. Menghimpun dalam bentuk tabungan dan menyalurkan dalam bentuk pembiayaan *Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah Multi Jasa*

dan *Qardh*. Adapun produk BPRS Bangun Drajat Warga sebagai berikut :



## 1. Produk Penghimpun Dana (Tabungan)

Produk penghimpun dana yaitu upaya penhimpunan dana masyarakat baik dalam bentuk tabungan maupun deposit dengan menggunakan sistem bonus dan bagi hasil. Adapun akad yang mendasari simpanan di BPRS Bangun Drajat Warga adalah akad *Wadi'ah* dan *Mudharabah*.

### a. Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan *Wadi'ah* adalah simpanan pihak ketiga pada bank (perorangan atau badan hukum) yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu. Ada 3 macam produk tabungan wadiah di BPRS BDW antara lain:

#### 1) Tabungan iB ONH BDW

Setiap muslim bercita-cita menunaikan ibadah haji setidaknya sekali seumur hidup. iB ONH BDW merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi Ongkos Naik Haji (ONH) yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah.

#### 2) Tabungan iB IQWAM BDW

Tabungan iB IQWAM BDW adalah tabungan yang direncanakan untuk kegiatan yang direncanakan untuk ma

depan mendatang seperti Idul Fitri. Idul Adha, atau Walimahan.

### 3) Tabungan iB WADIAH BDW

Tabungan iB WADIAH BDW adalah simpanan pihak ketiga pada bank ( Perorangan atau Badan Hukum) yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu.

#### b. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan mudharabah adalah tabungan simpanan dana nasabah pada bank yang bersifat investasi dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat namun berdasarkan kesepakatan dan terhadap investasi tersebut bank dipersyaratkan untuk memberikan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati dimuka. Adapun tabungan mudharabah meliputi :

##### 1) Tabungan iB USAHA BDW

Tabungan iB usaha BDW merupakan produk tabungan khusus putra-putri anda yang masih dibangku SD sampai SMA.

##### 2) Tabungan iB UMMAH BDW

Tabunag iB UMMAH BDW adalah produk tabungan

perorangan dengan syarat yang mudah dan untuk

menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### 3) Tabungan MASJAIN

Tabungan MASJAIN adalah tabungan investasi yang khusus untuk dana pensiunan yang penarikannya hanya bisa dilakukan ketika menjelang pensiunan atau meninggal dunia.

### c. Deposito

Deposito mudharabah adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan dengan jangka waktu yang telah disepakati dan menggunakan akad sesuai syariah yaitu mudaharabah (investasi). Adapun deposito meliputi:

#### 1) Deposito iB BDW 1 Bulan

Deposito iB BDW 1 bulan adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 1 bulan. Nisbah hasil 45% untuk nasabah, 55% untuk bank.

#### 2) Deposito iB BDW 3 Bulan

Deposito iB BDW 3 Bulan adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan

sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan.

Nisbah bagi hasil 50% untuk nasabah, 50% untuk bank.

3) Deposito iB BDW 6 Bulan

Deposito iB BDW 6 Bulan adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 6 bulan.

Nisbah bagi hasil 52% untuk nasabah, 48% untuk bank.

4) Deposito iB BDW 12 Bulan

Deposito iB BDW 12 Bulan adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 12 bulan. Nisbah bagi hasil 55% untuk nasabah, 45% untuk bank.

2. Produk Penyaluran Dana ( Pembiayaan)

BPRS Bangun Drajat warga mengembangkan berbagai jenis pembiayaan dengan mengacu kepada tiga jenis akad, yaitu akad Sirkah (bagi hasil), akad jual beli dan akad sewa. Adapun macam-macam pembiayaan yang telah dikembangkan oleh BPRS Bangun Drajat Warga dari tiga jenis akad tersebut adalah:

a. Pembiayaan Konsumtif

Adapun Pembiayaan Konsumtif meliputi:

1) Pembiayaan iB BDW Jual Beli

Pembiayaan iB BDW Jual Beli adalah pembiayaan system jual beli barang sebesar harga pokok + margin (keuntungan) yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu. Contoh : kendaraan, tanah, elektronika.

2) Pembiayaan iB BDW Multi Jasa

Pembiayaan iB BDW Multi Jasa adalah pembiayaan dengan system jual beli jasa sebesar harga perolehan bank + *fee* atau jasa yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu. Contoh: biaya sekolah, biaya rumah sakit, dan walimahan.

3) Pembiayaan iB BDW sewa Beli

Pembiayaan iB BDW sewa Beli adalah sewa menyewa atas manfaat suatu barang dan jasa antara pemilik objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan berupa sewa atau upah bagi pemilik objekk sewa. Contoh: sewa rumah dan ruko.

b. Pembiayaan Modal kerja

Pembiayaan modal kerja meliputi:

### 1) Pembiayaan iB BDW Modal kerja

Pihak BDW menyediakan 100% modal kerja yang dibutuhkan nasabah serta pembagian hasil dilakukan sesuai nisbah yang telah disepakati bersama dengan alokasi pengembangan usaha untuk pembukaan cabang atau output baru.

### 2) Pembiayaan iB BDW Modal kerja Bersama

Pihak BDW menyediakan modal sesuai modal sesuai dengan proporsi yang dibutuhkan untuk usaha, dengan pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama berdasarkan proporsi pendapatan (*revenue sharing*)

### 3) Pembiayaan iB BDW Kebajikan

Pembiayaan iB BDW Kebajikan adalah pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam waktu tertentu.

## 9. Mitra Kerjasama BPRS Bangun Drajat Warga (BDW)

Adapun mitra-mitra yang diajak kerjasama yaitu sebagai berikut:

- a. Bank Muamalat Indonesia (BMI), dalam penelitian-penelitian pengembangan koperasi, informasi dan seminar-seminar. Dalam kerjasama dengan BMI diharapkan BPRS Bangun Drajat Warga (BDW) mendapatkan pengalaman yang dapat dijadikan sebagai acuan program pengembangan operasionalisasi Bank Syariah.
- b. Asosiasi Bank Syariah Inonesia (ASBISINDO) dalam hal pelatihan, tukar informasi serta seminar-seminar.
- c. Asuransi Tafakul, kerjasama ini sangat erat berkaitan dengan manajemen dan pengelolaan asuransi jaminan nasabah pembiayaan.
- d. Bank Indonesia dalam hal pelatihan dan pengawasan BPRS Bangun Drajar Warga (BDW).
- e. Majelis Tarjih pimpinan Wilayah Muhammadiyah Yogyakarta dalam kegiatan ekonomi kontemporer.
- f. Majelis Tarjih Pimpinan Pusat Muhammadiyah dalam pengajian dosen-dosen perguruan tinggi Islam di Universiitas Ahmad Dahlan yogyakarta.
- g. Perguruan Tinggi Negeri dan perguruan Tinggi Swasta, seperti UII, UMY, UNCOK, UAD , STIS, dan UIN Sunan Kalijaga.
- h. BPRS Margi Rizki Bhagia dalam pengajian karyawan, dan lai-lain.
- i. Lembaga lembaga Islam lainnya dalam rangka menampung dana

## B. PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Manajemen risiko perlu mendapatkan perhatian khusus dalam upaya memenuhi persyaratan penerapan manajemen risiko bagi bank umum, selain memperhatikan rekomendasi dari *Basel Committee on Banking Supervision*. Di tengah situasi perekonomian yang penuh dengan ketidakpastian, persaingan bisnis serta kompleksitas usaha bank yang terus meningkat utama dalam menjaga kualitas aktiva serta mendukung strategi pertumbuhan yang *prudent*. Dengan penerapan manajemen risiko yang terintegrasi dan menyeluruh, bank dapat melalui setiap perubahan dan krisis yang terjadi dengan baik. (Vietzal Rivai dan Rifki Ismal, 2013:231).

Pembiayaan mudharabah adalah salah satu pembiayaan yang sering dipakai dalam usaha yang dilakukan oleh masyarakat dalam menunjang perekonomian. pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan yang sangat rentan dengan risiko, untuk itu dalam melakukan pembiayaan mudharabah khususnya, perlu adanya strategi-strategi untuk meminimalisirkan terjadinya risiko yang tidak diinginkan seperti risiko pembiayaan dan risiko likuiditas. Oleh karena itu untuk memperkecil terjadinya risiko pembiayaan khususnya pada pembiayaan produk mudharabah sangat dibutuhkan manajemen risiko pembiayaan sendiri.

Dalam pengelolaan risiko, bank memastikan setiap kebijakan risiko yang diambil sesuai dengan strategi bisnis, *risk appetite* serta sumber daya bank. Oleh karena itu, kerangka dan mekanisme manajemen risiko bank



diterapkan dengan memperhatikan keseimbangan antara risiko dan hasil yang diperoleh.

Setelah peneliti melakukan beberapa observasi, wawancara, dan didukung oleh beberapa data dokumentasi, maka hasil yang diperoleh bahwa penerapan manajemen risiko pada pembiayaan mudharabah adalah dari mulai realisasi pembiayaan dan setelah realisasi pembiayaan. Setiap tahapan proses pembiayaan di BPRS BDW senantiasa menerapkan prinsip ihtiyath (kehati-hatian). Penerapan manajemen risiko pada pembiayaan mudharabah, secara umum proses yang diterapkan manajemen risiko di BPRS BDW pada pembiayaan produk mudharabah sendiri sama halnya dengan produk-produk yang lain. Akan tetapi untuk produk mudharabah sendiri akan lebih berhati-hati sekali dikarenakan pada produk mudharabah sangatlah rentan dengan risiko. Oleh sebab itu penerapan manajemen risikonya sendiri akan diantisipasi sedini mungkin dari mulai sebelum realisasi pembiayaan dan sesudah realisasi pembiayaan agar dapat meminimalisir terjadinya risiko-risiko yang ada di produk mudharabah itu sendiri.

#### **1. Prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah di BPRS BDW Yogyakarta.**

Untuk prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah di BPRS BDW sama halnya seperti bank bank pada umumnya dari mulai mengisi formulir pengajuan

pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak BPRS BDW tersebut dan kemudian melengkapi persyaratan di bagian administrasi seperti mengisi formulir permohonan pembiayaan sebagai berikut:

a. Identitas nasabah

Sebagai melengkapi (Foto Copi KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah, AD/ART, SKP) Surat Keputusan Pegawai, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Ijin Umum Perusahaan Jaminan seperti Data jaminan sebagai berikut:

- 1) Sertifikat SHGB/SHM
- 2) IMB
- 3) PBB/SPPT Terakhir
- 4) Denah Lokasi
- 5) BPKB

b. Nama perorangan / institusi

Kepemilikan Usaha yang dijalankan perorangan atau dimiliki sebuah organisasi atau sekompok badan yang berwenang dalam usaha tersebut.

c. Pekerjaan / bidang usaha

Usaha yang akan dirintis oleh pihak nasabah yang akan diajukan ke pihak BPRS BDW.

d. Alamat rumah / kantor

Alamat rumah nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, ini akan mendukung sebagai persyaratan pengajuan pembiayaan. Yang nantinya akan diisi oleh pihak nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.

e. Jenis pembiayaan yang diminta, jumlah, jangka waktu

Jenis pembiayaan yang akan diajukan nasabah akan tertera dalam formulir. Nasabah akan menyesuaikan jenis pembiayaan yang akan diajukan dan pembiayaan tersebut ingin diajukan dalam jangka panjang atau jangka pendek.

f. Tujuan pembiayaan / rencana usaha ke depan

Tujuan usaha yang akan di rilis oleh nasabah sendiri, nasabah akan mengisi tujuan usaha yang akan dilaksanakan untuk kedepannya. sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati mengenai kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai dengan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah yang bersangkutan

Proses selanjutnya diserahkan kepada bagian administrasi untuk diregister oleh bagian administrasi kemudian dikembalikan lagi ke bagian AO (*Account Officer*) untuk di survey dan dianalisa oleh AO (*Account Officer*) mengenai 5C (*character, capability, capital, collateral dan condition of ekonomi*), +1S (syariah) yang nanti akan diproses sesuai dengan ketentuan Standar Operasional Perusahaan.

Selanjutnya AO (*Account Officer*) dan nasabah melakukan kesepakatan diawal sebelum kesepakatan secara hukum, dalam hal ini baru kesepakatan antara nasabah dan AO yang biasanya disebut dengan *the fakto* dan setelah kesepakatan tersebut AO membuat sebuah proposal untuk pengajuan pembiayaan ke bagian komite, jika komite menyetujui proposal tersebut mengenai usulan dari AO berdasarkan nominal pembiayaan, angsuran, jangka waktu dan jaminan setelah itu dibuat oleh bagian administrasi akad yang jelas secara yuridis, dan secara formal setelah dibuat surat keputusan pembiayaan (akad pembiayaan) tahap selanjutnya persyaratan-persyaratan tersebut seperti surat keputusan dan sebagainya sesuai dengan kelengkapan pengajuan pembiayaan kemudian diajukan ke bagian notaris untuk dilegalisasikan untuk mendapatkan persetujuan oleh pihak notaris sendiri, dan setelah dari notaris disetujui maka pihak nasabah untuk bisa datang ke kantor untuk

Dengan catatan jika persyaratan dari pihak nasabah yang mengajukan pembiayaan sudah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh pihak BPRS BDW sendiri maka pembiayaan tersebut akan segera dilaksanakan dan jika setelah melalui beberapa prosedur yang berlaku nasabah yang mengajukan pembiayaan tidak memenuhi Standar Operasional Perusahaan yang telah ditetapkan, maka nasabah tersebut tidak layak untuk dibiayai.

## **2. Penerapan Manajemen Risiko pada Pembiayaan Mudharabah di BPRS BDW**

Pada dasarnya penerapan manajemen risiko pada pembiayaan mudharabah memang lebih ketat dibandingkan dengan produk yang lain, mengingat produk pembiayaan sendiri adalah produk yang paling rentan dengan risiko oleh sebab itu penerapan manajemen risikonya sendiri di BPRS BDW sudah diterapkan dari mulai pengajuan pembiayaan (realisasi pembiayaan), seperti dari mulai menganalisis dan menilai kelayakan nasabah pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan.

Dalam kebijakan pembiayaan, telah dibentuk sebuah komite pembiayaan. Bagian komite pembiayaan tersebut komite berwenang untuk menilai dan menentukan kelayakan suatu pembiayaan yang diajukan nasabah.

Adanya komite pembiayaan di atas terdiri dari kepala divisi marketing, AO

(*Account Officer*), LO (*legal Officer*), direksi, dan komisaris yang nantinya akan disesuaikan dengan pengajuan plafonnya masing-masing seperti dalam jumlah plafonnya yang semakin tinggi maka penanganan terhadap pengajuan pembiayaan tersebut akan semakin banyak yang menentukan bahwa usaha tersebut akan layak dibiayai atau tidak. Dalam menentukan kelayakan suatu usaha yang akan dibiayai di BPRS BDW dilakukan melalui suatu proses suatu musyawarah yang akan dilakukan oleh komite-komite tersebut. Untuk itu dalam penerapan Manajemen Risiko pada pembiayaan mudharabah akan meliputi beberapa tahap sebagai berikut:

#### 1. Sebelum Realisasi Pembiayaan

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak *Mardiyana* selaku direksi (10-01-2014), dalam penerapan manajemen risiko pada produk pembiayaan mudharabah dari mulai sebelum realisasi pembiayaan mudharabah, pihak BPRS BDW sendiri menganalisis dari mulai menggunakan standar 5C (*character, capability, capital, collateral dan condition of economi*), dan 1S (*syariah*) yaitu:

##### a. *Character* (karakter nasabah)

*Character* adalah Penilaian terhadap itikad atau kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya, di BPRS BDW sendiri untuk informasi mengenai karakter nasabah sendiri bisa dilihat dari informasi diperoleh

dari kalangan perbankan seperti dari:

1) *BI Checking*

Pengecekan melalui BI mengenai kondisi pembiayaan yang sedang diterima nasabah yang bersangkutan melalui bank lain.

2) *Bank Checking*

Pengecekan ke bank lain dimana nasabah yang bersangkutan mempunyai rekening maupun pembiayaan di bank selain di BPRS BDW sendiri.

3) *Trade Checking*

Pengecekan kepada rekanan bisnis nasabah yang bersangkutan yang mengajukan pembiayaan mengenai hubungannya dengan rekanan bisnis terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban.

4) *Personal Checking*

Pengecekan informasi kepada saudara, kawan atau rekanan bisnis nasabah maupun takmir-takmir masjid dimana tempat tinggal nasabah yang bersangkutan mengenai karakternya termasuk moralitasnya di lingkungannya tinggal dan asosiasi nasabah yang bersangkutan tersebut di dalam perusahaan.

Analisa mengenai karakter tersebut sangat berpengaruh pada

keputusan pembiayaan itu sendiri karena untuk diterima dalam

pengajuan pembiayaan di BPRS BDW yang paling utama adalah karakter yang biasanya bisa dilihat dari *BI checking* itu sendiri.

b. *Capability* (Kemampuan)

Kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dari hasil usahanya, di BPRS BDW sendiri biasanya dalam menganalisis kemampuan manajerial, keuangan, pemasaran, produksi. Untuk kemampuan sendiri meliputi kemampuan-kemampuan sebagai berikut :

1) kemampuan Pengalaman usaha

Pihak BPRS BDW sendiri akan menilai pengalaman usaha nasabah pembiayaan baik mengenai lama pengalaman dan hasil yang dicapai (melalui analisa keuangan yang akan dibahas lebih lanjut).

2) Kemampuan menyajikan laporan/dokumentasi usaha

Semakin tertib administrasi dokumentasi usaha, maka indikasi bisnis yang dikelola semakin baik. Pihak BPRS BDW sendiri akan menganalisis nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan melihat cara penyajian laporan keuangannya dan dokumentasi usaha yang akan dilihat kelayakannya atau tidak untuk diterima.

3) Kemampuan memberikan keterangan bisnis yang wajar .



keterangan mengenai bisnis yang dikelola secara wajar. Untuk pihak BDW sendiri akan melihat seberapa jujur nasabah pembiayaan tersebut dalam memberikan penjelasan tentang usaha bisnisnya secara jelas dan benar.

#### 4) Kemampuan membuat perencanaan bisnis

Hal ini dapat dilihat dari cara penyajian proposal pembiayaan atau penyampaian keterangan mengenai rencana bisnisnya. Dalam pengajuan pembiayaan sendiri nanti akan ada proposal yang akan di analisis oleh pihak BPRS BDW yang akan ditentukan, bahwa bisnis tersebut layak atau tidak untuk dibiayai.

#### c. *Capital* (permodalan)

Yaitu dengan analisa keuangan dalam hal ini pihak BPRS BDW melihat struktur permodalan, alokasi modal dan kemampuan permodalan untuk mem - *back up* pembiayaan yang diberikan. Yang mana akan dilihat bahwa nasabah yang bersangkutan tersebut menggunakan modalnya untuk bisnis yang layak untuk dibiayai atau tidak dan bagaimana prospek bisnis tersebut untuk jangka panjang maupun jangka pendek.

#### d. *Collateral* ( Jaminan)

Di BPRS BDW sendiri akan melakukan penelitian aspek legal jaminan untuk mengetahui status hukum sebuah jaminan.

Melakukan penelitian aspek ekonomis & nilai likuidasi jaminan untuk mengetahui nilai pasar & nilai likuidasi jaminan. Memilih jenis jaminan asset yang dapat dijamin antara lain seperti: uang tunai, logam mulia, surat berharga, tanah, kendaraan, persediaan barang, jaminan asuransi pembiayaan, LC. Dari BPRS BDW sendiri agunan ini mencerminkan:

- 1) Prinsip kehati-hatian dari BPRS BDW.
- 2) Mengantisipasi kemungkinan gagalnya usaha nasabah.
- 3) Mendorong agar nasabah berusaha dengan serius.

e. *Condition of Economy* (kondisi makro dan internal bank)

Karena pembiayaan menyangkut proyeksi ke masa yang akan datang maka pihak BPRS BDW sendiri akan menganalisis kondisi perekonomian tahap-tahap yang akan dianalisis sebagai berikut:

- 1) Kondisi sektor industri terkait
- 2) Ketergantungan terhadap bahan baku
- 3) Peraturan pemerintah
- 4) Kondisi perekonomian makro (*regional, nasional dan global*).

Jadi dari pihak BPRS BDW sendiri tidak hanya menganalisis pada sektor-sektor bisnis yang akan dibiayai tetapi bisa juga dilihat dari sektor-sektor yang berkaitan dengan dengan bisnis tersebut yang

datangnya dari *eksternal*.

f. S (syariah)

S adalah syariah dalam analisis ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah dan sesuai dengan fatwa DSN "*Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.*"

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak *Wahid* bagian AO (11-01-2014), jadi dari pihak BPRS BDW juga akan menganalisis usaha yang akan dibiayai, apakah usaha yang akan dibiayai sesuai dengan syariah atau tidak, untuk itu pihak BPRS BDW melakukan survey tempat dan selalu melakukan pengawasan dan pembinaan.

Setelah menganalisis standar 5C (*character, capabilicy, capital, collateral dan condition of economi*) dan 1S (syariah), penerapan untuk risiko pada pembiayaan mudharabah sendiri pihak BPRS BDW melakukan *Survey* ke lokasi usaha oleh AO (*Account Officer*)/LO (*Loan Officer*) seperti *interview* dengan *applicant* kebenaran data yang dibuat oleh pihak nasabah yang berkaitan dan pengamatan lokasi yang akan dijadikan tempat usaha bisnis yang kan dilayani oleh nasabah sendiri. Selain survey untuk tempat usaha bisnis

pihak BPRS BDW juga akan *survey* mengenai jaminan yang *survey* tersebut akan dilakukan oleh petugas *Apraisal check* pengamatan lokasi dan data jaminan *check* harga jaminan ke kelurahan, masyarakat sekitar dan *dealer* mobil.

Dalam menentukan bahwa pembiayaan tersebut menggunakan jaminan atau tidak, maka dari pihak BPRS BDW menggunakan Standar Operasional Perusahaan yaitu pembiayaan yang menggunakan jaminan meliputi pembiayaan yang diajukan nasabah nominal di atas Rp. 5.000.000, maka pihak BPRS BDW akan menanggihkan jaminan kepada nasabah. Jika pembiayaan yang diajukan nasabah di bawah Rp.5.000.000, maka pihak BPRS BDW tidak akan menanggihkan jaminan kepada nasabah. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak *Wahid* bagian AO (11-01-2014), jaminan diperlukan untuk memperkecil risiko-risiko yang akan merugikan bank dan bertujuan apabila nasabah tidak mampu membayar setelah dilakukan penanganan-penanganan oleh pihak BPRS BDW, maka pembiayaan yang diberikan dapat ditutup dengan agunan yang diserahkan kepada pihak BPRS BDW sebelum pembiayaan.

## 2. Setelah Realisasi Pembiayaan

Dari hasil wawancara peneliti terhadap bagian direksi dari BPRS BDW tersebut yaitu dengan Bapak *Mardiana* (10-01-2014) setelah realisasi

pembiayaan penerapan manajemen risiko pada pembiayaan mudharabah sendiri, pihak AO (*Account Officer*) mempunyai kewajiban antara lain:

a. Membina nasabah

Setiap sebulan sekali pihak AO (*Account Officer*) melakukan pembinaan terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan. Pembinaan yang dilakukan dari pihak AO dapat berupa memberikan saran untuk usaha yang dijalankan tersebut dan memberikan masukan-masukan yang semestinya dilakukan, seperti mengajak berdialog dengan nasabah mengenai usahanya tanpa membuat nasabah merasa terkekang dan dipantau sehingga ruang lingkup usahanya terbatas.

b. Pengawasan

AO (*Account Officer*) juga melakukan pengawasan (pemantauan) terhadap kondisi usaha tersebut. Jika terjadi penurunan, maka akan ada musyawarah untuk menangani situasi bisnis yang dibiayai tersebut, seperti membuat perjanjian baru untuk bisa memberikan keringanan bagi nasabah, negosiasi dengan pihak nasabah yang masih penanganannya dalam ruang lingkup AO. Kemudian AO juga akan melihat proses bisnisnya seperti apakah bisnis yang dibiayai berjalan sesuai dengan akad yang dilakukan atau tidak, maka pihak AO akan terus memantau seiring berjalannya usaha bisnis tersebut dan menganalisis prospek bisnis yang

Pembinaan dan pengawasan ini di lakukan oleh AO dengan berbagai teknik sebagai berikut:

- a. Silaturahmi, silaturahmi kepada nasabah yang bersangkutan dengan mendatangi nasabah baik kerumahnyaa atau ke tempat lokasi bisnis dengan tujuan mempererat tali persaudaraan antara pihak BPRS BDW sendiri dengan pihak nasabah yang bersangkutan, sekaligus membangun ikatan emosional antara kedua belah pihak yang mana telah melakukan mitra kerja. Hal ini dilakukan semata-mata agar pihak nasabah yang bersangkutan merasakan nuansa persaudaraan.
- c. Via telepon, pihak AO (*Account Officer*) sendiri selain mengawasi dengan cara mendatangi nasabah secara langsung tetapi AO juga akan selalu melakukan pengawasan melalui via telepon, seperti menanyakan kabar dan kondisi usha yang sedang dijalankan, hal tersebut agar pihak nasabah yang bersangkutan sendiri merasa terkoordinir oleh pihak AO dalam melakukan kegiatan bisnisnya dan merasa diperhatikan.
- d. Berdialog, pihak AO (*Account Officer*) juga akan selalu ramah dengan mengajak ngobrol pihak nasabah yang bersangkutan mengenai kondisi bisnisnya dengan demikian nasabah merasa lebih dekat dengan pihak AO karena untuk pihak nasabah dan

BPRS BDW dalam pembiayaan ini sudah seperti kekeluargaan. Dan bila dalam binaan AO masih juga ada nasabah yang bermasalah, maka pihak bagian remedial tersebut (tim penyelesaian masalah) yang akan ikut serta menangani kasus tersebut. Dengan menerapkan manajemen risiko pada pembiayaan mudharabah setelah realisasi pembiayaan dengan cara pembinaan dan pengawasan, maka pihak BPRS BDW merasa akan mengurangi risiko yang akan terjadi pada pembiayaan mudharabah.

Contoh pembiayaan mudharabah di BPRS BDW dan cara menangani nasabah yang bermasalah adalah sebagai berikut:

Seorang pedagang yang bernama ibu Susi, ingin membuka usaha baju batik dan dalam pendirian ini membutuhkan modal kerja sebesar Rp.30 juta. Pedagang ini datang ke BPRS BDW untuk melakukan pembiayaan mudharabah dengan ketentuan sebagai berikut :

a. Fasilitas Pembiayaan

- 1) Skim Pembiayaan : Mudharabah (MDA)
  - 2) Kegunaan : Modal usaha baju batik
  - 3) Plafond Modal Kerja : Rp. 30.000.000;
  - 4) Proyeksi pendapatan untuk basil/bulan : Rp. 8.000.000;
- Predeksi pendapatan nasabah perbulan pada saat pengajuan pembiayaan

- 5) Nisbah basil B : N : 6.75% : 93.25%
- Nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak
- 6) Estimasi Pendapatan untuk Basil Bank : Rp.1.620.000;
- Nisbah bagi hasil bank x proyeksi pendapatan x jangka waktu
- $6.75\% \times 8.000.000; \times 3 \text{ (bulan)} = \text{Rp.1.620.000};$
- 7) Proyeksi Bagi Hasil per bulan : Rp. 540.000;
- Estimasi pendapatan : jangka waktu
- $1.620.000 : 3 \text{ (bulan)} = \text{Rp. 540.000};$
- 8) Pembayaran Pokok saat jatuh tempo : Rp. 30.000.000;
- 9) Jangka waktu pelunasan : 03 bulan tangguh pokok
- 10) Perikatan Pembiayaan : Notariil
- 11) Perikatan Agunan : Fidusia
- 12) Biaya-biaya:
- a) Administrasi : Rp. 300.000;
- b) Materai : Rp. 36.000;
- 6 (materai) x 6.000 = Rp 36.000;
- c) Tabungan : Rp. 300.000;
- 1% dari plafon + pembuatan Asuransi
- d) Notaris : Rp. 110.000;
- Plafon X  $2/1000 + 50.000$
- e) Asuransi : Rp. 48.300;



P+M X Rx A

f) Total Biaya : Rp. 794.300;

b. Jaminan pembiayaan yang diserahkan oleh Ibu Susi sebagai berikut:

Honda pick up ST100 tahun 2000 970 cc noka:  
MHYESL410YJ.407127 nosin: F10A.ID.407127 no. BPKB : B  
0224367 1 nopol AB 9164 atas nama Susi alamat Tegalrejo RT 02 RW  
01 Kasihan Bantul, dengan harga pasar Rp. 47.000.000; taksasi harga  
lelang sementara Rp. 30.550.000;

Selanjutnya setelah pembiayaan sudah sesuai dengan kesepakatan dari kedua belah pihak, maka selama usaha tersebut sudah berjalan, pihak BPRS BDW akan selalu melakukan pembinaan dan pengawasan. Jika selama pembinaan dan pengawasan pembiayaan tersebut ibu Susi melakukan wanprestasi seperti telat membayar ansuran yang disebabkan oleh penurunan jumlah *output* karena faktor-faktor ekonomi yang tidak bisa diprediksi, maka pihak BPRS BDW akan melakukan penanganan seperti, penyelamatan pada pembiayaan tersebut dengan perpanjang jangka waktu, suntikan dana baru dengan akad perjanjian baru dan pengurangan jumlah ansuran. Kemudian jika wanprestasi terjadi karena Ibu Susi melakukan kecurangan dan kelalaian dalam mengelola usahanya dan setelah di analisis oleh pihak BPRS BDW usaha tersebut

tidak dapat diselamatkan lagi, maka pihak BPRS BDW bagian remedial (penyelesaian masalah) akan melakukan penanganan dengan cara melelang jaminan yang diserahkan oleh Ibu Susi sebelum melakukan pembiayaan, dengan catatan pelelangan tersebut sudah disepakati oleh kedua belah pihak antara Ibu Susi dan BPRS BDW.

### **3. Strategi Dalam Meminimalisir Terjadinya Risiko Pembiayaan dan Risiko**

#### **Likuiditas.**

##### **c. Risiko Pembiayaan.**

Risiko pembiayaan adalah risiko yang muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali angsurannya pokok dari pembiayaan yang diberikan atau diinvestasi yang sedang dilakukannya, atau bisa juga disebut dengan risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. (Bambang Rianto Rustam, 2013:55)

Dikarenakan akad pembiayaan mudharabah sendiri adalah akad pembiayaan yang sangat rentan dengan risiko, untuk itu dari pihak BPRS BDW cara yang dilakukan untuk mencegah terjadinya risiko tidak hanya ketika nasabah sudah bermasalah tetapi memang sudah sejak dari awal pengajuan pembiayaan dari sisi administrasi sudah dilakukan sedemikian rupa sehingga masalah yang akan timbul dapat ditekan seminimal mungkin.

Terutama yang berkaitan dengan analisa keuangan seperti keuntungan per hari atau per bulan usaha yang dilakukan oleh nasabah, yang nanti penganalisaan terhadap usaha yang akan dilakukan oleh nasabah satu dengan yang lain akan berbeda tergantung usaha yang kan dilakukan oleh nasabah sendiri. Oleh sebab itu pihak AO (*Account Officer*) juga akan menganalisa sistem ekonomi dan kebijakan nasional yang nanti akan berpengaruh dalam pembiayaan mudharabah sendiri. Dalam hal meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan, pihak BPRS BDW sendiri akan selalu melakukan pembinaan dan pengawasan yang dilakukan oleh pihak AO (*Account Officer*) untuk mengetahui berjalannya usaha tersebut, dalam hal ini risiko pada pembiayaan mudharabah akan lebih terorganisir.

Dalam akad pembiayaan mudharabah sendiri ada risiko yang berhubungan dengan akad tersebut yaitu risiko bisnis dan risiko karakter. Dalam menanganani risiko tersebut, upaya yang dilakukan pihak BPRS BDW sendiri antara lain:

#### 1) Risiko bisnis

Risiko bisnis adalah risiko yang timbul karena kurang baiknya bisnis yang dijalankan. Dengan kata lain, bisnis tersebut prospeknya kurang bagus. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak *Sugianto* bagian AO (11-01-2014), di BPRS BDW untuk strategi dalam meminimalisir terjadinya risiko bisnis sendiri

akan disesuaikan dengan karakter bisnis (usaha yang dilakukan). Karakter tersebut dapat dikategorikan secara makro (skala kecil) seperti pada pembiayaan untuk menambah modal dagang yang pengajuannya di bawah Rp. 5.000.000, maka pihak BPRS BDW akan melakukan penanganan yang dilakukan tetap dalam pembinaan dan pengawasan yang dilakukan setiap 1 bulan sekali.

Sedangkan untuk pembiayaan skala menengah, seperti pembiayaan di atas Rp. 5.000.000, untuk membuka usaha baru baik perdagangan maupun yang lainnya, maka pihak BPRS BDW akan melakukan penanganan tetap pada pembinaan dan pengawasan akan tetapi lebih ditingkatkan lagi, dan dalam usaha skala besar, pihak BPRS BDW seperti pembiayaan untuk proyek-proyek besar, maka penanganannya juga akan selalu kepada pengawasan dan pembinaan, tetapi untuk karakter bisnis skala besar tersebut penanganannya akan lebih ketat lagi karena akan dilihat dari jangka waktu dan sebagainya. Jadi dari pihak BPRS BDW, penanganan dalam meminimalisir terjadinya risiko bisnis akan menyesuaikan dengan jenis usaha yang dijalankan pihak nasabah.

## **2) Risiko karakter nasabah**

Bapak *Sugianto* bagian AO (11-01-2014), risiko karakter nasabah yaitu risiko yang terjadi karena perilaku-perilaku penyimpangan yang dilakukan oleh nasabah pada saat menjalankan usahanya. Dari pihak BPRS BDW sendiri dalam meminimalisir terjadinya risiko tersebut dalam menilai karakter nasabah sendiri akan lebih pada menerapkan yang pertama pada menganalisis *BI checking*. *BI checking* ini, dapat dilihat nasabah tersebut mempunyai karakter yang baik atau tidak. *BI checking* pula pihak BPRS BDW akan melihat karakter secara keuangan dari sini dapat dilihat tanggungjawab nasabah kepada bank sebelumnya atau kepada BPRS BDW sendiri.

Risiko karakter nasabah sendiri juga dapat dinilai dari lingkungan dimana dia tinggal. Dari lingkungannya, pihak BPRS BDW akan memantau secara internal mengenai nasabah tersebut dari lingkungan masyarakat sekitar dia tinggal seperti takmir-takmir masjid yang berada dekat nasabah tersebut. Yang paling menentukan dari kedua penilaian tersebut adalah dari *BI checking*, karena akan menentukan bahwa karakter nasabah tersebut baik atau tidaknya. Untuk pencairan dana sendiri akan lebih mudah jika karakter nasabah yang berkaitan tersebut tercatat baik sesuai dengan penilaian dari pihak BPRS BDW sendiri.

**d. Risiko Likuiditas**

Risiko likuiditas adalah risiko yang muncul manakala bank mengalami ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dana (*cash flow*) dengan segera, dan dengan biaya yang sesuai baik untuk memenuhi kebutuhan transaksi sehari-hari maupun untuk memenuhi kebutuhan dana yang mendesak (Bambang Rianto Rustam, 2013:147). Oleh sebab itu bank harus memperhatikan jumlah likuiditas yang tepat. Terlalu banyak likuiditasnya akan mengorbankan tingkat pendapatan dan terlalu sedikit akan berpotensi meminjamkan dana yang berakibatkan meningkatkan biaya dana dan menurunkannya profitabilitas.

Dari hasil wawancara peneliti terhadap bagian direksi dari BPRS BDW tersebut yaitu dengan Bapak *Mardiyana* (10-01-2014), Dalam hal ini pihak BPRS BDW sendiri menetapkan dana cadangan 15% dari dana pihak ketiga untuk mengatasi terjadinya risiko likuiditas tersebut. Jika cadangan tersebut dibawah 15% maka pihak BPRS BDW sendiri akan melakukan penanganan kepada nasabah yang bemasalah agar mendapatkan dana kembali yang penanganannya sesuai dengan prosedur dari BPRS BDW .

Secara garis besar dalam pembiayaan mudharabah sendiri terdapat 2 (dua) risiko likuiditas yaitu risiko likuiditas pasar dan risiko likuiditas pendanaan, yang akan diulas sebagai berikut:

## 1) Risiko likuiditas pasar

Risiko likuiditas pasar yaitu risiko yang timbul karena bank tidak mampu melakukan *off-setting* posisi tertentu dengan harga pasar karena kondisi likuiditas pasar yang tidak memadai atau terjadi gangguan di pasar. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak *Sugianto* bagian AO (11-01-2014), pihak BPRS BDW dalam strategi meminimalisir terjadinya risiko pasar akan dibedakan jenis pasarnya sendiri, seperti pasar musiman dan pasar tetap. Pasar musiman ini biasanya seperti proyek-proyek karena pasar musiman hanya pada waktu-waktu tertentu nasabah melakukan pembiayaan dengan akad mudharabah, untuk itu pihak BPRS BDW sendiri dalam meminimalisir terjadinya risiko pasar musiman ini maka pihak BPRS BDW tidak berani memberikan dengan angsuran dan dengan jangka waktu yang cukup lama tetapi untuk jenis pasar musiman tersebut maka pihak BPRS BDW sendiri menyesuaikan dengan jangka waktu musiman itu seperti dengan jangka waktunya tiga bulan dengan sistem bagi hasilnya ditetapkan dengan berakhirnya proyek tersebut.

Untuk jenis pasar tetap dari pihak BPRS BDW sendiri akan lebih kepada prosedur seperti biasanya hal ini dikarenakan untuk pengajuan pembiayaan mudharabah sendiri dalam hal pasar tetap akan terus menerus dan tidak dalam waktu tertentu oleh sebab itu untuk

pasar tetap akan diberlakukan sesuai dengan kesepakatan seperti angsurannya yang diberlakukan per hari atau per bulan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

## 2) Risiko likuiditas pendanaan

Risiko likuiditas pendanaan adalah risiko yang timbul karena banyak bank tidak mampu mencari asetnya, atau memperoleh pendanaan dari sumber lain. Dari hasil wawancara peneliti dengan direksi dari BPRS BDW tersebut yaitu dengan Bapak *Mardiyana* (10-01-2014), dari pihak BPRS BDW strategi dalam meminimalisir terjadinya resiko tersebut lebih kepada menjaga reputasi bank nama baik BPRS BDW tersebut dimata masyarakat dengan menjaga reputasi bank pihak BPRS BDW tersebut akan lebih mudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dari berbagai kalangan. Seperti dalam kepercayaan nasabah untuk manabung di BPRS BDW tersebut itu adalah salah satu strategi BPRS BDW sendiri dalam mendapatkan dana dari pihak luar atau dari pihak ketiga.

Dan dalam sistem pengajuan pembiayaan nasabah biasanya pihak BPRS BDW sendiri lebih kepada menyediakan dana yang cukup sesuai dengan akad yang dibiayai, dan tidak ada paksaan antara pihak nasabah dan pihak bank sendiri dalam pengajuan pembiayaan. Dengan selalu memantau seperti memantau nasabah mengenai kondisi usaha



yang dijalannya menurun, meningkat, dan jika ada penurunan akan diadakan musyawarah dengan pihak nasabah untuk mencari jalan keluarnya seperti mengurangi jumlah angsuran, perpanjangan jangka waktu dan sebagainya, yang berhubungan dengan aspek-aspek terjadinya penurunan usaha yang dijalani nasabah tersebut, dan juga selalu membina nasabah setiap sebulan sekali kepada pihak nasabah yang mengajukan pembiayaan, untuk itu pihak bank sendiri akan lebih mudah mendapatkan assetnya kembali untuk menjaga terjadinya risiko yang berkaitan dengan likuiditas bank.