

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga (BDW) berdiri bermula dari ide yang muncul dari Majelis Ekonomi Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Yogyakarta. Majelis ini mengusulkan agar dibentuk sebuah lembaga keuangan yang berlandaskan *Syari'at Islamiyah*, yang selama itu Muhammadiyah masih menganggap bahwa lembaga keuangan atau disebut bank dengan sistem bunga yang masih dihukumi *Musytabihat* (perkara yang masih meragukan, karena tidak jelasnya antara halal dan haram).

Dalam hal ini yang dimaksud adalah lembaga keuangan atau bank milik pemerintah. Sementara itu, bank swasta dihukumi riba atau haram. Alasan tersebut merupakan awal mula dirintis berdirinya Lembaga Keuangan Syariah di Yogyakarta. Maka terbentuklah tim pendiri yang beranggotakan 42 orang yang merupakan aktivis Muhammadiyah yang berniat mewujudkan apa yang menjadi cita-cita atau usulan tersebut.

Pada hari Rabu, 02 Februari 1994 telah berdiri PT. Bank Perkreditan Syariah Bangun Drajat Warga yang berkedudukan di Ngipik, Baturetno, Banguntapan, Bantul dan diresmikan oleh Ketua Pimpinan Pusat

Muhammadiyah waktu itu Bapak KH. Akhmad Azhar Basyir, MA. PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga (BPR Syariah BDW) didirikan berdasarkan Akte Notaris Muhammad Agus Hanafi, SH sesuai No. 33 tanggal 24 Februari 1993, dengan Akte Perubahan No. 18 tanggal 15 Mei 1993 dari Notaris yang sama, serta disahkan dengan SK Menteri Kehakiman No. C2-4457.HT.01.01.1993 tanggal 10 Juni 1993.

Pada tanggal 07 Desember 1992 izin prinsip dari Menteri Keuangan turun dan persyaratan yang ditentukan telah lengkap, maka pada tanggal 30 November 1993 izin operasional dikeluarkan dengan No. 25/KM17/1993. Perubahan Anggaran Dasar sesuai dengan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. AHU-36165.AH.01.02 tahun 2009 nama Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah dirubah menjadi Bank Pembiayaan Syari'ah Bangun Drajat Warga.

2. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

- a. Visi: Menjadikan BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah yang unggul dan terpercaya.
- b. Misi:
 - 1) Mengembangkan dan mensosialisasikan pola, sistem dan konsep Perbankan Syari'ah.
 - 2) Memajukan BPR Syariah Bangun Drajat Warga dengan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan antara nasabah dan BPR Syariah 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 BPR Syariah BDW secara layak.

3. Budaya Kerja PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

- a. Mengutamakan pelayanan kepada nasabah dengan sopan, ramah, simpatik, dan memuaskan baik kepada nasabah penabung maupun pembiayaan.
- b. Pelayanan memuaskan dengan proses analisa maksimal 1 minggu.
- c. Bekerja dengan jujur, teliti, serius, bersemangat, serta cepat dalam membuat analisa dan proses.
- d. Menciptakan suasana yang *Ukhuwah Islamiyah* di lingkungan perusahaan.
- e. Taat pada peraturan dan pimpinan tanpa mengurangi kreatifitas yang positif.
- f. Kompak dan saling menghormati dalam *team work* yang utuh.

4. Letak Geografis PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

Secara geografis BPR Syariah Bangun Drajat Warga (BDW) Yogyakarta memiliki tempat yang sangat strategis yang berpusat di:

Alamat : Jl. Gedongkuning Selatan No. 131 Yogyakarta

No. Telepon : (0274) 413552,389877

Fax : (0274) 45424

Email : bprs.bdw@gmail.com

Lokasi BPR Syariah Bangun Drajat Warga merupakan tempat yang sangat strategis karena tempat yang dilalui masyarakat yang akan bekerja. Dengan letak yang sangat strategis ini juga mempengaruhi masyarakat yang akan menyimpan dananya di Bank Syariah. Juga merupakan salah satu strategi pemasaran. Meski tidak terletak di pusat kota Yogyakarta, Jalan Gedongkuning merupakan salah satu akses untuk menuju pusat kota Yogyakarta. Selain itu, letak geografis BPR Syariah Bangun Drajat Warga juga dekat dengan salah satu segmentasi pasar yaitu dekat dengan pusat kegiatan ekonomi. Seperti Pasar Legi Kota Gedhe, instansi publik, para pelaku mikro kecil dan menengah serta pusat Dagadu. Beberapa tempat ini yang menjadi target dalam mensosialisasikan dan memasarkan produknya.

5. Pengurus dan Staff PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga

Pengurus PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga periode 2010-2014 antara lain:

a. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Prof. Dr. Syamsul Anwar, MA

Anggota : Drs. H. Zaini Munir, M.Ag.

Anggota : Dr. Khairudin Hamsin, MA

b. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Gita Danupranata, SE, M.M

Anggota : Muhammad Saleh, SE.

Anggota : Muhammad Ridwan, SE, M.Ag.

c. Dewan Direksi

Direktur Utama : Dana Suswati, SE

Direktur : Mardiyana, S.pd.

6. Produk-produk Pembiayaan PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

Dalam mengembangkan PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga, maka diusahakan dapat mengeluarkan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan para mitranya. Dalam mengeluarkan produk, BPR Syariah Bangun Drajat Warga juga diwajibkan untuk memperhatikan prinsip-prinsip yang digunakan agar tidak melanggar Syariat Islam. Produk pembiayaan diperuntukkan bagi mitra yang mengutamakan prinsip syariah serta kenyamanan, keamanan, keleluasaan, dan kemudahan bertransaksi (Diambil dari brosur pembiayaan PT. BPR Syariah tanggal 09 Januari 2017). Berbagai produk pembiayaan di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga:

a. Pembiayaan Konsumtif**1) Pembiayaan iB Jual Beli**

Pembiayaan dengan sistem jual beli barang sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu.

Antara lain: kendaraan, rumah, tanah, elektronika, dan lain-lain.

2) Pembiayaan iB BDW Multi Jasa

Pembiayaan dengan sistem jual beli/manfaat sebesar harga pokok ditambah fee/jasa yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu.

Antara lain : biaya sekolah, biaya rumah sakit, dan walimahan.

3) Pembiayaan iB BDW Sewa Beli

Sewa menyewa barang antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa.

Antara lain: sewa rumah, ruko, dan lain-lain.

Berikut ini persyaratan dan ketentuan untuk menggunakan Pembiayaan iB Jual Beli, pembiayaan iB BDW Multi Jasa, dan pembiayaan iB BDW Sewa Beli

- a) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- b) Menyerahkan foto copy KTP suami/isteri 3 lembar
- c) Menyerahkan foto copy KTP kartu keluarga 1 lembar
- d) Menyerahkan foto copy jaminan 3 lembar
- e) Slip gaji terakhir (pegawai) dan struk gaji
- f) Daftar perincian penggunaan dana
- g) Surat izin Usaha*
- h) Surat keterangan penggunaan biaya**
- i) Denah lokasi usaha, tempat tinggal dan jaminan *
- j) Daftar rincian penggunaan dana

**** Untuk Pembiayaan MULTI JASA**

***Untuk Badan Usaha, Institusi**

b. Pembiayaan Modal Kerja

1) Pembiayaan iB BDW Modal Kerja

Pembiayaan untuk modal usaha, BPRS BDW menyediakan 100% modal yang dibutuhkan nasabah, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama dengan alokasi pengembangan usaha untuk pembukaan cabang atau outlet baru.

2) Pembiayaan iB BDW Modal Kerja Bersama

Pembiayaan untuk modal proyek/kerjasama usaha nasabah dan BPR Syariah BDW menyediakan modal sesuai dengan porsi yang dibutuhkan untuk usaha. Selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama berdasarkan proporsi pendapatan (*revenue sharing*).

Berikut ini adalah persyaratan dan ketentuan untuk menggunakan Pembiayaan iB BDW Modal Kerja dan Pembiayaan iB BDW Modal Kerja Bersama:

- a) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- b) Menyerahkan foto copy KTP suami/isteri 3 lembar
- c) Menyerahkan foto copy kartu keluarga 1 lembar
- d) Menyerahkan foto copy jaminan 3 lembar
- e) Laporan keuangan 3 bulan terakhir

- f) Laporan 1 tahun terakhir
- g) Surat izin usaha*
- h) Surat keterangan penggunaan biaya
- i) Denah lokasi usaha, tempat tinggal dan jaminan *
- j) Daftar rincian penggunaan dana.

*Untuk Badan Usaha, Institusi

c. Pembiayaan Prima

Pembiayaan Prima adalah pembiayaan yang diperuntukkan bagi karyawan instansi/lembaga dan perusahaan yang bersedia menjalin kerjasama dengan BPRS BDW dan dilakukan bersama-sama secara kolektif dengan sistem potong gaji serta dikordinir oleh bendahara instansi/perusahaan. Produk yang ditawarkan meliputi pembiayaan untuk:

- 1) Pembelian kebutuhan konsumtif seperti:
 - a) Kendaraan bermotor
 - b) Laptop
 - c) Handphone
 - d) Perabot Rumah Tangga
 - e) Dsb
- 2) Renovasi rumah
- 3) Biaya pendidikan
- 4) Biaya rumah sakit

- 5) Biaya pernikahan
- 6) Dan keperluan lainnya yang berdifat konsumtif

Maksud dan Tujuan

- 1) Memberikan fasilitas kepada karyawan instansi dan perusahaan pembiayaan.
- 2) Memberikan kemudahan dalam mencukupi kebutuhan hidup.
- 3) Menjalin kerjasama dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan karyawan

Fasilitas

Fasilitas yang diberikan:

- 1) Tanpa jaminan**
- 2) Persyaratannya mudah
- 3) Proses cepat
- 4) Rate jual yang kompetitif (murah)
- 5) Sistem jemput bola

Kebijakan Pembiayaan

- 1) Sasaran

Karyawan seluruh instansi/lembaga dan perusahaan dalam wilayah mendapat surat rekomendasi dari kepala sekolah (untuk guru) atau instansi/perusahaan serta bendahara.

- 2) Plafon
 - a) 1 s/d 5 juta (tanpa jaminan fisik). Jangka waktu maksimal 2 tahun

b) 6 s/d 15 juta (tambah jaminan fisik). Jangka waktu maksimal 3 tahun

c) 16 s/d 25 juta (tanpa jaminan fisik). Jangka waktu maksimal 4 tahun

** syarat dan ketentuan berlaku

Jaminan

- 1) Surat kuasa potong gaji
- 2) MOU (antara BPRS BDW dengan instansi/perusahaan yang diwakili oleh Kepala Sekolah/Pimpinan Perusahaan)
- 3) Jaminan fisik (sebagai jaminan tambahan bisa berupa sertifikat atau BPKB)
- 4) Fee bagi instansi/perusahaan
 - a) Fee prospek (25% dari biaya administrasi)
 - b) Fee pemotongan gaji setiap bulan (5% dari total profit bulanan)

Persyaratan Pengajuan

- 1) Jumlah angsuran perbulan untuk pembiayaan yang diajukan tidak melebihi 30% gaji
- 2) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- 3) Menyerahkan FC KTP suami dan istri masing-masing 3 lembar
- 4) Menyerahkan FC KK dan surat nikah masing-masing 1 lembar
- 5) Slip gaji terakhir

- 6) Surat kuasa potong gaji yang ditandatangani Kepala Sekolah/Pimpinan Perusahaan dan Bendahara
- 7) Syarat tambahan lain jika dirasa perlu. Contoh: FC sertifikat: BPKB untuk pembiayaan dengan jaminan fisik.

Teknis Pelaksanaan

- 1) Calon nasabah yang sudah dikordinir mengumpulkan persyaratan administrasi.
- 2) Petugas melakukan verifikasi terhadap kelengkapan data dan observasi.
- 3) Berkas diajukan dikomite untuk dimintakan persetujuan.
- 4) Proses akad dan realisasi.

B. Pembiayaan *Murabahah* di PT. BPR Syariah Bangun drajat Warga

1. Praktik Pembiayaan *Murabahah* di BPR Syariah Bangun Drajat Warga

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli iB BDW)

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan untuk jual beli barang yang disertai keuntungan yang telah disepakati bersama. Pembiayaan *murabahah* ini bersifat konsumtif. Artinya pembiayaan ini digunakan untuk tujuan konsumsi, dipakai secara terus menerus untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari hingga habis pada waktunya. Pembiayaan *murabahah* merupakan kegiatan jual beli antara penjual dan pembeli. Dimana penjual dalam hal ini adalah

BPR Syariah Bangun Drajat Warga sedangkan pembeli adalah nasabah. Untuk menjadi penjual, pihak BPR Syariah harus memiliki barang terlebih dahulu sesuai spesifikasi yang diinginkan. Setelah barang menjadi milik bank barulah barang tersebut dijual kepada nasabah yang bersangkutan. Ini adalah akad jual beli yang sebenarnya. Dalam hal ini, pihak BPR Syariah bukanlah sebagai pihak penjual, melainkan sebagai pihak penyalur dana kepada nasabah.

Pihak BPR Syariah juga lebih banyak menjual produk pembiayaan *murabahah* daripada pembiayaan yang lain dikarenakan pihak BPR Syariah menggunakan prinsip kehati-hatian. Banyak masyarakat yang datang ke BPR Syariah Bangun Drajat Warga untuk mengajukan pembiayaan yang mereka butuhkan. Kebanyakan dari mereka mengajukan pembiayaan yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan yang dimiliki. Ada yang mengajukan pembiayaan yang bersifat produktif, artinya pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Contohnya adalah pembiayaan *mudharabah*. Selain pembiayaan yang bersifat produktif, ada juga yang mengajukan pembiayaan yang bersifat konsumtif. Pembiayaan ini adalah pembiayaan yang digunakan untuk kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Contohnya adalah pembiayaan *murabahah*. Namun, pembiayaan yang sering diajukan pada BPR Syariah Bangun Drajat Warga adalah pembiayaan yang bersifat konsumtif.

Landasan hukum praktik *murabahah* yaitu sebagai berikut

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

“Padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al Baqarah:275)

“Sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan atas dasar suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah).

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua hutang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” (QS. Al Baqarah:280)

Perdagangan dan perniagaan dalam islam selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sehingga semua transaksi bisnis yang bertentangan dengan kebajikan tidaklah bersifat islami. Pembiayaan iB Jual Beli dikeluarkan setelah adanya Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Sebenarnya pembiayaan *murabahah* ini sudah ada di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta sejak sekitar tahun 1999. Latar belakang adanya pembiayaan ini adalah kebutuhan mutlak pihak BPR Syariah Bangun Drajat Warga dan juga adanya permintaan dari masyarakat itu sendiri.

Wawancara Jumat, 17 Februari 2017 pukul 09.26 dengan Bapak Wahid Hasyim selaku *account officer* dan juga Kepala bagian *Marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) tidak diberikan kepada seluruh calon nasabah yang mengajukan pembiayaan ini. Ada pertimbangan yang harus dilihat yaitu dari kondisi nasabah itu sendiri, dan kemampuan pihak nasabah untuk mengembalikan dana yang dipinjam. Adapun batas minimal plafon pembiayaan *murabahah* adalah Rp. 5.000.000, tapi kalau ada yang mengajukan Rp. 1.000.000, kita proses juga. dan 1 Miliar. Tapi, kita juga bisa memberikan pembiayaan pada angka 1,5 Miliar dengan jaminan deposito sebesar jumlah pembiayaan. Kita juga bisa membiayai pembiayaan diatas 1,5 Miliar melalui kerja sama dengan bank lain namanya sindikasi.

b. Syarat dan Prosedur Pembiayaan Jual Beli BDW

Berikut ini adalah beberapa syarat untuk menggunakan produk iB Jual Beli BDW:

- f) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- g) Menyerahkan foto copy KTP suami/isteri 3 lembar
- h) Menyerahkan foto copy KTP kartu keluarga 1 lembar
- i) Menyerahkan foto copy jaminan 3 lembar
- j) Slip gaji terakhir (pegawai) dan struk gaji
- k) Daftar perincian penggunaan dana
- l) Surat izin Usaha*
- m) Surat keterangan penggunaan biaya**
- n) Denah lokasi usaha, tempat tinggal dan jaminan *
- o) Daftar rincian penggunaan dana

**Untuk Pembiayaan MULTI JASA

*Untuk Badan Usaha, Institusi

Selain persyaratan diatas, pembiayaan ini diperuntukkan oleh perorangan, lembaga atau badan, cakap dalam hukum dan calon nasabah yang berusia minimal 22 tahun atau minimal sudah bekerja maksimal tidak terhingga.

Persyaratan diatas dimaksudkan untuk menilai layak atau tidaknya pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Apabila persyaratan yang diajukan sudah lengkap maka calon nasabah harus bersedia disurvei dan menyampaikan data yang semestinya agar terciptanya keterbukaan antara pihak bank dan calon nasabah. Hal itu dilakukan agar proses menjadi cepat dan mudah. Dalam realisasi pembiayaannya untuk nasabah baru rata-rata kurang lebih 1 minggu, tapi kalo untuk nasabah lama kurang lebih 3 hari sudah bisa dilakukan akad dan serah terima barang antara bank dan nasabah. Hal ini yang menyebabkan salah satu perkembangan jumlah nasabah untuk produk iB jual beli terus meningkat dari tahun ke tahun.

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Mardiyana terkait dengan SOP, beliau mengatakan bahwa:

Sop pembiayaan itu mulai dari awal yakni *marketing* mencari pembiayaan tentang strategi pemasaran, periklanan, dan lain sebagainya. Kedua, Sop tentang analisa pembiayaan yang dibagi lagi ada aspek hukum, aspek legal, aspek keuangan, dan lain sebagainya. Kemudian juga ada sop tentang pembinaan nasabah, dan juga sop juga tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Dari hasil wawancara diatas, penulis dapat menyimpulkan prosedur pembiayaan sudah ditentukan dalam SOP (Sistem Operasional Perusahaan), yaitu:

1) Pengajuan Pembiayaan

Pengajuan pembiayaan dilakukan dimana pihak calon nasabah diminta untuk melengkapi persyaratannya, bersedia disurvei, melengkapi administrasi dan di akses Sistem Informasi BI.

2) Analisa Pembiayaan

Analisa pengajuan pembiayaan dilakukan dengan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*). Aspek yang harus diperhatikan dalam analisa antara lain: sistem informasi nasabah menunjukkan kondisi yang baik, karakter calon nasabah, kemampuan bayar calon nasabah, dan aspek jaminan yang mengcover atas pembiayaan.

3) Komite Pembiayaan

Setiap pembiayaan harus dituangkan kedalam proposal pembiayaan untuk dimintai persetujuan pihak komite. Adapun pihak komite pembiayaan adalah kepala bagian *marketing*, kepala divisi *marketing*, dan *direksi*.

4) Akad/perjanjian pembiayaan

Apabila komite telah menyetujui permohonan pembiayaan maka akan direalisasikan akadnya. Namun apabila permohonan

ditolak, maka *account officer* segera menyampaikan surat pemberitahuan kepada nasabah.

5) Pembinaan pembiayaan

Pembinaan dilakukan oleh *account officer* untuk memantau angsuran tiap bulannya dan melakukan kunjungan kepada nasabah.

6) Mitigasi risiko pembiayaan

Setiap pembiayaan pasti memiliki risiko sehingga untuk mitigasi risiko pembiayaan *murabahah* diantaranya dengan:

- i. Melakukan proses analisa pembiayaan dengan mengedepankan *prudential banking*.
- ii. Melakukan pengikatan atas jaminan dan agunan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- iii. Melakukan pembiayaan secara intensif kepada nasabah.

7) Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Apabila pembiayaan memiliki masalah, maka pihak bank melakukan penyelamatan terhadap harta bank dengan cara penyelesaian yang adil sesuai dengan prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Jika dilihat dan dianalisa dari seluruh produk pembiayaan yang ada, produk iB Jual Beli BDW memang mempunyai syarat dan prosedur yang paling mudah daripada produk yang lain. Selain itu proses yang cepat juga memberikan kelebihan tersendiri bagi pihak bank.

Sementara itu, SOP tentang analisa pembiayaan yang dibagi dalam beberapa aspek, sebagai berikut:

a. *Aspek Umum*

Aspek ini menggambarkan tentang riwayat hidup, riwayat pendidikan, pengalaman kerja, reputasi, kemampuan perencanaan, kemampuan kerjasama, integritas, dan pengalaman usaha.

b. *Aspek Pemasaran*

Aspek ini menggambarkan tentang produk yang dihasilkan, daerah pemasaran, tipe konsumen, dan volume pasar.

c. *Aspek Teknis atau Produksi*

Aspek ini meliputi perencanaan dalam segi teknis/fisik suatu proyek atau usaha calon mitra dengan tujuan menghasilkan produk yang dikehendaki.

d. *Aspek Keuangan*

Aspek ini meliputi analisis neraca, analisis laporan laba rugi, dan analisis rasio keuangan.

e. *Aspek Yuridis*

Aspek ini meliputi legalitas usaha, status hukum calon nasabah, dan kapasitas kewenangan.

f. *Aspek Sosial Ekonomi*

Aspek ini meliputi penerapan tenaga kerja, pengaruh proyek terhadap lingkungan, tidak bertentangan dengan ketentuan yang berlaku.

2. Skema Pembiayaan *Murabahah* iB Jual Beli BDW

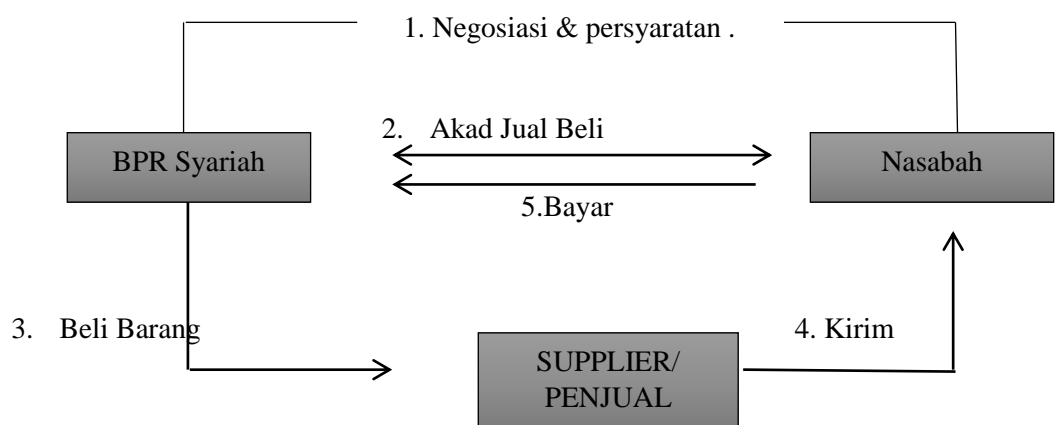
Untuk praktik pembiayaan iB Jual Beli BDW, pihak BPR Syariah mempunyai beberapa skema untuk menggambarkan jalannya pembiayaan *murabahah* ini. Rabu, 11 Januari 2017 pukul 10.34 wawancara yang penulis lakukan dengan Bapak Sindu Rifai selaku kepala divisi *marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Murabahah itu tidak kita terimakan secara tunai, jadi kita yang membayarkan, yang membeli adalah petugas bank, kemudian petugas bank memberikannya kepada nasabah. Tapi sekiranya itu sulit dan tidak dimungkinkan, maka kita bisa mempercayakan kepada nasabah dengan akad wakalah. Tapi tidak semuanya diwakalahkan, hanya ada kondisi-kondisi tertentu, misalnya objek jauh, maka kita hanya bisa melakukan transfer, tetapi nasabah itu berhak dan wajib memberikan bukti pembelian.

Dari hasil wawancara penulis menyimpulkan beberapa skema yang dipakai untuk pembiayaan *murabahah* pada BPR Syariah Bangun Drajat Warga, yaitu sebagai berikut:

Skema I Pembiayaan *Murabahah* iB Jual Beli BDW

Gambar 3.1

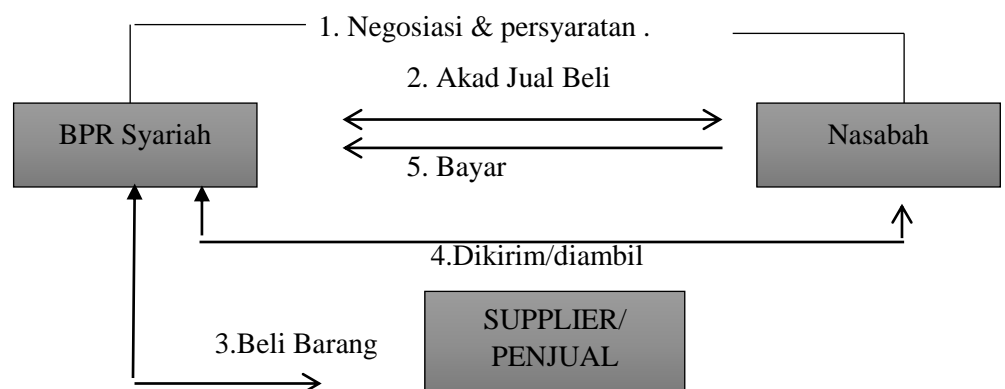


Keterangan :

- 1) Nasabah mengajukan pembiayaan iB Jual Beli BDW kepada BPR Syariah dengan melengkapi seluruh persyaratan dan bernegosiasi mengenai apa yang dibutuhkan.
- 2) Setelah bernegosiasi dan menghasilkan kesepakatan maka dilakukan akad *murabahah* dengan menggunakan produk iB Jual Beli BDW.
- 3) Kemudian pihak BPR Syariah membelikan barang kepada supplier/penjual sesuai dengan apa yang dibutuhkan nasabah.
- 4) Selanjutnya supplier/penjual mengirimkan barang kepada nasabah.
- 5) Setelah nasabah menerima barang, maka nasabah membayar pokok angsuran disertai *markup* secara tangguh kepada pihak BPR Syariah sesuai dengan kesepakatan mereka di awal.

Skema II Pembiayaan *Murabahah* iB Jual Beli BDW

Gambar 3.2

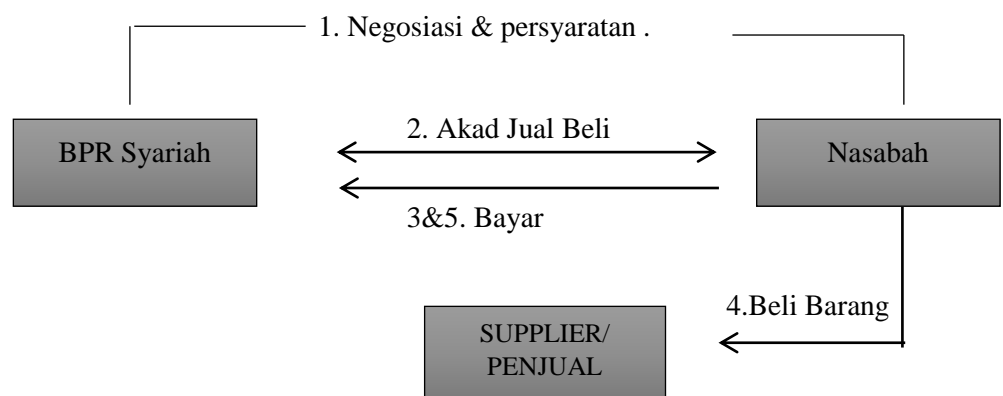


Keterangan :

- 1) Nasabah mengajukan pembiayaan iB Jual Beli BDW kepada BPR Syariah dengan melengkapi seluruh persyaratan dan bernegosiasi.
- 2) Setelah bernegosiasi menghasilkan kesepakatan maka dilakukan akad *murabahah*.
- 3) Kemudian pihak BPR Syariah membelikan barang dari supplier dan dikirim ke pihak bank.
- 4) Selanjutnya pihak BPR Syariah mengirimkan barang kepada nasabah atau nasabah yang datang ke bank untuk mengambil barangnya.
- 5) Setelah nasabah menerima barang, maka nasabah membayar pokok angsuran disertai *markup* secara tangguh kepada pihak BPR Syariah sesuai kesepakatan mereka di awal.

Skema III Pembiayaan *Murabahah* iB Jual Beli BDW

Gambar 3.3



Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan pembiayaan iB Jual Beli BDW kepada BPR Syariah dengan melengkapi seluruh persyaratan dan bernegosiasi mengenai apa yang dibutuhkan.
- 2) Setelah negosiasi menghasilkan kesepakatan antara pihak BPR Syariah dengan nasabah maka dilakukan akad *murabahah*.
- 3) Kemudian pihak BPR Syariah mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang itu sendiri sesuai apa yang dibutuhkan pihak nasabah.
- 4) Selanjutnya nasabah membeli barang sesuai apa yang diinginkan dengan catatan harus memperlihatkan kwitansi sebagai bukti bahwa nasabah benar-benar melakukan pembelian kepada supplier/penjual.
- 5) Setelah nasabah menerima barang, maka nasabah membayar pokok angsuran disertai *markup* secara tangguh kepada pihak BPR Syariah sesuai dengan kesepakatan awal.

Dari ketiga skema diatas pihak BPR Syariah Bangun Drajat Warga lebih sering menggunakan skema III untuk kegiatan iB Jual Beli BDW. Pada skema III gambar 3.3 nasabah diberi keleluasan untuk memilih sendiri barang yang diinginkannya dengan catatan hasil nota pembelian dari supplier/penjual harus diserahkan kepada pihak bank sebagai bukti bahwa pihak nasabah benar-benar membeli barang itu. Ini berarti pihak BPR Syariah tidak sebagai penjual melainkan hanya sebagai penyalur dana untuk

kegiatan pembiayaan. Selain itu, disini terjadi 2 akad yakni akad *murabahah* dan akad *wakalah*.

C. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan

***Murabahah* di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta**

Untuk mengetahui penyebab masyarakat memilih pembiayaan *murabahah* penulis menggunakan metode wawancara. Wawancara adalah salah satu metode dalam penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan sumber informasi dari narasumber yang ingin diteliti. Informasi ini dianggap penting karena merupakan data primer yang penulis butuhkan. Data primer ini adalah data nasabah yang bersangkutan langsung dengan pembiayaan *murabahah*. Wawancara ini dilakukan penulis dengan bantuan alat berupa buku catatan. Selain itu, penulis juga merekam dan mengambil gambar sebagian moment yang terjadi ketika wawancara sedang berlangsung.

Untuk hasil wawancara yang maksimal selain penulis mewawancarai bagian *account officer*, penulis juga mewawancarai nasabah dengan cara penulis ikut dengan salah satu *account officer* mengunjungi beberapa nasabah pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW). Secara tidak langsung penulis juga melakukan observasi untuk memperkuat data yang penulis dapatkan.

Secara garis besar, faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat memilih pembiayaan *murabahah* di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga adalah sebagai berikut:

1. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) dikarenakan sesuai dengan kebutuhan untuk pembiayaan konsumtif. Nasabah yang menjawab sesuai dengan kebutuhan adalah mereka yang tahu mengenai arti pembiayaan *murabahah*, pembiayaan ini dimaksudkan untuk kegiatan konsumtif bukan produktif. Rata-rata dari mereka adalah nasabah yang berpendidikan tinggi dan berpendidikan islami.
2. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* dikarenakan kemudahan dalam memenuhi persyaratannya. Kebanyakan nasabah mengaku bahwa untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual beli iB BDW) mereka memiliki kemudahan melengkapi berbagai syarat yang telah penulis sebut diatas, tidak ribet dan *account officernya* pun memberi penjelasan yang mudah diterima oleh nasabah.
3. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) dikarenakan anjuran dari pihak BPR Syariah Bangun Drajat Warga. Artinya nasabah tidak terlalu mengerti mengenai pembiayaan *murabahah*. Yang mereka tahu hanyalah hutang piutang, dan juga proses pencairan yang cepat. Pihak BPR Syariah Bangun Drajat Warga selalu menjanjikan proses cepat ketika ditanya

pihak nasabah. Mereka menjanjikan maksimal 1 minggu proses pencairan dengan catatan seluruh persyaratan telah dipenuhi dan pihak nasabah terbuka untuk memberikan data yang diperlukan pihak bank.

D. Tugas seorang *Account Officer*

Seperti yang kita ketahui, bidang pembiayaan merupakan inti dalam pengelola perbankan. Demikian pula, pendapatan bank yang terbesar berasal dari kegiatan pembiayaan. Disisi lain, pendanaan juga harus diperhatikan, sebab tanpa tersedianya dana dari pihak ketiga, kegiatan pembiayaan tidak akan berjalan dengan baik.

Account Officer bertugas memproses calon nasabah pembiayaan hingga menjadi nasabah, membina nasabah tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya. Dan menyelesaikan kasus pembiayaan bermasalah yang mungkin terjadi.

Pembagian *Account Officer* dibedakan berdasarkan level yang menunjukkan kemampuan seorang *Account Officer* yaitu:

Tabel 3.2 Pembagian Account Officer Per Level

Account Officer	Plafond Pembiayaan
Account Officer Level 1	Diatas 250 Juta sampai tak terhingga
Account Officer Level 2	Maksimal 250 Juta
Account Officer Level 3	Maksimal 50 Juta

Sumber: PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga

Wawancara Rabu, 18 Januari 2017 pukul 11.01 dengan Bapak Mardiyana *direktur* di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga, beliau mengatakan bahwa tugas, wewenang, dan tanggung jawab *account officer* adalah sebagai berikut:

Tugas dari seorang *account officer* adalah yang pertama ia melakukan pemasaran tentang perbankan, lebih khusus pemasaran tentang produk-produk perbankan, yang kedua melakukan analisa terhadap pengajuan pembiayaan setelah mendapatkan calon nasabah yang meliputi standar *prudential banking*, yang ketiga melakukan pembinaan. Jadi kalau nasabah sudah cair, maka yang bina juga adalah *account officer*. Kemudian ketika lunas, ia harus prospek lagi.

Lebih lanjut beliau mengatakan bahwa:

Seorang *account officer* itu harus mempunyai integritas dan kemampuan untuk belajar, yang penting untuk *account officer* adalah komunikasi dan negosiasi. *Account officer* juga ada training biasanya 3-4 hari tentang *keaccountofficeran* tentang cara, prospek, analisa, perhitungan, menilai jaminan, dan juga ada pelatihan-pelatihan, setelah itu ada (OJT) On the Job Training selama 3 bulan.

Dari hasil wawancara diatas, penulis menyimpulkan, tugas dari seorang *account officer* adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pemasaran

Melakukan pemasaran terkait dengan produk-produk yang ada di BPR Syariah Bangun Drajat Warga khususnya yang berkaitan dengan pembiayaan.

2. Melakukan analisis pembiayaan

Melakukan analisa terhadap pengajuan pembiayaan analisa meliputi sebagaimana standar *prudential banking* sehingga dapat membuat suatu keputusan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah layak untuk dibiayai atau tidak. Dalam menganalisis

account officer harus melihat dengan saksama kondisi, karakter, dan prospek usaha nasabah serta mampu melakukan analisis laporan keuangan nasabah, sehingga *account officer* dapat menilai kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjamannya.

3. Melakukan negosiasi

Melakukan negosiasi lebih lanjut berdasarkan persetujuan tersebut dengan calon nasabah mengenai besar plafon pembiayaan, jangka waktu, dan persyaratan pembiayaan yang harus dipenuhi. Apabila telah disetujui oleh kedua belah pihak, kemudian dibuatkan perjanjian pembiayaan dan mengumpulkan dokumentasi pembiayaan serta proses pengikatan jaminan.

4. Melakukan pembinaan

Melakukan pembinaan terhadap nasabahnya yakni berupa monitoring yang harus dilakukan bank secara aktif, sebagaimana yang telah dijelaskan dalam administrasi pembiayaan dimana bank harus memeriksa aktivitas pembayaran dan penggunaan dana pembiayaan nasabah, serta ketaatan nasabah terhadap pemenuhan kewajibannya. Disamping itu juga, *account officer* harus mencari informasi mengenai perkembangan usaha nasabah melalui pihak ketiga.

Tabel 3.1 Target Masing-Masing *Account Officer* untuk Pembiayaan Yang Disalurkan Pada Tahun 2017

Account Officer	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	JUMLAH
Wahid	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	3.000.000	2.800.000	2.000.000	2.000.000	2.200.000	2.000.000	26.000.000
Salis	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.700.000	1.800.000	1.700.000	1.700.000	1.600.000	1.600.000	1.800.000	1.700.000	20.000.000
Sugiyarto	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000
Rudia	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	5.400.000
Dani	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	4.800.000
Nagjiyono	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	3.000.000
Dita	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	3.000.000
Bambang	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	2.100.000
Lia	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000
Fita	100.000	100.000	160.000	160.000	200.000	200.000	200.000	200.000	160.000	160.000	200.000	160.000	2.000.000
Fajar	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
	5.050.000	5.950.000	6.010.000	6.010.000	6.150.000	6.250.000	7.150.000	6.950.000	6.010.000	6.010.000	6.450.000	6.110.000	75.000.000

Data diatas adalah data untuk target masing-masing *account officer* selama tahun 2017. Dari data tersebut terlihat bahwa pada dasarnya semua *account officer* mempunyai sistem kerja yang sama, yang membedakan hanyalah target untuk pembiayaan yang akan disalurkan. Pada tabel diatas terlihat *account officer* level 1 mempunyai target yang lebih besar karena sudah lebih berpengalaman. Jika target untuk masing-masing *account officer* tercapai maka akan mendapatkan bonus, tetapi jika tidak tercapai akan dijadikan bahan evaluasi untuk target selanjutnya.

Untuk target setiap bulannya bisa naik dan juga bisa turun tergantung kondisinya karena biasanya saat mendekati Hari Raya Idul Fitri dan Idul Qurban BPR Syariah akan menaikkan target satu atau dua bulan sebelum karena pada waktu tersebut banyak nasabah pembiayaan dengan jumlah yang besar.

E. Faktor Penyebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah *Murabahah*

Dalam pemberian pembiayaan ada beberapa unsur utama yang harus diperhatikan yakni adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan tersebut tepat waktunya sesuai dengan akad perjanjian.

Tidak kembalinya pembiayaan yang diberikan oleh suatu bank berarti secara langsung mengancam kelangsungan hidup bagi bank itu sendiri. Hal tersebut karena penghasilan bank utama adalah dari bagi hasil dan margin (keuntungan dari jual beli) yang dikenakan terhadap pembiayaan yang

diberikannya. Dana pembiayaan yang diberikan tersebut berasal dari simpanan masyarakat baik yang berbentuk giro, tabungan maupun deposito.

Pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga sering terjadi hambatan pengembalian kewajiban oleh para nasabah sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah. Beberapa hasil wawancara tentang faktor-faktor penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah antara lain:

Wawancara dengan Bapak Mardiyana, beliau mengatakan bahwa:

Faktornya bisa intern, bisa ekstern, kalau intern yaitu faktor analisa yang kurang tajam, jadi kemampuan seseorang itu seperti iman, kadang naik kadang turun, kadang analisa itu bisa tepat, tapi suatu ketika semangat kerjanya atau kondisi imannya turun, analisisnya kurang cermat, atau karena data yang diberikan oleh calon nasabah adalah bukan data yang sebenarnya tetapi sudah dimanipulasi oleh nasabah, walaupun analisisnya secara hitungan pas dan kuat, tetapi karena input datanya adalah data yang tidak valid maka menjadi salah satu faktornya juga. Kemudian secara ekstern yaitu karena faktor ekonomi, dan juga karakter nasabah yang berubah yang diluar kontrol dari kita.

Wawancara dengan Sindu Riffai, yang mengatakan:

Banyak faktor yang menyebabkan, ada faktor secara intern yaitu pengelolaan manajemen dari nasabah itu dan faktor sektor ekonomi dari usahanya itu, kalau faktor ekstern yaitu kondisi keadaan perekonomian saat ini. Faktor kurang analisa dari *account officer* juga menyebabkan pembiayaan bermasalah tapi itu kemungkinannya sangat kecil, kesalahan dari *account officer* ini karena manipulasi data dari calon nasabah.

Wawancara dengan Bapak Wahid Hasyim yaitu:

Kalo yang saya alami kebanyakan faktor internal dari usaha nasabah, faktor ekonomi juga menjadi penyebab pembiayaan bermasalah kalau sekarang faktor ekonominya sangat tinggi. Kalau yang lama-lama sih faktor internal mungkin kita salah analisa karena pas survei dia menyembunyikan sesuatu kita tidak tau.

Wawancara dengan Mba Lia:

Faktornya karena nasabah belum bisa mengelola usahanya dengan baik. Dan juga banyak nasabah yang salah menggunakan dananya, waktu awal pengajuan pembiayaan bilangannya untuk konsumtif, ternyata untuk membiayai usahanya.

Wawancara dengan Mba Fita:

Salah satu faktornya yaitu itikad kurang baik dari nasabah itu sendiri, meskipun sudah diingatkan dan dikasih surat peringatan tapi masih saja nasabah mengabaikannya. Faktor eksternalnya karena lemahnya perekonomian saat ini.

Dari beberapa hasil wawancara diatas, penulis menyimpulkan ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah yang terdiri dari faktor intern dan ekstern, yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Intern:

a. Account Officer

Dalam hal ini faktor yang disebabkan oleh karakter dan kemampuan petugas (*Account Officer*) dalam menganalisa calon nasabah kurang baik dan cermat, dikarenakan kedekatan dengan nasabah atau juga ketidakmampuan *account officer* menganalisa secara baik karakter usaha dan karakter nasabah sehingga analisa yang disajikan tidak akurat.

b. Sistem

Sistem prosedur penyaluran pembiayaan yang tidak sesuai seperti yang sudah ada. Faktor sistem juga berkaitan dengan *monitoring* yang kurang *intensif* dari *account officer*, sehingga pembiayaan yang kurang lancar tidak terdeteksi sejak dini.

4. Faktor Ekstern:

- a. Kondisi usaha nasabah sedang menurun
- b. Adanya itikad yang kurang baik dari nasabah dalam hal pembayaran kembali pinjamannya walaupun kemungkinan usahanya baik dan berkembang, sehingga kewajiban kepada bank diabaikan.

- c. Nasabah kurang mampu mengelola usahanya

Pada saat mengajukan pembiayaan calon nasabah selalu optimis akan kemajuan usahanya dan selalu menjelaskan prospek usahanya, tetapi setelah dana itu direalisasikan yang terjadi adalah ketidaksesuaian antara kerja yang diberikan dengan realitas di lapangan bahkan nasabah tidak mau memberikan perkembangan hasil usahanya.

- d. Kebijakan pemerintah

Ada kalanya kebijakan pemerintah yang tidak memihak kepada perkembangan usaha kecil dan menengah sehingga menyulitkan berkembangnya usaha masyarakat tersebut, misalnya kebijakan tentang persaingan usaha yang selalu mengedepankan kepentingan konglomerat, kebijakan tentang perizinan usaha, dan sebagainya.

- e. Bencana alam

Pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan juga oleh bencana alam yang menerjang usaha nasabah seperti kebakaran, banjir, gempa bumi, dan sebagainya.

PT. BPRS Bangun Drajat Warga menekankan kepada *account officer* untuk tidak menerima imbalan apapun dari nasabah yang dapat menciptakan kedekatan hubungan antara *account officer* dengan para nasabah sehingga nasabah merasa tidak ada tekanan dalam membayar angsuran. Hal ini dibuktikan dengan adanya perjanjian yang isinya seorang *account officer* tidak menerima imbalan apapun dari nasabah. Apabila hal itu terjadi (dilanggar) maka akan ada konsekuensi logis berupa pemecatan pekerjaan kepada *account officer*, dengan begitu diharapkan dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah.

F. Analisis Peran *Account Officer* Terhadap Permohonan Pembiayaan di

PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

1. Analisis Permohonan Pembiayaan

Risiko pembiayaan bermasalah/macet dapat diperkecil dengan melakukan analisa pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan nasabah mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya risiko yang akan ditanggung. Pihak bank dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut, atau diterima.

Hasil wawancara dengan Mba Lia, yang mengatakan:

Account officer itu kita ya cari nasabah, kalo misalkan ada nasabah pengajuan pembiayaan ya kita minta berkas-berkasnya, kita register, kita survei, misalkan udah acc dari komite dan atasan-atasan baru kita kawal ke notaris, apa dulu pembiayaannya kalau *murabahah* misal uangnya cair kita kawal buat beli motor, kita minta kwitansinya juga.

Lebih lanjut beliau mengatakan:

Dalam melakukan penilaian terhadap hasil pembuktian apakah berkas-berkas yang diajukan pemohon sesuai dengan bukti lapangan. Kemudian *account officer* membuat pengusulan ke komite pembiayaan mengenai diterima atau ditolaknya pembiayaan yang diajukan.

Untuk menghindari maupun memperkecil risiko pembiayaan yang mungkin terjadi, karena dalam penilaian pembiayaan mengandung risiko (*degree of risk*) tertentu, maka permohonan pembiayaan harus dinilai dengan pedoman analisa pembiayaan.

Penulis menyimpulkan analisa permohonan pembiayaan yang mengacu pada unsur 5 C + 1 S yaitu sebagai berikut:

a. *Character* (watak)

Account Officer harus mencari tahu sifat-sifat calon nasabah. Hal ini terutama berhubungan dengan kemauan dari calon nasabah untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Untuk itu bank akan berusaha memberikan pembiayaan hanya kepada nasabah yang memiliki komitmen yang tinggi terhadap persetujuan yang dibuat. Seperti yang dijelaskan oleh Mba Fita tentang karakter nasabah:

Kalau nasabah baru kan kita belum tau karakternya gimana, ya kita bisa nanya-nanya tetangga, kan kita juga harus lihat karakter

kondisi ekonominya dari BI checking, sebelumnya ada pembiayaan dibank lain gak, terus dulihat pembiayaannya lancar atau macet.

Adapaun kriteria yang terdapat pada *character* ini adalah:

- 1) Melihat kepribadiannya secara langsung.
- 2) Melakukan wawancara kepada tetangga-tetangga terdekat untuk menanyakan langsung kebiasaan pribadi, pergaulan sosial calon nasabah yang bersangkutan.

b. *Capacity* (Kapasitas)

Pada analisis ini bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoperasikan perusahaannya sehingga dapat memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo.

Adapun kriteria yang terdapat pada *capacity* adalah dilihat dari laporan keuangan atau omset yang ia dapatkan, jika semua kebutuhan baik rumah tangga, pendidikan, dan lainnya sudah terpenuhi dan apabila nasabah masih ada sisa keuntungan atau uang yang tidak terpakai maka nasabah mempunyai kemampuan untuk mengembalikan angsuran.

c. *Capital* (modal)

Analisis aspek *capital* ini meliputi struktur modal disetor, cadangan-cadangan dan laba ditahan dalam struktur keuangan perusahaan. Besarnya modal sendiri ini menunjukkan tingkat risiko yang ikut dipikul oleh nasabah dalam pembiayaan suatu proyek.

d. *Condition* (kondisi)

Analisis aspek ini meliputi analisis terhadap variabel makro yang melingkupi perusahaan baik variabel regional, nasional, maupun internasional. Variabel yang diperhatikan terutama adalah variabel ekonomi (walaupun tidak terlepas juga bank perlu memperhatikan variabel lainnya seperti kondisi politik, perundang-undangan, dan lainnya).

e. *Collateral* (agunan)

Penilaian ini meliputi agunan yang diberikan nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan bank. Penilaian tersebut meliputi kecenderungan nilai agunan dimasa depan dan tingkat kemudahan mengkonversikannya menjadi uang tunai (*marketability*). Seperti yang dijelaskan oleh Mba Fita:

Untuk analisis agunan, misalnya ngagunin tanah ya, tanahnya kadang dari pajak pbb, kalo gak tanya ke orang-orang sekitar berapa kisarannya, tpi kita kan gak langsung ngambil 100% gitu agunannya, kita kurangin jadi 70% kita taksir kan untuk mengurangi risiko misal harga tanah itu naik atau turun. Kemudian untuk jaminan itu pas gak, jadi jaminannya itu harus setara dengan peminjaman, harus sama nilainya. Misalkan kalau mau pinjam 10 juta agunanya juga harus yang bernilai 10 juta.

Dalam melakukan analisis pembiayaan, seorang *Account Officer* tidak hanya berurusan dengan angka-angka yang tercemin dari laporan keuangan saja (analisis kuantitatif) tetapi harus juga berusaha dengan masalah kualitatif yang tidak dapat terbaca dari angka-angka seperti profesionalisme manajemen, karakter pemohon pembiayaan, dan lain-lain. Untuk itu, seorang *Account*

Officer harus selalu mengembangkan kemampuan analisisnya terhadap suatu masalah.

Adapun 1 S yang dimaksud adalah Syariah, yakni dalam menganalisa calon nasabah pembiayaan *account officer* menggunakan prinsip-prinsip syariah. Tahap yang digunakan sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Mardiyana, yaitu:

Tahap seorang *account officer* menerima tugas dari kepala bagian pembiayaan untuk melakukan proses analisa yakni melakukan BI checking calon nasabah tersebut, dari BI checking kan bisa dianalisa dia sudah mempunyai kewajiban dimana saja dan kondisinya seperti apa, jika BI checking ternyata sudah bermasalah, maka tidak perlu dilanjutkan. Tetapi jika bi checking ternyata bagus maka dilakukan tahap survei on the spot baik survey ke rumah tinggal usaha, dan juga jaminan. Data yang dia berikan harus sesuai, baik itu data lapangan, data keuangan, *cash flow*. Tahap selanjutnya yaitu olah data, yakni analisa rasio, analisa *repairment capaity*, analisa kebutuhan modal yang dibutuhkan dan sebagainya. Setelah melakukan analisa dia akan menuangkan dalam sebuah proposal pembiayaan yang akan dimintakan persetujuan dalam komite pembiayaan, jadi yang memutuskan sebuah pengajuan pembiayaan itu bukan *account officer*, tetapi komite pembiayaan yang terdiri dari kepala divisi, kepala bagian, dan direksi. Jika sudah sesuai maka proposal akan disetujui. Dan akan disiapkan surat keputusan pembiayaan kepada nasabah bahwa pengajuannya disetujui dengan beberapa catatan atau perubahan misalnya untuk jumlah pembiayaan yang diajukan. Jika nasabah sudah menerima surat keputusan tersebut, selanjutnya dibuatkan akad pembiayaan. Jika tidak disetujui, maka itu akan dilakukan penolakan disampaikan kepada admin pembiayaan untuk dibuatkan surat penolakan.

Dari wawancara diatas, penulis menyimpulkan bahwa proses kerja seorang *account officer* yaitu:

1. Target Market (Pemasaran)

Pada BPRS Bangun Drajat Warga, telah ditetapkan beberapa kriteria pemasaran yang harus dilakukan oleh *account officer*, diantara adalah:

- a. Usaha Mikro
- b. Yayasan
- c. Perusahaan Swasta

2. Mengumpulkan Persyaratan Administrasi

Setelah *account officer* menemukan calon nasabah yang akan menerima pembiayaan, maka terlebih dahulu seorang *account officer* harus meminta persyaratan-persyaratan administrasi kepada calon nasabah untuk diproses lebih lanjut. Diantaranya persyaratan administrasi sebagai berikut:

- a. Foto copy KTP suami/isteri calon nasabah

Hal ini digunakan untuk melihat nomor KTP yang nantinya akan dicek melalui Bank Indonesia (BI) checking, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah calon nasabah mempunyai hutang pada bank-bank lain atau tidak.

- b. Foto copy surat nikah
- c. Foto copy kartu keluarga
- d. Foto copy SIUP, TDP, dan NPWP
- e. Foto copy jaminan dan lain-lain.

3. Pembuatan Proposal Analisa Pembiayaan

Ketika target pasar sudah ditemukan maka tugas *account officer* adalah membuat proposal pembiayaan yang tujuannya adalah untuk menganalisa calon nasabah agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah. Seorang *Account Officer* terlebih dahulu harus survei ke lapangan untuk melihat, menganalisa, serta menilai kelayakan dari calon nasabah.

4. Keputusan Pembiayaan

Dalam hal ini yang menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak. Jika diterima maka dikeluarkan suatu keputusan persetujuan dan dipersiapkan administrasinya. Keputusan pembiayaan mencakup: jumlah uang yang diterima, jangka waktu pembiayaan, biaya-biaya yang dibayarkan. Jika ditolak, maka dikeluarkan surat keputusan penolakan kemudian diserahkan kepada pemohon. Keputusan pembiayaan merupakan keputusan komite pembiayaan.

5. Penandatanganan Akad Pembiayaan

Kegiatan ini merupakan lanjutan dari diputuskannya pembiayaan, sehingga sebelum pembiayaan dicairkan, maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan, dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

6. Realisasi Pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening tabungan di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta.

Setelah analisa dan proses kerja yang dilakukan oleh seorang *Account Officer* di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga memang terlihat sangat ketat, prinsip kehati-hatian sangat diterapkan dalam analisa, bahkan pengambilan keputusan dalam hal ini adalah komite pembiayaan, dalam menentukan untuk disetujui atau tidaknya suatu permohonan akan melihat langsung (*survey*) usaha yang dikelola oleh pemohon, dengan begitu analisa pun akan terlihat sempurna dan terhindar dari kesalahan.

G. Analisis Peran *Account Officer* dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah *Murabahah*

Account Officer adalah petugas bank yang ditempatkan digaris terdepan dari suatu sistem perbankan. Oleh karena itu, *account officer* adalah orang yang pertama kali berhubungan langsung dengan nasabah dan bank. *Account Officer* merupakan ujung tombak dari perjalanan sebuah bank. Ia harus melakukan analisa-analisa yang sangat akurat dalam rangka mengeluarkan dana kepada nasabah-nasabah pembiayaan.

Semua pembiayaan *murabahah* yang digolongkan bermasalah dikelola secara objektif dan profesional sesuai dengan kebijakan dan

prosedur yang telah ditetapkan. Dalam islam diketahui bahwa para pihak yang mengadakan perjanjian harus memenuhi janjinya. Bila terdapat perselisihan maka diupayakan dengan cara bermusyawarah. Sebagaimana dijelaskan dalam al-Quran:

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِن لَّهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ
فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ
اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

Artinya:

“Bermusyawaralah dalam sesuatu urusan. Setelah kamu membulatkan tekad maka bertakwalah kepada Allah”. (Q.S Ali Imran:159).

Upaya yang dilakukan untuk penanganan pembiayaan bermasalah seperti yang dijelaskan oleh bapak Gayu selaku bagian *remedial*:

Yang pertama ketika nasabah itu belum bermasalah sudah dalam taraf masih ada tunggakan, itu masih menjadi kewenangan *account officer* untuk membina, *account officer* harus konfirmasi baik via telepon, whatsapp, bbm, dan ketika tidak ada upaya atau perbaikan maka ia harus *on the spot* dan menanyakan kenapa sudah ada tunggakan. Jika tunggakan sudah 3x maka dibuatkan surat konfirmasi. Jika nasabah masih mengabaikan surat konfirmasi yang pertama, maka dibuatkan surat konfirmasi yang kedua yakni surat somasi atau SP 1 sampai dengan SP 3. Dalam surat somasi ini, jika nasabahnya kooperatif, maka nasabah bisa mengajukan restrukturisasi, pembinaan ketika nasabah itu kurang dari lancar menjadi diragukan, maka pembinaan beralih kepada bagian *remedial* yang bertugas menangani nasabah pembiayaan bermasalah, kalau *remedial* bertugas menyelesaikan itu dia akan menjadi lancar atau lunas, kalau menjadi lancar bisa menyeter tunggakan, restrukturisasi atau penjualan agunan, tergantung pada komunikasi kooperatif atau tidak, dan juga kemampuan dari nasabah tersebut.

Dari hasil wawancara diatas, penulis menyimpulkan ada beberapa pencegahan dan juga penanganan pembiayaan bermasalah yaitu sebagai berikut:

1. Pencegahan Pembiayaan Bermasalah

Tindakan pencegahan ini lebih utama dilakukan daripada tindakan penanganan, prinsip inilah yang dipegang oleh *account officer* di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga. Oleh karenanya para bankir dan petugas bank perlu dibekali pengetahuan pencegahan pembiayaan bermasalah. Beberapa tindakan yang dilakukan oleh *account officer* dalam pencegahan pembiayaan bermasalah yaitu:

a. Berhati-hati dalam pemberian pembiayaan

Seorang *Account Officer* harus bertindak konservatif dalam menyalurkan pembiayaan. Dalam mengantisipasi masa depan (dalam pemberian pembiayaan selalu terdapat dimensi waktu, yaitu suatu masa pembiayaan baru dilunasi nasabah), tidak hanya berprediksi dari sudut optimis, yaitu usaha nasabah berkembang dengan baik dan maju, juga harus dari estimasi pesimis atau konservatif.

Ada beberapa langkah konkrit dalam tindakan konservatif tersebut diantaranya:

- 1) Mengikuti prosedur pemberian pembiayaan dengan baik. Dengan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan, proses seleksi akan berlangsung dengan sendirinya.
- 2) Menghindari sikap subyektif dalam memproses pembiayaan.

- 3) Seorang *Account Officer* harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya.
 - 4) Tidak segan-segan menolak suatu permohonan pembiayaan kalau memang hasil analisis sampai pada kesimpulan bahkan permohonan tidak layak untuk dibiayai oleh bank.
 - 5) Melengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan (yang telah disetujui) direalisasi.
 - 6) Seorang *Account Officer* harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dan harus dipenuhi oleh bank.
 - 7) Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Pendekatan pada pihak bank dapat dilakukan dengan cara mendatangi nasabah pembiayaan yang mengalami tunggakan. Kemudian membicarakan atau mendiskusikan masalah yang sedang dihadapi dan memberikan alternatif jalan keluar untuk menyelesaikannya.
- b. Mengadakan pengawasan pembiayaan secara terus-menerus

Tujuan utama pengawasan pembiayaan adalah mencegah sedini mungkin timbulnya praktik pemberian pembiayaan yang tidak sehat, merosotnya mutu pembiayaan yang disalurkan dan hal-hal lain yang dapat merugikan bank. Semakin besar jumlah pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, semakin besar pula intensif pengawasan pembiayaan yang dilakukan.

Ada beberapa cara pengawasan (pemantauan) yang dapat dilakukan dalam pembiayaan yang diantaranya:

- 1) Pengawasan terhadap setiap pembiayaan yang diberikan, apakah sesuai dengan ketentuan yang digariskan dalam kebijakan pokok penyaluran pembiayaan dan ketentuan yang berlaku.
- 2) Pemantauan terhadap perkembangan mutu pembiayaan yang telah diberikan, termasuk perkembangan kegiatan usaha nasabah.
- 3) Pengawasan terhadap setiap pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah yang terkait dengan bank dan nasabah besar tertentu.
- 4) Memantau gejala awal pembiayaan bermasalah dari para nasabah yang kemampuan dan kesediaannya mengembalikan pembiayaan mulai diragukan.
- 5) Mengevaluasi apakah penilaian terhadap tingkat kolektabilitas pembiayaan yang telah disalurkan sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh bank sentral atau tidak.
- 6) Pembinaan terhadap nasabah yang bermasalah yang masih dapat diselamatkan.
- 7) Memantau pelaksanaan dokumentasi dan administrasi pembiayaan yang telah disalurkan.
- 8) Memantau perkembangan cadangan penghapusan pembiayaan

2. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Dalam menangani pembiayaan bermasalah, PT. BPR Syariah sudah mempunyai tim khusus yang yakni bagian remedial. Adapun hal-hal yang dilakukan dalam menangani pembiayaan bermasalah yaitu:

- b. Apabila nasabah sudah masuk dalam kategori kurang lancar (kolektabilitas 2) atau diragukan (kolektabilitas 3), maka *account officer* perlu melakukan konfirmasi via telepon, bbm, whatsapp, dan lain-lain.
- c. Jika nasabah mengabaikan langkah yang pertama, maka langkah selanjutnya yaitu memberikan surat peringatan SP 1, 2, sampai dengan SP 3.
- d. Jika belum berhasil, dan nasabah sudah masuk dalam kategori macet atau kolektabilitas 4, maka akan dilakukan *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning*. Ketika nasabah tidak dapat mengembalikan pembayaran pada saat jatuh tempo, *account officer* akan melakukan *rescheduling* yaitu memberikan perpanjangan waktu pembayaran tanpa penambahan margin. Hal ini disebabkan karena kondisi usaha nasabah yang menurun baik dari segi omset maupun stok barang. Jika dalam akad perjanjian jangka waktu yang diberikan adalah 1 tahun, tetapi karena kondisi usaha nasabah menurun maka pihak BPR Syariah memberikan perpanjangan waktu misalnya menjadi 2 tahun disesuaikan dengan kemampuan nasabah, selanjutnya *restructuring* yaitu penambahan modal usaha dari PT. BPR Syariah yang tujuannya adalah dapat membantu nasabah dalam memulihkan kembali usahanya.

Hal ini disebabkan karena nasabah mengalami musibah bencana alam seperti kebakaran, banjir, dan lain sebagainya yang menyebabkan kondisi usahanya menurun bahkan habis. Untuk menanganinya maka perlu kiranya untuk memberikan penambahan modal agar menstabilkan kembali usaha nasabah, dan *reconditioning* yaitu ketika nasabah tidak mampu membayar, dan kondisinya juga kurang baik, maka pihak BPR Syariah melakukan *reconditioning* dengan membebaskan margin, sehingga nasabah hanya diwajibkan mengembalikan angsuran pokoknya saja.

- e. Langkah terakhir yang dilakukan adalah menjual jaminan dengan meminta persetujuan dari nasabah yang bersangkutan. Jika dalam proses penjualan jaminan, hasil penjualan melebihi dari kewajiban yang harus dibayar nasabah, maka sisanya akan dikembalikan kepada nasabah. Tetapi jika hasil penjualan tidak cukup untuk membayar kewajiban nasabah, maka terhitung sebagai kerugian nasabah.

Jadi, dengan adanya upaya-upaya tersebut, bahwa peran *account officer* dalam mencegah dan menangani pembiayaan bermasalah sudah baik karena pihak manajemen PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga selalu menekankan kepada para *account officer* selalu memantau dan memonitoring perkembangan usaha para nasabah yang sudah dibiayai, dengan cara wajib melakukan silaturahmi kerumah nasabah, melakukan pemantauan terhadap setiap pembiayaan yang diberikan.