

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Waktu dan Tempat Penelitian**

##### 1. Waktu Penelitian

Waktu yang diperlukan peneliti dalam pengumpulan data di lapangan adalah sekitar 10 bulan. Jangka waktu tersebut terdiri dari 5 bulan observasi awal dan penyusunan proposal, 5 bulan penelitian di lapangan dan penyusunan skripsi. Terhitung setelah persetujuan judul dari lembaga Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palangka Raya.

##### 2. Tempat Penelitian

Adapun mengenai tempat penelitiannya yang peneliti ambil sesuai dengan judul proposal ini yaitu pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Palangka Raya Jalan Diponegoro No. 46, Palangka Raya. Alasan memilih bank tersebut sebagai lokasi penelitian adalah, karena penulis ingin mengetahui manajemen risiko yang diterapkan BMI Cabang Palangka Raya dengan akad *musyarakah mutana'iqah* pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Muamalat iB serta mekanisme pembiayaannya.

#### **B. Pendekatan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka penelitian ini dapat dikategorikan sebagai penelitian kualitatif deskriptif. Menurut

Bogdan dan Taylor sebagaimana dikutip Moleong bahwa penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian dengan maksud memperoleh data deskriptif berupa kata-kata baik tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diteliti.<sup>1</sup>

Jadi, dengan penelitian kualitatif dapat diketahui gambaran tentang manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* yang diterapkan Bank Muamalat Cabang Palangka Raya pada produk KPR iBnya. Berdasarkan pendapat di atas, peneliti menggunakan pendekatan ini karena peneliti ingin mengetahui bagaimana proses penerapan manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* tersebut yang dipraktekkan di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya dan penelitian kualitatiflah yang lebih tepat dijadikan instrumen penelitian ini.

### **C. Objek Penelitian**

Objek penelitian ini adalah manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Termasuk mekanisme pembiayaannya, probabilitas munculnya risiko-risiko, dan upaya *me-manage* risiko baik yang masih diprediksikan maupun yang sudah terjadi dampaknya.

### **D. Subjek Penelitian**

Subjek dalam penelitian ini berdasarkan arahan bagian personalia adalah dua orang karyawan *account manager (AM) financing* yang satu bekerja di bagian *marketing financing* serta satu lagi dari bagian *financing*

---

<sup>1</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi 18, Bandung: Rosdakarya, 2004, h. 3.

*risk staff* (FRS) atau juga *branch collection* atau remedial sebagai informan atau narasumber karena karyawan tersebutlah yang menangani masalah pembiayaan terutama pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* pada produk KPR Muamalat iB. Selain itu ada dua informan pendukung, yaitu Imam Ma'sum dari bagian personalia itu sendiri,, kemudian salah satu staff dari bank Syaria'ah lain seperti Bank Syaria'ah Mandiri Cabang Palangka Raya, yaitu Tajudinooor.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

### 1. Observasi

Observasi adalah suatu usaha sadar untuk mengumpulkan data yang dilakukan secara sistematis, dengan prosedur yang terstandar.<sup>2</sup> Menurut Moleong dalam bukunya *Metodologi Penelitian Kualitatif*, yang diamati di sini adalah peristiwa atau fenomena sosial.<sup>3</sup> Penulis untuk saat ini hanya sekedar mengamati saja apabila tidak ada perubahan saat penelitian berlangsung yang membuat penulis mengubah metode observasinya. Data Penelitian yang diperoleh dari penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Gambaran umum seputar pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, seperti profil, struktur organisasi, dan sebagainya.
- b. Gambaran umum penerapan dan mekanisme pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Muamalat iB.

---

<sup>2</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Yogyakarta: Reneka Cipta, 1993, h. 191.

<sup>3</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 126.

- c. Risiko yang terjadi pada pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* dalam KPR Muamalat iB dan pengaruhnya terhadap aspek likuiditas dan aspek lainnya pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya
- d. Gambaran mengenai penerapan dan mekanisme manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* pada KPR Muamalat iB pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

## 2. Wawancara

Menurut Esterberg sebagaimana yang dikutip oleh Sugiyono bahwa wawancara merupakan cara memperoleh atau bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab antara dua orang atau lebih.<sup>4</sup> Wawancara yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semiterstruktur, yaitu di mana peneliti tidak hanya terpatok pada daftar pertanyaan yang sudah didesain melainkan juga di luar daftar pertanyaan tersebut atau tidak terstruktur apabila ada kondisi yang memungkinkan peneliti untuk melakukan hal itu. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan Sugiyono bahwa wawancara jenis ini lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur.<sup>5</sup> Melalui teknik wawancara ini, data yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

---

<sup>4</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Ed. Ke-6), Bandung: Alfabeta, 2010., h. 72.

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 73.

- a. Penerapan dan mekanisme pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* pada produk KPR Muamalat iB di bank Muamalat Cabang Palangka raya;
  - b. Risiko yang muncul dari pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* pada skim pembiayaan rumah baik yang diprediksikan maupun yang sudah terjadi;
  - c. Risiko-risiko yang timbul;
  - d. Upaya-upaya dalam mengelola risiko *musya>rakah mutana>qishah* pada produk KPRnya;
  - e. Pedoman yang digunakan;
  - f. Kendala-kendala yang dihadapi;
3. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi menurut Sarwono adalah mengkaji dokumen-dokumen berupa surat-surat, pengumuman tertulis, ikhitar rapat, dan bahan-bahan tulisan lainnya yang dapat membantu peneliti dalam memperoleh informasi.<sup>6</sup> Menurutnya pula, metode pengumpulan data ini sangat bermanfaat karena tidak mengganggu objek, subjek, dan suasana penelitian.<sup>7</sup> Sedangkan menurut moelong, dokumentasi merupakan bahan-bahan yang memberikan informasi berupa teks,

---

<sup>6</sup> Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006, h. 225.

<sup>7</sup> *Ibid.*

film, dan gambar.<sup>8</sup> Melalui teknik dokumentasi ini, data yang diperoleh adalah sebagai berikut:

- a. Sejarah Singkat berdirinya Muamalat Cabang Palangka Raya;
- b. Visi dan misi;
- c. Struktur organisasi bank;
- d. Ruang lingkup kegiatan usaha;
- e. Pedoman Kerja *financing coordinator, account manager (AM)* beserta Assistenya yang menangani pembiayaan *musyarakah mutana>qiṣah* pada produk KPR Muamalat iB;
- f. Brosur-brosur produk Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, terutama yang berhubungan dengan penelitian;
- g. Formulir pembiayaan nasabah;

#### **F. Pengabsahan Data**

Data yang telah diperoleh selanjutnya dilakukan pengabsahan data. Dalam hal pengabsahan data, peneliti menggunakan metode triangulasi yaitu dengan membandingkan antara suatu data yang diperoleh satu dengan data lainnya untuk keperluan pengecekan.<sup>9</sup>

Dalam penelitian ini, penulis akan membandingkan berbagai sumber data yang diperoleh dari teknik pengumpulaiyaann data sebagai berikut:

1. Membandingkan hasil wawancara dari masing-masing subjek dan informan.

---

<sup>8</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi 18, Bandung: Rosdakarya, 2004, h. 113-114.

<sup>9</sup> *Ibid.*, h. 178.

2. Membandingkan data hasil observasi di lapangan dengan hasil wawancara.
3. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen perbankan yang berkaitan dengan penerapan manajemen risiko *musya>rakah mutana>qishah* pada KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

### G. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mengorganisir atau mengurutkan data yang telah diperoleh dan dilakukan pengabsahan menjadi lebih sistematis sehingga ditemukan suatu pola dan tema serta menghasilkan teori. Milles dan Huberman mengemukakan bahwa analisis dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:<sup>10</sup>

1. *Data Colletion* (pengumpulan data), yaitu mengumpulkan data dari sumber sebanyak mungkin agar dapat diproses menjadi bahasan dalam penelitian tentunya hal-hal yang berhubungan dengan penerapan manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* pada KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.
2. *Data Reduction* (pengurangan data), yaitu data yang diperoleh dari lapangan penelitian dan telah dipaparkan apa adanya oleh sumber yang diperoleh, dapat dihilangkan atau tidak dimasukkan ke dalam

---

<sup>10</sup>Milles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, terjemahan Tjetjep Rohendi, Jakarta, Universitas Indonesia Perss, 1999, h. 16-18.

pembahasan hasil penelitian, karena data yang kurang valid akan mengurangi keilmiahan hasil penelitian.

3. *Data Display* (penyajian data), yaitu data yang diperoleh dari kaneh penelitian dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dan tidak menutup kekurangannya. Hasil penelitian akan dipaparkan dan digambarkan apa adanya khususnya tentang pengumpulan data dari sumber sebanyak mungkin oleh peneliti untuk dapat diproses menjadi bahasan penelitian tentunya hal-hal yang berhubungan dengan penerapan manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* pada produk KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.
4. *Conclusion Drawing/Verifying* (penarikan kesimpulan dan verifikasi), yaitu menarik kesimpulan mengenai penerapan manajemen risiko pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* pada KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya yang dilakukan dengan melihat kembali hasil penelitian yang diperoleh sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang diperoleh atau dianalisa. Hal ini dilakukan agar hasil penelitian secara kongkrit sesuai dengan keadaan yang terjadi di lapangan.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Lokasi Penelitian**

##### **1. Gambaran Tentang Kota Palangka Raya**

Kota Palangka Raya adalah ibukota dari provinsi Kalimantan Tengah. Ditinjau secara geografis, kota Palangka Raya terletak pada 6°40' – 7°20' BT (Bujur Timur) dan 1°30' – 2°30' LS (Lintang Selatan). Kota Palangka Raya memiliki wilayah administrasi yang terdiri dari 5 (lima) wilayah Kecamatan. Kecamatan tersebut terdiri dari Kecamatan Pahandut, Sebangau, Jekan Raya, Bukit batu, dan Rakumpit yang mana dari lima kecamatan tersebut terdiri dari 30 Desa/Kelurahan. Adapun wilayah-wilayah (Kabupaten) lainnya yang berbatasan dengan kota palangka raya:

- a. Sebelah Utara: Kabupaten Gunung Mas
- b. Sebelah Timur: Kabupaten Gunung Mas
- c. Sebelah Selatan : Pulang Pisau
- d. Sebelah Barat: Kabupaten Katingan<sup>11</sup>

Luas wilayah Kota Palangka Raya yaitu 2,678,51 Km<sup>2</sup> (267.851 Ha) dan dibagi menjadi lima kecamatan seperti yang telah disebutkan sebelumnya

---

<sup>11</sup> Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Palangka Raya, 2013, h. 3

dengan luas masing-masing 117,25  $\text{Km}^2$  (Pahandut), 583,50  $\text{Km}^2$  (Sebangau), 352,62 (Jekan Raya), 527,00 (Bukit Batu), 1.053,14 (Rakumpit). Luas wilayah Kota Palangkaraya (2,678,51  $\text{Km}^2$ ) dapat dibagi pula secara rinci menjadi beberapa kawasan:

- a. Kawasan Hutan: 2.485,75  $\text{Km}^2$
- b. Tanah Pertanian: 12,65  $\text{Km}^2$
- c. Perkampungan: 45,54  $\text{Km}^2$
- d. Areal Perkebunan: 22,30  $\text{Km}^2$
- e. Sungai dan Danau: 42,86  $\text{Km}^2$
- f. Lain-lain: 69,41  $\text{Km}^2$  <sup>12</sup>

## 2. Profil Bank Muamalat

### a. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

PT. Bank Bank Muamalat Indonesia (BMI) Tbk mulai berdiri pada tanggal 24 *rabi'ut tsani* 1412 H atau 1 Nopember 1991, dengan diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia. Bank ini mulai beroperasi sejak 27 *Syawwal* 1412 H atau 1 Mei 1992. Selain itu, bank mendapat dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, dan masyarakat dengan adanya bukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp. 84 miliar saat penandatanganan akta Perseroan.

---

<sup>12</sup> *Ibid.*

Saat ini Bank Muamalat telah melayani hingga melebihi 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Selain itu, Bank Muamalat didukung oleh Kantor Pos Online, 32.000 ATM, dan 95.000 merchant debit. Bank Muamalat juga mengeluarkan cabang di luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Pembukaan ke Malaysia tersebut bertujuan agar meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, melalui kerjasama dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS). Di Malaysia itu pula sudah terdapat akses ATM dari Bank Muamalat sebanyak lebih dari 2000 ATM.<sup>13</sup>

#### **b. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Cabang Palangka Raya**

Bank Muamalat Cabang Palangka Raya mulai didirikan pada tanggal 20 Desember 2004. Bertempat di Jl. Diponegoro No.17, Kelurahan Langkai, Kecamatan Pahandut. Lokasi tersebut dulunya adalah Kantor Pos, setelah renovasi tempat tersebut menjadi tempat beroperasinya Bank Muamalat di Palangka Raya untuk pertama kalinya. Palangka Raya merupakan cabang kelima se-Kalimantan dan merupakan cabang ke 37 se-Indonesia.

#### **c. Visi & Misi**

Bank Muamalat tentunya mempunyai Visi & Misi yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan dan kesuksesannya. Adapun Visinya adalah “Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di

---

<sup>13</sup> Bank Muamalat, “Profil Muamalat”, <http://www.bankmuamalat.co.id/tentang/profil-muamalat> (tanggal akses, 23 september 2014).

pasar rasional”, sedangkan misinya adalah “Menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.”.

**d. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya**

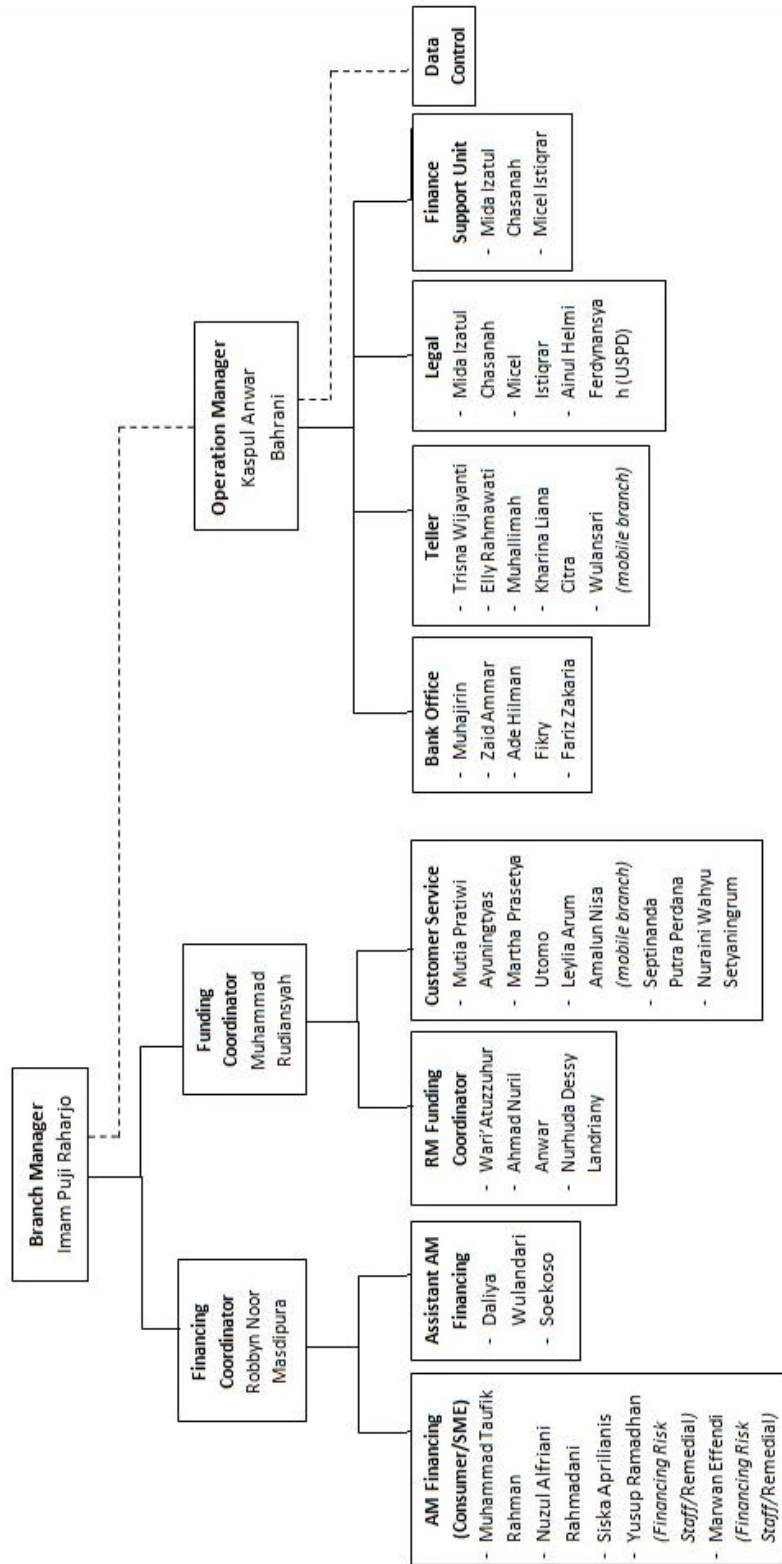
Seperti halnya organisasi pada umumnya, Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tentunya mempunyai rangkaian struktur organisasi untuk memperjelas tugas-tugas yang diemban setiap karyawan dan untuk kelancaran organisasi dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi ini berupa pengelompokan para karyawan ke posisi yang tepat dan sesuai tanggung jawab. Seperti yang diungkapkan Arifin, bahwa tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap posisi karyawan haruslah dirumuskan secara jelas, sehingga nantinya tanggung jawab dan hasil akhirnya mudah diukur.<sup>14</sup>

Struktur organisasi akan berubah sewaktu-waktu, tergantung pada besar-kecilnya bank, keragaman layanan, kemampuan dan kapabilitas karyawan, dan posisi. Dengan kata lain struktur organisasi ini, seperti pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya bersifat fleksibel karena tidak ada acuan baku dalam hal ini. Berikut struktur organisasi Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, khususnya pada Tahun 2014:

---

<sup>14</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, h. 108.

**STRUKTUR ORGANISASI BANK MUAMALAT INDONESIA  
CABANG PALANGKA RAYA**



Sumber: Dokumen laporan tahunan Bank Muamalat, Tahun 2014

#### e. **Produk & Layanan Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya**

Demi mensukseskan usaha bank Syariah, Bank Muamalat Cabang Palangka Raya mempunyai produk dan layanan tertentu yang disajikan kepada masyarakat. Adapun produk dan layanan tersebut adalah:

##### 1) **Produk Pembiayaan**

Bank Muamalat Cabang Palangkaraya membiayai nasabah untuk keperluan produktif maupun konsumtif. Akad untuk pembiayaan dari Bank Muamalat ini berupa *mura>bahah*, *musya>rakah*, *musya>rakah mutana>qishah*, *ijarah*, *ijarah muntahiya bittamlik*, *mudha>bahah* atau akad lainnya yang sesuai dengan Syari'ah. Meskipun begitu, apapun jenis produk yang nasabah ambil, akadnya ditentukan oleh bank berdasarkan penilaian kriteria kelayakan pada nasabah.

- a) *Pembiayaan Small & Medium Enterprise (SME)*, Produk pembiayaan yang ditawarkan bank untuk membiayai kebutuhan investasi, modal kerja, dsb. Produk pembiayaan ini juga bisa *take over* pembiayaan nasabah dari bank sebelumnya dengan menawarkan sistem angsuran

yang lebih *compatible* pada nasabah. Plafond yang diberikan mulai dengan kisaran 100-600 juta dengan waktu pembayaran maksimal 10 tahun. Khusus untuk pembiayaan modal kerja, waktu pembayaran maksimal 2 tahun.

- b) *Pembiayaan IB Properti Bisnis*, Produk pembiayaan yang ditawarkan bank khusus untuk pembelian toko/ruko dan *take over* kredit toko/ruko dari bank konvensional. Plafond yang diberikan mulai dengan kisaran 100-700 juta dengan waktu pembayaran maksimal 10 tahun.
- c) *IB Muamalat Multiguna*, Produk pembiayaan yang ditawarkan bank untuk konsumtif. Produk ini tersedia juga untuk pembelian/renovasi rumah, toko/ruko, kendaraan, dan bahkan modal kerja. Plafond pembiayaan yang tersedia mulai dari 10-100 juta rupiah dengan jangka angsuran maksimal 5 tahun. Produk ini juga bisa men-*take over* pembiayaan dari bank lain.
- d) *KPR Muamalat iB*, Produk pembiayaan yang ditawarkan bank khusus untuk pembelian, pembangunan atau renovasi rumah. KPR Muamalat iB khusus untuk pembangunan/renovasi rumah diberikan plafond pembiayaan mulai dari kisaran 50-450 juta dengan waktu pembayaran maksimal 15 tahun. Sedangkan untuk pembelian rumah, bank menggunakan KPR Muamalat iB dengan kongsi, artinya harus ada

porsi nasabah minimal 10-20%<sup>15</sup>. Dengan kata lain dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqishah*. Plafond yang diberikan mulai dari kisaran 100-300 juta dengan waktu pembayaran maksimal 15 tahun juga. Pembiayaan ini bisa *take over* dari KPR bank konvensional. Selain itu, dapat juga digunakan akad *ijarah muntahiyah bittamlik* untuk produk pembiayaan rumah *Baiti Jannati*.

- e) *Pembiayaan iB Muamalat Pensiun*, produk pembiayaan yang ditawarkan bank kepada pensiunan untuk memenuhi kebutuhan pembelian barang dan jasa. Plafond yang disediakan sekitar 50-250 juta dengan waktu pembayaran maksimal 15 tahun.<sup>16</sup>

## 2) Produk Pendanaan

Bank menawarkan produk pendanaan berupa giro, tabungan dan deposito dalam berbagai jenis produk untuk menghimpun dana, menstabilkan kas bank serta memberikan keamanan simpanan uang nasabah.

- a) *Giro Muamalat Ultima*, produk giro yang ditawarkan bank kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan bagi hasil/profit yang optimal. Selain itu, produk ini menggunakan akad *mudharabah* dan nasabah akan difasilitasi kartu

---

<sup>15</sup> Porsi nasabah bisa dianggap sebagai DP untuk KPR Muamalat iB dengan sistem kongsi

<sup>16</sup> Brosur-brosur pembiayaan Bank Muamalat Indonesia.



ATM Visa Debit Gold (khusus nasabah perorangan). Untuk biaya penutupan rekening, nasabah akan dikenakan 100 ribu rupiah.

- b) *Tabungan Muamalat Prima*, produk yang ditawarkan bank dengan keuntungan yang semaksimal deposito. Jumlah uang yang disetorkan ke bank harus senilai 25 juta atau lebih. Jika demikian ia akan mendapatkna bonus *waad*<sup>17</sup> tambahan sesuai jumlah tabungan yang ditentukan bank. Nasabahnya bisa perorangan atau non-perorangan (organisasi/perusahaan). Akad yang ditentukan adalah *mudha>bahah* dengan rasio dasar 5%:95 % khusus saldo di bawah 50 juta. Rasio atau nisbah bagi hasil nasabah akan meningkat jika lebih dari 25 juta.
- c) *Tabungan Muamalat iB*, Produk ini dapat digunakan nasbah untuk beragam jenis transaksi. Nasabah juga dilengkapi fasilitasnya dengan kartu ATM dan Debit berupa Kartu Reguler<sup>18</sup> dan Kartu Gold<sup>19</sup>. Selain itu nasabah akan dimudahkan melalui layanan *electronic banking* Bank Muamalat mencakupi ATM, *Internet Banking*, *Mobile Banking* dan *Phone Banking*. Nasabah juga dapat melakukan penyetoran pada *System Online Payment Point*) di Kantor Pos Seluruh Indonesia.

---

<sup>17</sup> Waad adalah koitmen bonus berupa tambahan nisbah atas *counter* yang berlaku.

<sup>18</sup> Dengan Kartu Reguler, nasabah bisa bertransaksi di ATM Bank Muamalat, ATM Bersama, ATM Prima, MEPS serta pembayaran belanja di jaringan *merchant* Prima Debit. Transaksinya tidak hanya di ATM dalam negeri, melainkan juga di Malaysia.

<sup>19</sup> Dengan Kartu Gold, nasabah bisa bertransaksi ATM di seluruh dunia melalui ATM Bank Muamalat, ATM Bersama, ATM Prima, MEPS, ATM Plus/Visa serta pembayaran belanja di jaringan *merchant* Visa.

Akadnya berupa *mudha>bahah* dan *wadi'ah*, namun jika akadnya *wadi'ah*, nasabah tidak diberikan nisbah sedikitpun.

- d) *Deposito Muamalat*, Produk pendanaan yang ditawarkan bank kepada nasabah untuk memudahkan investasi dan meperoleh hasilnya secara lebih maksimal dan sangat menarik, dari produk pendanaan lainnya. Nasabah dapat memilih jangka waktu yang tersedia dan lebih fleksibel. Dana investasinya akan dikelola secara *syari'ah*. Nasabah akan mendapatkan fasilitas asuransi jiwa sebesar deposito yang disetorkan atau maksimal sebesar Rp. 50.000/nasabah. Nasabah bisa perorangan, bisa juga non-perorangan (perusahaan/institusi).
- e) *Tabungan Haji Arafah iB*, Produk yang ditawarkan untuk nasabah yang ingin pergi haji. Nasabah dapat menentukan setoran sesuai keinginannya. Selain itu, nasabah juga disediakan fasilitas *standing instruction* agar saat keberangkatan haji nanti lebih terencana dan lancar.
- f) *Tabunganku*, produk pendanaan yang disediakan oleh bank untuk nasabah yang mash berstatus pelajar. Nasabah diebaskan akan biaya-biaya seperti biaya administrasi bulanan, penarikan tunai di *counter teller* dan biaya penggantian buku tabungan. Kecuali biaya pinalti karena tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut dan biaya penutupan rekening. Setoran awal minimal Rp. 20.000 (Untuk

selanjutnya setoran minimum menjadi Rp. 10.000) dan akadnya wadi'ah. Nasabah juga berkesempatan mendapatkan bonus bulanan dari tabungan ini.<sup>20</sup>

### 3) Layanan

Selain, produk-produk di atas, Bank Muamalat Cabang Palangka Raya juga mempunyai layanan sebagai sumber penghasilan tambahan.

- a) *ATM (Automatic Machine Teller) Muamalat*, layanan yang disediakan bank Muamalat berupa mesin *teller* selama 24 jam untuk penarikan dana tunai, pemindah bukuan antar rekening atau *transfer*, pembayaran Zakat, Infaq, dan Sedekah (ZIS), dan tagihan telepon. ATM Muamalat tidak hanya di Bank Muamalat saja, tetapi sudah tersebar di pusat perbelanjaan yang sudah ditentukan bank seperti bank lainnya. Kartu ATM Muamalat juga tidak hanya digunakan pada ATM Muamalat saja, melainkan juga pada AT BCA/PRIMA dan ATM Bersama. Nasabah akan dikenakan biaya penarikan kecuali ada produk tabungan tertentu yang membebaskannya.
- b) *Banker Close Muamalat*, layanan asuransi yang disediakan bank Muamalat bagi nasabah yang mau mengasuransikan dirinya seperti asuransi jiwa dan lain sebagainya.
- c) *Gerai Muamalat*, layanan yang ditawarkan bank untuk pembelian voucher dan pembayaran tagihan yang dilakukan secara tunai oleh

---

<sup>20</sup> Brosur-brosur produk pendanaan Bank Muamalat Indonesia.

masyarakat. Pembayaran atau pembelian voucher tersebut bisa listrik, telepon, tv kabel, air, dan *handphone*. Dengan Gerai Muamalat, nasabah bisa membayar yang demikian melalui *internet desktop* atau melalui *hanphone* dengan aplikasi yang disediakan bank. sebelumnya nasabah akan dibukakan rekening simpanan untuk Gerai Muamalat yang suatu saat akan dipakai untuk membayar tagihan atau voucher tersebut. Dalam hal ini, bank menerapkan akad *wakalah*, di mana bank mewakili penerimaan pembayaran dari perusahaan lain.

- d) *Shar-E Gold Debit*, Kartu debit yang memudahkan nasabah transaksi pada ranah Internasional.
- e) *SalaMuamalat*, Bank menyediakan layanan *Phone Banking* 24 jam *non-stop* dan *call-center* untuk memudahkan nasabah memperoleh informasi mengenai produk, saldo, transaksi, transfer antar rekening, mengubah PIN, serta informasi yang dibutuhkan lainnya setiap saat.
- f) *Pembayaran Zakat, Infaq, dan Sedekah (ZIS)*, bank menyediakan layanan ini untuk memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik kepada lembaga pengelola ZIS maupun kepada lembaga-lembaga ZIS lainnya yang tentunya bekerjasama dengan Bank Muamalat. Nasabah dapat melakukannya melalui *Phone Banking* dan ATM Muamalat di seluruh Cabang Muamalat yang tersedia.

- g) *Transfer*, layanan yang disediakan bank untuk mentransfer dana nasabah ke rekening nasabah lain. Biaya transfer akan dikenakan oleh bank berdasarkan bank yang akan dituju dari rekening yang akan menerima transfer. Nasabah bisa melakukan transfer dengan langsung ke Bank Muamalat, ATM, *internet banking*, atau *mobile banking*.
- h) *SMS Banking*, layanan yang disediakan bank untuk kemudahan nasabah dalam bertransaksi dengan mengirim SMS ke 62265. Layanan tersebut tentunya berupa saldo tabungan *Shar-E*.
- i) *Muamalat Mobile*, layanan yang disediakan bank berupa akses GPRS ke layanan perbankan secara *online*. Nasabah dapat dengan mudah melakukan transfer non-tunai seperti cek saldo, transfer, maupun melihat histori transaksi secara *real time* dengan biaya yang sangat murah.<sup>21</sup>
- j) *Baitulmaal Muamalat*, anak perusahaan Bank Muamalat berbentuk *baitul maal*, di mana nasabah bisa menyumbangkan dananya untuk kemanusiaan. Baitulmaal Muamalat awalnya berdiri tahun 1994 dari dibentuknya ZIS (zakat, infaq, sedekah) dan sosial kebajikan.<sup>22</sup>

## **B. Mekanisme Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya**

---

<sup>21</sup> Bank Muamalat, <http://www.bankmuamalat.co.id/layanan/layanan-24-jam> (tanggal akses, 23 september 2014).

<sup>22</sup> Bank Muamalat, <http://www.bankmuamalat.co.id/tentang/anak-perusahaan> (tanggal akses, 23 september 2014).

## 1. Ruang Lingkup Pembiayaan *Musya>rakah Mutana>qishah*

*Musya>rakah mutana>qishah* mempunyai ruang lingkup tersendiri. Karena fokus penelitiannya hanya pada produk KPR sehingga lingkungannya hanya pada pembiayaan konsumtif semata. Produk KPR dengan pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* mulai diresmikan untuk dijual oleh Bank Muamalat Cabang Palangka Raya pada bulan Mei 2007.

Menurut M. Taufik Rahman, Mekanisme pembiayaan *Musya>rakah Mutana>qishah* pada Kredit Pembiayaan Rumah pada bank Muamalat Cabang Palangka Raya mengikuti ketentuan *Standard Operational Procedure (SOP)* yang ditetapkan Bank Muamalat pusat. Tetapi sayangnya, data tersebut tidak bisa diperoleh karena menurutnya pula, data itu merupakan rahasia bank, kepentingan internal, dan sudah ketentuan dari pusat bahwa data tersebut tidak boleh diserahkan kepada pihak luar kecuali dengan wawancara lisan saja.<sup>23</sup>

Selain itu penulis juga tidak diizinkan untuk mengetahui para nasabah serta riwayat pembiayaannya. Karena menurut M. Taufik Rahman, ”untuk data nasabah tidak bisa kami kasih, karena bank harus menjamin kerahasiaan nasabah”. Hal ini sebagaimana yang terdapat dalam Undang-Undang (UU) Perbankan. Berdasarkan *absolute theory* tentang rahasia bank, bank

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 3 September 2014.

berkewajiban untuk menyimpan rahasia atau keterangan-keterangan mengenai nasabah dalam keadaan apapun.<sup>24</sup>

Menurut penulis, ada kemungkinan pihak Bank Muamalat masih berpegang pada UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Hal ini sebagaimana yang dikutip Anshori, di situ dijelaskan bahwa Rahasia bank meliputi nasabah penyimpan (deposan) dan nasabah peminjam<sup>25</sup> (debitur).<sup>26</sup> Namun Undang-Undang itu telah dirubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, di mana rahasia bank hanya meliputi nasabah deposan beserta simpanannya saja.<sup>27</sup> Sebagaimana yang terdapat dalam UU No. 10 Tahun 1998 pula, rahasia tersebut dapat dibuka untuk kepentingan perpajakan, perkara pengadilan, tukar-menukar informasi antar bank, dan atas izin nasabah atau ahliwarisnya.<sup>28</sup> Karena telah dipersempit lingkupannya sehingga nasabah peminjam tidak lagi disinggung. Dengan begitu penulis seharusnya bisa mengakses keterangan tentang nasabah pembiayaan untuk kebutuhan penelitian.

## **2. Proses Pembiayaan *Musya>rakah Mutana>qishah* pada KPR Muamalat iB Bank Muamalat Cabang Palangka Raya**

---

<sup>24</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Edisi Kedua*, Jakarta: Kencana, 2011, h. 132.

<sup>25</sup> Nasabah pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* dapat dikategorikan sebagai peminjam dalam cakupan ini UU ini.

<sup>26</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah: [UU No. 21 Tahun 2008]*, h. 98. Lihat juga Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, h. 136.

<sup>27</sup> Lihat Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008, h. 152. Lihat juga Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah: [UU No. 21 Tahun 2008]*, h. 98.

<sup>28</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Edisi Kedua*, Jakarta h. 137-139.

Sebelum dilakukan pembiayaan, Bank Muamalat Cabang Palangkaraya harus mengidentifikasi dan menganalisis pemohon (calon nasabah) terlebih dahulu. Setelah tahapan tersebut dilalui, maka selanjutnya adalah pembiayaan, kontrol hingga tahap pelunasan, kemudian evaluasi. Upaya manajemen risiko yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Palangka Raya telah dilakukan baik sebelum dimulainya akad maupun setelahnya atau dari proses awal hingga akhir pembiayaan. Seperti yang dituturkan M. Taufik Rahman “begitu satu udah nggak lolos, kita stop”.<sup>29</sup> Maksudnya adalah begitu suatu tahapan pembiayaan bermasalah, maka bank akan menghentikan proses analisis pembiayaan begitus saja, artinya nasabah sudah tidak layak dibiayai. Ini juga berlaku pada sistem *take over* KPR/PPR dari bank lain. Petugas bank yang menangani pembiayaan ini adalah *financing coordinator* yang berkoordinasi dengan *account manager (AM) financing* beserta asistennya.

Menurut penulis, petugas bank yang menangani di BMI Cabang Palangka Raya berbeda dengan apa yang disebutkan oleh rivai & veithzal, yang mana petugas bank yang menangani pembiayaan adalah *account officer*,<sup>30</sup> sedangkan di BMI Cabang Palangka Raya yang menangani demikian adalah *financing coordinator*, *AM Financing*, dan *Asssistan AM Financing*.

---

<sup>29</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september 2014.

<sup>30</sup> Veitzhal Rivai & Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, h. 271; 357.



## a. Persiapan Pembiayaan

### 1) Inisiasi

Menurut penuturan dari M. Taufik Rahman:

“Inisiasi ini sebenarnya kayak penentuan pembiayaan mana yang boleh kita biayain atau kebijakan mana yang boleh bank biayain, yang berdasarkan kriteria-kriteria yang kita nilai dari nasabah. lalu kita masukkan ke KPR atau multiguna atau modal kerja. Intinya mengetahui nasabah lah”.<sup>31</sup>

Pada tahap ini, pemohon mulai mengajukan permohonan pembiayaan kepada bank.<sup>32</sup> Bank akan menayakan motif, tujuan, dan keinginan pemohon<sup>33</sup> atas permohonan pembiayaan kemudian menentukan kriteria-kriteria yang harus dipenuhi pemohon serta. Dari situlah nasabah akan ditentukan produk pembiayaan dan jenis akad yang sesuai dengan kebutuhan pemohon sebagai persetujuan tahap pertama. Kemudian bank menyerahkan formulir pembiayaan kepada pemohon untuk diisi secara lengkap. Formulir yang akan diserahkan Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya kepada pemohon ada dua: Formulir Permohonan Pembiayaan Individual dan Formulir Aplikasi Pembiayaan Hunian Syariah.<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september 2014.

<sup>32</sup> Dalam pelaksanaan di Bank Muamalat, pengisian formulir permohonan sudah menyatakan kalau nasabah memohon pembiayaan.

<sup>33</sup> Hal tersebut akan ditanyakan bank apabila pemohon tidak mencantumkan motif, tujuan dan keinginan pada surat permohonan tersebut.

<sup>34</sup> Menurut M. Taufik Rahman saat diwawancarai, Formulir Aplikasi Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat masih dipakai untuk pembiayaan KPR Muamalat iB meskipun nama produknya tidak lagi Hunian Rumah Syariah.

Menurut penulis, cara pengajuan pembiayaan oleh BMI Cabang Palangka Raya ternyata tidak mengharuskan nasabah untuk membuat surat permohonan. Tidak seperti dikatakan Rivai & Veithzal, bahwa untuk pengajuan pembiayaan KPR, diperlukan surat permohonan oleh calon nasabah.<sup>35</sup>

Dalam formulir tersebut, beberapa hal yang harus diperhatikan dan dipenuhi nasabah:

- (1) Data keterangan pemohon, beserta istrinya (jika sudah menikah).
- (2) Data keterangan tentang pekerjaan pemohon, termasuk lama ia bekerja/buka usaha.
- (3) Data tentang pinjaman lain pemohon.
- (4) Data keuangan dan kekayaan pemohon.<sup>36</sup>

Selain itu, bank juga akan memberikan informasi mengenai ketentuan pembiayaan yang harus dipenuhi nasabah nantinya. Ketika tahap ini sudah dilalui, masih ada tahap lain yang harus dilakukan bank untuk memastikan kebenaran dari informasi-informasi yang diberikan pemohon. Karena tahap ini pemohon hanya menyerahkan berkas, formulir, serta menjawab *interview* dari bank untuk

---

<sup>35</sup> Veithzal Rivai & Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, h. 332.

<sup>36</sup> Formulir aplikasi pembiayaan Hunian Syariah Muamalat. Lihat juga Formulir Permohonan Pembiayaan Individual Bank Muamalat.

pengumpulan informasi yang ada. Itu berarti tahap ini merupakan awal dari segala proses analisis.

Menurut penulis, tahap inisiasi benar-benar diperlukan, karena untuk meminimlaiser risiko, nasabah perlu diidentifikasi sedetil mungkin beserta informasi-informasi yang diberikan seperti formulir pengajuan pembiayaan dan lain sebagainya. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan Rivai & Veithzal bahwa untuk mempercepat dan mempermudah saat mempertimbangkan suatu formulir pengajuan/ permohonan pembiayaan, hendaknya informasi selengkap mungkin. Seperti informasi mengenai keuangan, jaminan, jumlah pembiayaan yang dibutuhkan, jangka waktu, dan sebagainya.<sup>37</sup>

## 2) Solisitasi

M. Taufik Rahman mengatakan: “pengumpulan berkas itu, masuk dalam solisit”.<sup>38</sup> Dari situ dapat diketahui bahwa solitisasi merupakan salah satu tahap penyerahan kembali formulir dan berkas lainnya yang diperlukan, berkas-berkas tersebut akan sedikit berbeda, tergantung profesi pemohon. Seperti apabila dia seorang pengusaha, ia harus mempunysi bukti legalitas usaha, sedangkan pegawai diminta slip gaji 6 bulan terakhir. “Kunjungan juga termasuk solisit” tutur M.

---

<sup>37</sup> Veithzal Rivai & Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, h.272.

<sup>38</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 3 september 2014.

Taufik Rahman.<sup>39</sup> Ini berarti solitisasi juga merupakan kunjungan ke tempat pemohon. Kemudian wawancara (bila diperlukan), serta pembuktian keabsahan data/informasi yang diberikan tersebut dengan melakukan kunjungan dan pemeriksaan ke tempat usaha/kantor (*on the spot*). Tahap ini bertujuan untuk memastikan kebenaran lokasi usaha yang diinformasikan nasabah sebelumnya. Untuk lebih jelasnya, penulis menganalisis tahap solitisasi menjadi beberapa tahapan:

(1) Penyerahan Berkas & Wawancara

Pada saat pemohon sudah mengajukan formulir dan berkas-berkas tersebut, bank kemudian mewawancarai pemohon. Tujuan dari wawancara tersebut adalah untuk memastikan kebenaran data yang diisi pemohon serta kesesuaian dengan kebutuhan pemohon yang sebenarnya. Apabila terjadi ketidaksesuaian, seperti yang dikatakan M. Taufik Rahman “usaha berapa lama ini menyangkut ketentuan di kita juga, misalnya usahanya baru jalan setahun, kita nggak boleh biayain atau misalnya karyawan bekerja di PT ini, statusnya pegawai kontrak. Sudah berapa lama, setahun, langung kita tolak, CPNS kita tolak juga”.<sup>40</sup>

Menurut penulis, hal ini dilakukan bank karena usaha atau kerja pada waktu yang demikian dianggap prematur dan masih

---

<sup>39</sup> *Ibid.*

<sup>40</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 3 september 2014.

diragukan kemampuan membayarnya. namun apabila berkas-berkas yang diserahkan seperti kelengkapan surat jaminan tidak terpenuhi (tidak lengkap), masih bisa ditolerir karena nanti akan dicek di tahap berikutnya.

(2) *Bank Checking*

Apabila pemohon memiliki rekening bank (lain), *bank checking* dapat dilakukan. *Bank Checking* merupakan pemeriksaan mengenai bagaimana hubungan pemohon dengan bank langganannya. Di mana akan di check melalui rekening banknya (bisa di bank lain atau bank yang dimohon pembiayaan olehnya). Apabila ia seorang pengusaha, maka akan di check di bank berapa pendapatan usahannya, kemudian dicocokkan kesesuaiannya pada jumlah pendapatan yang diinformasikan pemohon melalui berkasnya. Namun apabila, ia seorang karyawan, yang akan dicek adalah jumlah pendapatan gajinya di rekening bank perbulannya dan disesuaikan dengan informasi nasabah pula, itu berlaku apabila penerimaan gajinya melalui bank. Pihak Bank Mualat Cabang Palangka Raya akan meminta data ini melalui notasi rekening pemohon 6 bulan terakhir, baik itu pendapatan maupun gaji. Jika itu tidak ada, dapat dilihat pada slip gaji tiga bulan terakhir. M. Taufik Rahman menambahkan soal mengurus

rekening pada *bank checking* “nasabahnya yang kita suruh, karena rekening dia”.<sup>41</sup> Menurut penulis itu berarti memang nasabah harus mengambil sendiri bukti rekening bank di mana ia bertransaksi, karena itu memang rekening pribadi. Serta pada UU. No 21 Tahun 2008 yang dikutip Anshor, memang tidak ada izin bank untuk mengecek tabungan nasabah di bank lain yang merupakan rahasia bank lain tersebut.<sup>42</sup>

Pada tahap ini Bank Muamalat Cabang Palangkaraya juga dapat melakukan *BI cheking*, di mana tahap ini digunakan untuk menentukan apakah nasabah terlibat pembiayaan dengan bank lain beserta kelancaran pembiayaannya. Dari tahap ini (*BI checking*), *capability* nasabah dalam membayar dapat juga diketahui di sini melalui riwayat pembiayaannya beserta *character*-nya apabila tahap sebelumnya kurang memuaskan.

Apabila pemohon tidak mempunyai rekening bank, tidak akan menjadi masalah bagi bank. Karena setelah ia menjadi nasabah nanti, ia wajib membuka rekening dengan bank tersebut. Rekening itu akan berkaitan dengan transaksi yang ia terima atau angsuran yang akan ia bayar dari pembiayaan tersebut.

### (3) Pemeriksaan *On the Spot*

---

<sup>41</sup> *Ibid.*

<sup>42</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah: [UU No. 21 Tahun 2008]*, h. 201

Tidak hanya itu, Bank kemudian melakukan kunjungan pemeriksaan *on the spot* di tempat usaha/kantor pemohon serta mewawancarainya lagi untuk memperkuat validitas informasi tersebut. Di samping itu bank akan meminta kelengkapan berkas pemohon yang kurang terpenuhi sebelumnya.

#### (4) *Personal Checking*

Setelah melakukan kunjungan dan wawancara pada tahap sebelumnya, langkah berikutnya adalah mempertanyakan watak, kepribadian (*Character*), dan produktivitas nasabah. Untuk itu bank melakukannya tidak lagi secara langsung pada nasabah, tetapi melalui orang-orang sekitarnya. Khusus pegawai, selain orang sekiar, rekan kerjanya juga akan diwawancarai bank mengenai hal ini.

M. Taufik Rahman mengatakan:

“kadang nasabah pun itu berbohong, slip gaji itu. Slip dapat gaji 2 juta misalnya karena berteman sama bendahara. “bikin gajiku 5 juta” misalnya. Karena anggapannya tunai kan kita nggak lihat buktinya. Makanya hal-hal yang seperti itulah kita nggak inginkan”<sup>43</sup>.

Oleh karena itulah, menurut penulis, *presonal checking* harus dilakukan lebih ketat lagi untuk menghindari hal-hal demikian.

---

<sup>43</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 3 september 2014.

(5) *Trade Checking*

*Trade checking* hanya dilakukan pada nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha. Bank mengecek semua sumber, nota, dan jumlah penjualan secara langsung di lokasi kunjungan. Selain itu, bank juga mengecek, usia jalannya usaha, besar pendapatannya perbulan, serta nota yang berhubungan dengan transaksi nasabah ke *supplier* (jika diperlukan).

Meskipun pada tahap inisiasi nasabah telah menyerahkan berkas yang berhubungan dengan keperluan *trade checking*, bank tetap memeriksa kembali secara detil dengan mengambil langkah ini untuk mengetahui secara pasti dan aktual kelancaran usaha nasabah serta menghindari hal yang terlerwatkan dalam mengamati nasabah. Hasil *trade checking* ini akan dibandingkan dengan berkas atau informasi yang telah diberikan nasabah pada tahap inisiasi.

Berdasarkan penyajian data di atas, menurut penulis, tahapan persiapan untuk pembiayaan terhadap nasabah oleh BMI Cabang Palangka Raya agak berbeda dari apa yang telah dipaparkan Rivai & Veithzal pada teori (Bab II). Karena sistem persiapan analisis pembiayaan BMI Cabang Palangka Raya mempunyai dua metode secara bertahap, yaitu inisiasi dan solitisasi. Namun pembahsan Rivai & Veithzal tersebut tidak mengenal



istilah demikian, meskipun inti kegiatannya sama-sama mengumpulkan informasi dan data selengkap mungkin.<sup>44</sup>

**b. Analisis Pembiayaan**

Setelah proses persiapan telah terlewati dengan baik, pembiayaan, selanjutnya akan dilakukan analisis yang lebih mendalam mengenai pembiayaan *musyarakah mutana'iqah*. Dengan menganalisis pembiayaan secara lebih teliti dan komprehensif, diharapkan bank dapat mengambil keputusan yang tepat. Tahapan analisis ini terdiri dari:

a) Analisis Profil Usaha

Analisis usaha dilakukan bank kepada nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha. Memang pada tahap *trade checking* sudah diketahui dengan pasti kondisi usaha beserta pendapatan nasabah, namun itu masih belum cukup meyakinkan bank karena masih ada tahapan atau proses yang harus dilewati nasabah. Dalam tahap ini, bank akan menganalisis usaha nasabah dari beberapa aspek seperti kehalalan usaha, besar pendapatan, kemampuan membayar, aspek pemasaran, prospek usaha, persaingan bisnis, kemudahan memperoleh bahan baku, dan usia usaha.

b) Analisis Hubungan Pembeli

---

<sup>44</sup> Lihat Veithzal Rivai, Andria Permata Veithzal, & Ferry N. Idroes, *Bank and Financial Institution Management: Conventional & Sharia System*, h. 309-344 untuk keterangan lebih lanjut.

Analisis di sini maksudnya adalah menganalisa hubungan antara nasabah sebagai pembeli barang dengan *supplier* atau *developer*. Terkadang nasabah membayar terlebih dahulu porsinya kepada *supplier* kemudian menginformasikan hal itu kepada bank saat inisiasi. Untuk memastikan informasi tersebut, bank mengunjungi *supplier* untuk memastikan kebenarannya. Tidak hanya itu, bank juga menganalisis status pembayaran tersebut kepada *supplier* seperti besar pembayaran yang sudah disetorkan nasabah dari harga barang yang ia beli. Dari analisis tersebut terkadang bank menemukan nasabah masih belum membayar pada *supplier* dan padahal ia mengatakan sudah membayarnya dahulu. Dari ketidaklancaran tersebut bank dapat memastikan bahwa ini akan berdampak pada bank itu sendiri pula dan otomatis pembiayaan tidak dapat dilanjutkan.

c) Analisis Keuangan

Untuk menganalisis keuangan nasabah, bank akan menganalisis kembali nota-nota penjualan dan pembelian, sumber pendapatan usaha, rekening bank dan laporan keuangan. Jika pemohon seorang pegawai, bank akan mengecek slip gaji dan rekening banknya. Tentu tujuannya untuk mengetahui kondisi keuangan pemohon. Analisis ini mempunyai kendala, terutama jika usaha nasabah berupa warung, maka perlu penanganan khusus dari bank. Hal-hal, yang harus

dilakukan bank untuk menangani ini adalah menanyakan kepada orang sekitar yang sekiranya mengetahui besar pendapatan nasabah tiap bulan atau kelancaran usahanya serta membantu nasabah tersebut membuat laporan keuangannya. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan nasabah tersebut akan pembuatan laporan keuangan itu sendiri. Berbeda dengan minimarket, M. Taufik Rahman mengatakan: dengan pencatatan transaksi dengan bantuan komputer akan memudahkan bank memeriksa keuangan usaha tersebut.

d) Analisis Jaminan

Dalam tahap inisiasi yang telah lewat, nasabah menyerahkan surat-surat jaminan dan sertifikat kepada bank. Dari tahap ini bank akan menganalisis kekelengkapan surat-surat jaminan tersebut. Untuk pemohon pembiayaan KPR, M. Taufik Rahman mengatakan “rumah yang dibeli itu dijadikan jaminan dan jaminan ini harus ada IMB, PBB, dan sertifikat, kalau salah satu itu nggak dipenuhi, kita nggak bisa biayain, langsung kita tolak”.<sup>45</sup> Menurut penulis, itu berarti bank tidak akan membiayai jika rumah yang dibeli tidak memiliki kelengkapan surat-surat yang disyaratkan bank meskipun nasabah sudah membeli rumah itu karena akan sulit bagi bank untuk membuat nasabah bertanggung jawab secara hukum jika terjadi masalah.

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tanggal 3 September 2014.

Ketika ditanya apakah boleh menggunakan jaminan lain selain dari rumah itu ia menjawab: “Kalau saat ini untuk produk KPR kita memang belum ada, artinya memang ketentuannya harus rumah itu yang dijaminkan. Rumah yang dibeli itu, nggak ada jaminan yang lain.”<sup>46</sup> sendiri karena untuk saat ini rumah tersebut yang bisa dijadikan jaminan dan tidak ada ketentuan menggunakan jaminan selain dari itu. Meski begitu bank tetap akan mengecek kelengkapan jaminannya. Tentunya dari rumah itu harus telah mempunyai surat jaminan. Adapun kelengkapan yang dicek adalah Surat Hak Guna Bangunan (SHGB), PBB (Pajak Bumi dan Bangunan), Surat Hak Milik (jika itu milik pribadi nasabah), sertifikat tanah, dan sertifikat lainnya. Sedangkan untuk pegawai, gajinya juga harus dijadikan sebagai jaminan, karena di situlah pemohon memperoleh penghasilan, jika tidak sesuai, proses pembiayaannya tidak bisa dilanjutkan (ditolak) atau plafonnya diturunkan sebagai opsi lain. Petugas bank yang melakukan analisis ini selain bagian *AM financing* beserta asistennya adalah tim legal. Dengan kata lain ini adalah tahap legalisir jaminan untuk bank.

e) Analisis Aspek Yuridis

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september 2014.

Analisis jaminan bisa dikatakan analisis aspek yuridis jika yang dianalisis itu legalitas jaminannya. Tidak hanya jaminan, berkas-berkas lain pun akan dicek dan dianalisis legalitasnya dan waktu berlakunya. Berdasarkan keterangan M. Taufik Rahman, berkas-berkas tersebut berupa Fotocopy KTP, SIM, Surat Kuasa Suami/Istri, akta nikah (kalau sudah menikah), akta kelahiran (suami/istri jika sudah menikah), dan berkas-berkas lainnya. Menurut penulis, tujuannya tentu agar nanti nasabah bisa bertanggung jawab atas pembiayaan yang diberikan serta meminimalisir risiko hukum dengan lengkapnya berkas-berkas tersebut yang ditinjau dari aspek yuridis. Meskipun demikian, tindakan ini masih tidak dapat membuat pembiayaan kepada nasabah aman 100% secara yuridis dan masih perlu tindakan kehati-hatian yang lebih intensif.

f) Analisis Kebutuhan Dana dan Sumber Pengembalian

Dalam analisis ini, bank harus memperhatikan kesesuaian besarnya dana yang diberikan dengan ketentuan bank dan kebutuhan biaya yang berdasarkan pada kondisi nasabah yang sebenarnya. Tahap analisis ini juga bisa dibidang untuk merinci kebutuhan dana nasabah agar tidak terjadi penyelewengan dana. Karena M. Taufik Rahman mengatakan “ada nasabah yang minta dana buat renovasi bagian atap rumah pada rumah tipe 38 sebesar 200 juta. Banyak yang seperti

itu.”<sup>47</sup> Memang padahal renovasi untuk tipe rumah tersebut tidak memakan biaya sebanyak itu. Ini berarti ada banyak nasabah yang tidak jujur (*bad character*) meminta pembiayaan dari bank. Sayangnya penulis tidak dapat mengetahui jumlahnya secara pasti karena tidak diizinkan mengetahui yang demikian karena itu akan mengarah pada kolektibilitas pembiayaan bank.

Selain itu bank juga menganalisis sumber pengembalian dari pemohon dengan jumlah dana yang dibutuhkannya. Dari situ dapat dianalisis *capacity* pemohon dalam mengembalikan dana dengan jangka waktu yang ditentukan bank dan jumlah angsuran per bulan yang harus dibayar.

g) Analisis Kesesuaian dengan Aspek Syari’ah

Beberapa berkas-berkas nasabah dan spesifikasi pembiayaan di atas akan dibandingkan kesesuaiannya dengan nilai-nilai dan aspek syari’ah. Seperti tujuan penggunaannya, kehalalan objek akadnya, sumber pengembalian dana, dan kesempurnaan dan terpenuhinya akad beserta rukunnya. Analisis ini bertujuan agar akad pembiayaan nanti tetap berada pada jalur Syari’ah.

h) Analisis Risiko

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tanggal 3 September 2014.

Analisis jaminan seperti pada pembahasan di atas termasuk analisis risiko. Dan menganalisis risiko-risiko yang muncul dari pembiayaan yang akan dilaksanakan dengan mempertimbangkan hasil analisis dan pengumpulan informasi sebelumnya.

Menurut penulis, dari tahapan analisis pembiayaan memang sudah mendetail pada beberapa aspek yang perlu dianalisis. Namun yang paling penting adalah aspek Syari'ahnya karena ini akan menyangkut label halal yang dipegang bank Syari'ah. Sebaik apapun upaya pembiayaan dan manajemen risikonya, jika tidak dilandasi dengan prinsip Syari'ah, bank Syari'ah menjadi sama saja dengan bank konvensional.

### **c. Keputusan Komite Pembiayaan**

M. Taufik Rahman menerangkan: “semua analisa marketing ini kita tuangkan dalam proposal pembiayaan”.<sup>48</sup> Berdasarkan keterangan di atas, semua proses analisis dilakukan, semua hasil analisis tersebut dituangkan dalam proposal pembiayaan berikut lampiran-lampiran berupa berkas-berkas pemohon yang diperlukan. Proposal tersebut kemudian diserahkan kepada komite pembiayaan dan keputusan akhir dipegang oleh komite tersebut apakah pemohon tersebut layak dibiayai.

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tanggal 3 September 2014.

M. Taufik rahman menuturkan: “komite pembiayaan itu orang yang memang sudah ditugaskan oleh perusahaan untuk memutuskan pembiayaan”.<sup>49</sup> Menurut penulis, berdasarkan keterangan di atas, penilaian analisis dari marketing bukanlah penentu kelayakan pembiayaan kepada nasabah, justru komite pembiayaanlah yang menentukannya.

Komite pembiayaan berjumlah 4 (empat) orang staff yang terdiri dari:

- a) Ketua komite/komite limit, pada bank Muamalat Cabang Palangka Raya, posisi ini diduduki oleh *Branch Manager* (BM).
- b) Anggota komite yang terdiri dari tiga orang staff.<sup>50</sup>

Meski permohonan pembiayaan (beserta proposal pembiayaan) nasabah sudah sampai ke tangan komite pembiayaan. Apabila mereka merasa belum yakin akan hal tersebut, mereka juga turut memastikan kebenarannya dengan apa yang telah dilakukan bagian *Account Manager* (AM) *Financing* dan tim legal sebelumnya. Apabila tidak sesuai dengan ekspektasi mereka, permohonan pembiayaan (yang disertai dengan proposal) itu dibatalkan atau ditolak meski sudah melalui proses analisis.

Bukti penggunaan dana juga akan diminta bank, termasuk jumlah dan arah penggunaan dananya oleh pemohon. Demi menghindari tindakan nasabah yang dinilai tidak jujur. Semua berkasnya sebagai syarat pembiayaan yang diminta bank harus lengkap, agar mudah di analisis.

---

<sup>49</sup> *Ibid.*

<sup>50</sup> *Ibid.*



Ketika permohonan pembiayaan sudah disetujui baik dari pihak *AM financing (marketing)* dan kemudian disetujui komite pembiayaan, maka pemohon sudah dijadikan sebagai nasabah.

d. Realisasi Pembiayaan

Ketika pemohon sudah resmi menjadi nasabah dan layak untuk dibiayai, selanjutnya Bank Muamalat Cabang Palangka Raya akan membuat surat penawaran (*offering letter*) kepada nasabah. Dalam surat tersebut berisi beberapa hal yang harus dipenuhi nasabah dalam berakad seperti membayar biaya administrasi terlebih dahulu. Jumlah biaya administrasi sekitar 1% dari jumlah pembiayaan kepada nasabah. Biaya administrasi fungsinya sebagai dana cadangan yang sudah ditentukan Bank Indonesia. Setelah itu nasabah akan didaftarkan ke asuransi apabila sebelumnya nasabah belum mempunyai asuransi. Tentunya asuransi yang ditawarkan tersebut berdasarkan persetujuan nasabah karena beban biaya akan bertambah untuk asuransi.

Selain itu nasabah juga akan diminta uang mukanya (DP) sebagai porsi keseluruhan dari nasabah. M. Taufik Rahman mengatakan bahwa Ketentuan uang muka/porsi minimal nasabah “kalau untuk tipe di bawah tipe 70, itu uang muka minimal 10 % . Tapi kalau diatas tipe 70 itu uang mukanya 20% minimal”.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 9 Oktober 2014.

Menurut penulis, DP dari akad ini memang tidak jauh berbeda dengan KPR akad selain *musya>rakah mutana>qisah* karena Dpnya minimal 10%, yang mana akad lainnya tersebut juga demikian.<sup>52</sup> Hanya saja, anggapan DP dalam akad *musya>rakah mutana>qisah* adalah porsi nasabah. Padahal sebagaimana yang tertuang dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) Nomor 14/33/DPbS pada bagian V Huruf A dan B, untuk penyertaan modal (*sharing*) dari bank, ditetapkan paling tinggi sebesar 80%.<sup>53</sup> Itu berarti bahwa ketentuan penyertaan modal nasabah minimal 20%, tidak memandang berapa tipe rumah yang dibeli dan juga ketentuan BMI Cabang Palangka Raya tidak mengikuti ketetapan SEBI tersebut. Memang sepantasnyalah porsi nasabah atau DP lebih besar dari DP KPR Muamalat iB dengan akad lain karena menyangkut konsep penyertaan modal.

Penentuan DP dari BMI Cabang Palangka Raya hampir sama dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Palangka Raya. Hanya saja akad yang dipakai pada seluruh pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Tapak sejahtera adalah *mura>bahah*. Untuk rumah tipe 70 ke bawah, itu DP dari BSM Cabang Palangka Raya minimal sebesar 10%. Sedangkan untuk tipe di atas 70, DPnya minimal sebesar 30%.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Brosur KPR Muamalat iB Bank Muamalat Indonesia

<sup>53</sup> Otoritas Jasa Keuangan, "Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 14/33/DPbS", <http://www.ojk.go.id/surat-edaran-bank-indonesia-nomor-14-33-dpbs> (tanggal akses 4 april 2014).

<sup>54</sup> Wawancara dengan Tajudinoor selaku Account Manager Pembiayaan Bank Syariah Mandiri bagian marketing.

Menurut penulis, DP BSM Cabang Palangka Raya untuk tipe di 70 ke bawah memang sama dengan BMI Cabang Palangka Raya. tetapi untuk di atas tipe 70 Dp minimalnya justru lebih besar 10% dari BMI Cabang Palangka Raya. Dengan demikian konsepnya jadi berkebalikan antara akad yang dipakai BMI Cabang Palangka Raya dengan BSM Cabang Palangka Raya.

Selain itu ia menambahkan, dalam menyetorkan DP “nasabah kan, kadang bayar duluan ke *developer*, tidak lewat kita. Artinya kita tidak melihat uangnya itu”.<sup>55</sup> Maka dari itu ia mengatakan bank akan meminta bukti transfer berupa kwitansi pada nasabah kemudian mengunjungi pihak *supplier* untuk memastikan kebenarannya.

Menurut penulis, memang ini agak menyimpang dari ketentuan akad yang sebenarnya dari *musyarakah mutanaqishah*, karena seharusnya calon nasabah harus menyetorkan porsinya terlebih dahulu kepada bank. Kemudian barulah disetorkan kepada *developer/supplier*. Ketka penulis menyinggung hal ini, ia memebenarkan “kalau konsep yang benar memang harus begitu, nanti kalau sudah akad, baru kita lemparkan ke penjual”.<sup>56</sup>

Untuk penetapan angsuran, menurut bank telah menetapkan biaya angsuran kepada nasabah melalui tabel angsuran yang disediakan kepada nasabah, termasuk marginnya. Tabel angsurannya dapat dilihat di bawah ini:

---

<sup>55</sup> *Ibid.*

<sup>56</sup> *Ibid.*

| Plafond     | Angsuran per Bulan |            |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|-------------|--------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|             | 1 Tahun            | 2 Tahun    | 3 Tahun    | 4 Tahun   | 5 Tahun   | 6 Tahun   | 7 Tahun   | 8 Tahun   | 9 Tahun   | 10 Tahun  | 11 Tahun  | 12 Tahun  | 13 Tahun  | 14 Tahun  | 15 Tahun  |
| 100.000.000 | 8.931.728          | 4.754.182  | 3.369.395  | 2.682.950 | 2.275.307 | 2.007.411 | 1.819.196 | 1.680.726 | 1.575.859 | 1.493.107 | 1.427.611 | 1.374.625 | 1.331.210 | 1.295.264 | 1.265.242 |
| 105.000.000 | 9.178.314          | 4.991.891  | 3.537.865  | 2.816.887 | 2.389.073 | 2.107.781 | 1.910.156 | 1.764.762 | 1.654.127 | 1.567.763 | 1.498.991 | 1.443.357 | 1.397.771 | 1.360.027 | 1.328.504 |
| 110.000.000 | 9.424.900          | 5.229.600  | 3.706.335  | 2.951.025 | 2.502.838 | 2.208.152 | 1.948.798 | 1.828.522 | 1.732.895 | 1.642.418 | 1.570.372 | 1.512.088 | 1.464.331 | 1.424.790 | 1.391.766 |
| 115.000.000 | 10.771.487         | 5.467.310  | 3.874.804  | 3.085.162 | 2.616.603 | 2.308.522 | 2.092.076 | 1.922.834 | 1.811.663 | 1.717.074 | 1.641.752 | 1.580.819 | 1.530.892 | 1.489.553 | 1.455.029 |
| 120.000.000 | 10.718.073         | 5.705.019  | 4.043.274  | 3.219.300 | 2.730.369 | 2.408.893 | 2.183.036 | 2.016.871 | 1.890.931 | 1.791.729 | 1.713.133 | 1.649.550 | 1.597.452 | 1.554.316 | 1.518.291 |
| 125.000.000 | 11.164.659         | 5.942.728  | 4.211.744  | 3.353.437 | 2.844.134 | 2.509.263 | 2.273.995 | 2.100.907 | 1.969.198 | 1.866.384 | 1.784.513 | 1.718.282 | 1.664.033 | 1.619.079 | 1.581.533 |
| 130.000.000 | 11.611.246         | 6.180.437  | 4.380.214  | 3.487.574 | 2.957.900 | 2.609.634 | 2.364.955 | 2.184.943 | 2.047.966 | 1.941.040 | 1.855.854 | 1.780.573 | 1.726.843 | 1.683.843 | 1.644.815 |
| 135.000.000 | 12.057.832         | 6.418.146  | 4.508.684  | 3.621.712 | 3.071.665 | 2.710.004 | 2.455.935 | 2.268.979 | 2.126.794 | 2.015.695 | 1.927.275 | 1.855.744 | 1.797.134 | 1.746.606 | 1.708.077 |
| 140.000.000 | 12.504.419         | 6.655.855  | 4.717.153  | 3.755.849 | 3.185.430 | 2.810.375 | 2.546.875 | 2.353.016 | 2.205.302 | 2.090.350 | 1.998.655 | 1.924.475 | 1.863.694 | 1.813.369 | 1.771.339 |
| 145.000.000 | 12.951.005         | 6.893.564  | 4.885.633  | 3.889.987 | 3.299.196 | 2.910.245 | 2.637.835 | 2.437.052 | 2.284.270 | 2.165.006 | 2.070.036 | 1.992.255 | 1.920.255 | 1.878.132 | 1.834.601 |
| 150.000.000 | 13.397.591         | 7.131.273  | 5.054.093  | 4.024.124 | 3.412.961 | 3.011.116 | 2.728.795 | 2.521.088 | 2.363.038 | 2.239.661 | 2.141.416 | 2.061.938 | 1.996.635 | 1.942.895 | 1.897.663 |
| 155.000.000 | 13.844.178         | 7.368.983  | 5.222.963  | 4.158.362 | 3.526.726 | 3.111.486 | 2.819.754 | 2.605.125 | 2.441.806 | 2.314.316 | 2.212.797 | 2.130.669 | 2.063.376 | 2.007.659 | 1.961.125 |
| 160.000.000 | 14.290.764         | 7.606.692  | 5.391.032  | 4.292.399 | 3.640.492 | 3.211.857 | 2.910.714 | 2.689.161 | 2.520.574 | 2.388.972 | 2.284.177 | 2.199.400 | 2.129.936 | 2.072.422 | 2.024.387 |
| 165.000.000 | 14.737.351         | 7.844.401  | 5.559.502  | 4.426.537 | 3.754.257 | 3.312.227 | 3.001.674 | 2.773.197 | 2.599.342 | 2.463.627 | 2.355.558 | 2.268.132 | 2.196.497 | 2.137.185 | 2.087.650 |
| 170.000.000 | 15.183.937         | 8.082.110  | 5.727.972  | 4.560.674 | 3.868.022 | 3.412.598 | 3.095.634 | 2.871.233 | 2.678.110 | 2.538.283 | 2.426.938 | 2.336.863 | 2.263.057 | 2.201.948 | 2.150.312 |
| 175.000.000 | 15.630.523         | 8.319.819  | 5.896.442  | 4.694.812 | 3.981.788 | 3.512.968 | 3.247.170 | 2.996.878 | 2.756.878 | 2.612.938 | 2.498.319 | 2.405.594 | 2.329.618 | 2.266.711 | 2.214.174 |
| 180.000.000 | 16.077.110         | 8.557.528  | 6.064.911  | 4.828.949 | 4.095.553 | 3.613.339 | 3.274.553 | 3.025.306 | 2.835.646 | 2.687.593 | 2.569.699 | 2.474.325 | 2.396.178 | 2.331.474 | 2.277.456 |
| 185.000.000 | 16.523.696         | 8.795.237  | 6.233.381  | 4.963.087 | 4.209.319 | 3.713.709 | 3.365.513 | 3.109.342 | 2.914.414 | 2.762.249 | 2.641.080 | 2.543.057 | 2.462.739 | 2.396.238 | 2.340.088 |
| 190.000.000 | 16.970.282         | 9.032.946  | 6.401.851  | 5.097.224 | 4.323.084 | 3.814.080 | 3.456.473 | 3.193.378 | 2.993.182 | 2.836.904 | 2.712.461 | 2.611.788 | 2.529.300 | 2.461.001 | 2.403.960 |
| 195.000.000 | 17.416.869         | 9.270.655  | 6.570.321  | 5.231.362 | 4.436.849 | 3.914.451 | 3.547.433 | 3.277.415 | 3.071.950 | 2.911.559 | 2.783.841 | 2.680.519 | 2.595.860 | 2.525.764 | 2.467.222 |
| 200.000.000 | 17.863.455         | 9.508.365  | 6.738.790  | 5.365.699 | 4.550.615 | 4.014.821 | 3.638.393 | 3.361.451 | 3.150.718 | 2.986.215 | 2.855.222 | 2.749.250 | 2.662.421 | 2.590.527 | 2.530.484 |
| 205.000.000 | 18.310.042         | 9.746.074  | 6.907.260  | 5.499.637 | 4.664.380 | 4.115.192 | 3.729.352 | 3.445.487 | 3.229.485 | 3.060.870 | 2.926.602 | 2.817.962 | 2.728.981 | 2.655.290 | 2.593.746 |
| 210.000.000 | 18.756.628         | 9.983.783  | 7.075.730  | 5.633.774 | 4.778.145 | 4.215.562 | 3.820.312 | 3.529.524 | 3.308.523 | 3.135.526 | 2.997.983 | 2.886.713 | 2.795.542 | 2.720.054 | 2.657.009 |
| 215.000.000 | 19.203.214         | 10.221.492 | 7.244.200  | 5.767.912 | 4.891.911 | 4.315.933 | 3.912.272 | 3.613.560 | 3.387.021 | 3.210.181 | 3.069.363 | 2.955.444 | 2.862.102 | 2.784.817 | 2.720.271 |
| 220.000.000 | 19.649.801         | 10.459.201 | 7.412.669  | 5.902.049 | 5.005.676 | 4.416.303 | 4.002.232 | 3.697.596 | 3.465.769 | 3.284.836 | 3.140.744 | 3.024.176 | 2.926.663 | 2.849.580 | 2.783.533 |
| 225.000.000 | 20.096.387         | 10.696.910 | 7.581.139  | 6.036.187 | 5.119.441 | 4.516.674 | 4.092.192 | 3.781.632 | 3.544.557 | 3.359.492 | 3.212.124 | 3.092.907 | 2.995.223 | 2.914.343 | 2.846.795 |
| 230.000.000 | 20.542.973         | 10.934.619 | 7.749.609  | 6.170.324 | 5.233.207 | 4.617.044 | 4.184.152 | 3.865.669 | 3.623.225 | 3.434.147 | 3.283.505 | 3.161.638 | 3.061.784 | 2.979.106 | 2.910.057 |
| 235.000.000 | 20.989.560         | 11.172.328 | 7.918.079  | 6.304.462 | 5.346.972 | 4.717.415 | 4.273.111 | 3.949.705 | 3.702.093 | 3.508.802 | 3.354.885 | 3.230.369 | 3.128.344 | 3.043.869 | 2.973.319 |
| 240.000.000 | 21.436.146         | 11.410.037 | 8.086.548  | 6.438.599 | 5.460.738 | 4.817.785 | 4.366.071 | 4.033.741 | 3.780.961 | 3.583.458 | 3.426.296 | 3.299.101 | 3.194.905 | 3.108.633 | 3.036.381 |
| 245.000.000 | 21.882.733         | 11.647.747 | 8.255.018  | 6.572.737 | 5.574.503 | 4.918.156 | 4.457.031 | 4.117.778 | 3.859.629 | 3.658.113 | 3.497.646 | 3.367.832 | 3.261.465 | 3.173.396 | 3.099.843 |
| 250.000.000 | 22.329.319         | 11.885.456 | 8.423.488  | 6.706.674 | 5.688.268 | 5.018.526 | 4.547.991 | 4.201.814 | 3.938.997 | 3.732.769 | 3.569.027 | 3.436.563 | 3.328.026 | 3.238.159 | 3.163.105 |
| 255.000.000 | 22.775.905         | 12.123.165 | 8.591.958  | 6.841.011 | 5.802.034 | 5.118.897 | 4.638.951 | 4.285.850 | 4.017.165 | 3.807.424 | 3.640.408 | 3.505.294 | 3.394.586 | 3.302.322 | 3.226.368 |
| 260.000.000 | 23.222.492         | 12.360.874 | 8.760.428  | 6.975.149 | 5.915.799 | 5.219.267 | 4.729.910 | 4.369.886 | 4.095.933 | 3.882.079 | 3.711.788 | 3.574.026 | 3.461.147 | 3.367.685 | 3.289.630 |
| 265.000.000 | 23.669.078         | 12.598.583 | 8.928.897  | 7.109.286 | 6.029.564 | 5.319.638 | 4.820.870 | 4.453.923 | 4.174.701 | 3.956.735 | 3.783.169 | 3.642.757 | 3.527.707 | 3.432.448 | 3.352.892 |
| 270.000.000 | 24.115.664         | 12.836.292 | 9.097.367  | 7.243.424 | 6.143.330 | 5.420.008 | 4.911.830 | 4.537.959 | 4.253.469 | 4.031.390 | 3.854.549 | 3.711.488 | 3.594.268 | 3.497.212 | 3.416.154 |
| 275.000.000 | 24.562.251         | 13.074.001 | 9.266.837  | 7.377.561 | 6.257.095 | 5.520.379 | 5.000.799 | 4.621.995 | 4.332.237 | 4.106.405 | 3.925.930 | 3.780.219 | 3.660.828 | 3.561.975 | 3.479.416 |
| 280.000.000 | 25.008.837         | 13.311.710 | 9.434.307  | 7.511.699 | 6.370.860 | 5.620.749 | 5.093.750 | 4.706.031 | 4.411.005 | 4.180.701 | 3.997.310 | 3.848.951 | 3.727.389 | 3.626.738 | 3.542.678 |
| 285.000.000 | 25.455.424         | 13.549.419 | 9.602.776  | 7.645.836 | 6.484.626 | 5.721.120 | 5.184.710 | 4.790.068 | 4.498.773 | 4.255.356 | 4.068.691 | 3.917.682 | 3.793.949 | 3.691.501 | 3.605.940 |
| 290.000.000 | 25.902.010         | 13.787.129 | 9.771.246  | 7.779.974 | 6.598.391 | 5.821.491 | 5.275.669 | 4.874.104 | 4.589.540 | 4.330.011 | 4.140.071 | 3.986.413 | 3.860.510 | 3.756.264 | 3.669.202 |
| 295.000.000 | 26.348.596         | 14.024.838 | 9.939.716  | 7.914.111 | 6.712.157 | 5.921.861 | 5.366.629 | 4.958.140 | 4.647.308 | 4.404.667 | 4.211.452 | 4.055.144 | 3.927.070 | 3.821.028 | 3.732.464 |
| 300.000.000 | 26.795.183         | 14.262.547 | 10.108.186 | 8.048.249 | 6.825.922 | 6.022.232 | 5.457.589 | 5.042.177 | 4.726.076 | 4.479.322 | 4.282.832 | 4.123.876 | 3.993.631 | 3.885.791 | 3.795.727 |

### Tabel Angsuran Pembiayaan KPR Muamalat iB (Kongsi)<sup>57</sup>

Menurut Taufik Rahman, Margin yang ditetapkan sekitar 10-13% dari total pembiayaan, namun berdasarkan angsuran tabel, keuntungan tersebut 13%. Hal tersebut berdasarkan perhitungan dibawah ini (dengan margin 13%) :

|                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| Harga Rumah               | : Rp. 300.000.000 |
| Uang Muka (Porsi) Nasabah | : Rp. 30.000.000  |
| Pembiayaan Bank           | : Rp. 270.000.000 |
| Margin                    | : 13%             |
| Jangka Waktu Pembiayaan   | : 120 Bulan       |

#### Perhitungan angsuran perbulan

$$= \frac{\text{Nilai Pembiayaan Bank}}{(1 - (1/1 + (\text{Margin Bank}/12 \text{ Bulan}))^{\text{Jangka Waktu}})}$$

$$= \frac{\text{Rp. 270.000.000}}{(1 - (1/1 + (13\%/12 \text{ bulan}))^{120})}$$

$$\text{Angsuran Perbulan (AP)} = \text{Rp. 4.031.390} \\ (\text{Angsuran tetap dari bulan 1 s.d. 120 bulan/10 tahun})^{58}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, bahwa dengan pembiayaan porsi bank (plafond) sebesar Rp. 270.000.000 dengan jangka waktu pelunasan perbulan selama 120 bulan atau 10 tahun sebesar Rp. 4.031.390 jika marginnya 13%. Menurut analisis penulis, jika dibandingkan dengan tabel angsuran

<sup>57</sup> Brosur “Pricing Pembiayaan KPR Muamalat iB (Kongsi): Pembiayaan Untuk Pembelian Rumah dan Take Over Kredit Perumahan dari Bank Lain”.

<sup>58</sup> Brosur KPR Muamalat iB Bank Muamalat.

sebelumnya, pada plafond bank sebesar Rp. 270.000.000 dalam waktu 10 tahun, angsuran perbulannya dapat dipastikan sebesar Rp. 4.031.390 pula. Dengan demikian margin yang tertera di tabel tersebut sebesar 13%. Namun berdasarkan brosur KPR Muamalat iB disebutkan bahwa “margin dapat berubah sesuai ketentuan yang berlaku”.<sup>59</sup>

**e. Monitoring & Kontrol Pembiayaan *Musya>raha Mutana>qisah* pada KPR Muamalat iB**

Untuk memastikan pembayaran nasabah tetap lancar sesuai yang diharapkan, banyak hal yang harus dilakukan Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Monitoring dan kontrol yang dilakukan bank ini tentunya lebih ketat dibandingkan bank konvensional. Masalah frekuensi kunjungan yang dilakukan bank, M, Taufik Rahman mengatakan “kunjungan setahun sekali, atau sebulan sekali dan lebih sering lagi ke nasabah yang memang mengalami kendala dalam pembayaran”.<sup>60</sup> Itu berarti kunjungan *monitoring* yang dilakukan bank disesuaikan dengan kondisi kemampuan membayar nasabah.

Berdasarkan pedoman kerja *AM Financing*, salah satu tugasnya adalah:

“melaksanakan pembinaan dan *monitoring* kegiatan sehari-hari nasabah, memastikan laporan keuangan setiap semester (*intern*) serta setiap tahun (*audited*) serta memastikan usaha nasabah berjalan dengan baik sebagaimana yang diproyeksikan dalam analisa.”<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> *Ibid.*

<sup>60</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tanggal 10 September 2014.

<sup>61</sup> Dokumen Pedoman Kerja/*Job Description* Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Kegiatan monitoring dan kontrol biasanya dilakukan dengan kunjungan ke tempat nasabah. Dalam kegiatan kontrol, ada beberapa hal yang harus diperhatikan pada aktivitas nasabah. Hal tersebut ialah:

a) Status Pemilikan Rumah

Dalam menyewakan rumah kepada nasabah, bank harus mengecek status pemilikan rumah yang dibeli nasabah. Karena dalam ketentuan, nasabah tidak boleh menyewakan kepada orang lain sementara ia masih belum melunasi angsurannya ke bank.

b) Kondisi Jaminan

Selama pemenuhan kewajiban nasabah sedang berlangsung, bank juga akan mengecek kondisi jaminan yaitu rumah yang dibeli nasabah itu sendiri. Untuk pengecekan, M. Taufik Rahman mengatakan bahwa:

“setiap setahun sekali, kita akan lihat kondisi jaminannya bagaimana. Kondisi rumah yang dipakai nasabah itu gimana. Salah satu tujuannya adalah untuk meminimalisir risiko, artinya jangan sampai rumah itu tidak dirawat. Yang menyebabkan nilai rumah malah turun, bukan tambah meningkat.”<sup>62</sup>

Menurut penulis, sebaiknya pengecekan kondisi jaminan itu dilakukan lebih intensif, semisal 6 bulan sekali. Kondisi rumah yang tidak diigninkan seperti kurang terawat dengan baik atau faktor lain yang merugikan dikhawatirkan akan rawan terjadi. Sehingga seperti yang disebutkan di atas bahwa nilai rumah justru akan menurun. Apabila terjadi

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 9 Oktober 2014.

penurunan harga karena hal tersebut, bank tentunya akan mengalami kerugian ketika jaminan rumah itu dijual.

c) Kondisi Usaha/Kerja

Apabila nasabah merupakan pengusaha, bank akan memonitoring dan mengontrol kondisi usaha nasabah tersebut. Itu berarti ada campur tangan bank selama nasabah terikat akad pembiayaan.

Bank akan selalu mengamati jumlah pendapatan yang diterima nasabah apakah lancar atautkah terkendala. Hal ini dilakukan agar nasabah segera memenuhi kewajibannya. Apabila ia terkendala pada kondisi usahanya, M. Taufik Rahman Mengatakan “kita ikut membantu. Misalnya memberi solusi atau gimana”. Tujuannya agar nasabah dari hal-hal yang tidak diinginkan seperti kebangkrutan usaha dan hal lainnya yang akan mempengaruhi *capacity* membayar. Misalkan ketika usaha nasabah,penjualannya mengalami penurunan, otomatis nasbahnya akan kesulitan membayar angsuran kepada bank. Bank datang untuk melihat permasalahannya terlebih dahulu, kemudian sebisa mungkin memberikan solusi yang tepat agar bisnis nasabah berjalan lancar dan dapat membayar angsuran kembali.

Untuk karyawan, bank akan mengecek gaji atau slip gaji nasabah. Karena kinerja nasabah dalam kerjanya bisa saja mempengaruhi jumlah gaji yang ia terima. Hasil pendapatan tersebut merupakan hasil yang akan



dibagikan kepada bank sesuai jumlah angsuran yang ditetapkan untuk mengurangi porsi bank. karena itulah sumber penghasilan nasabah merupakan perhatian penting bagi bank sejak awal. Seperti salah satunya adalah mengecek dan mengontrol kondisi usaha/nasabah ini.

Jika di lihat secara teknis di atas, pembiayaan *musya>rakah mutana>qishah* hampir sama dengan *ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT) karena di akhir masa sewa/pemanfaatan, bank menyerahkan barang kepada nasabah. perbedaanya hanya uang muka, uang muka nasabah pada *musya>rakah mutana>qishah* minimal harus 10-20% yang dianggap sebagai porsi nasabah dalam akad ini.

d) Beban pembayaran lain

Selain beban angsuran kepada bank, nasabah tentunya mempunyai beban pembayaran lain yang harus dipenuhi. Salah satunya adalah PBB (Pajak Bumi & Bangunan), listrik, air, dan kewajiban lainnya. Hal ini menjadi perhatian bank agar beban-beban tersebut tidak menghalangi nasabah dalam membayar angsurannya.

e) Kolektibilitas Pembiayaan

Dalam kegiatan *monitoring* pembiayaan, bank juga menggunakan pengukuran kolektibilitas pembiayaan. Untuk kriteria kolektibilitas pembiayaan, bank menentukan sebagai berikut:

- 1) Lancar (kol I), beberapa aspek keuangan/penghasilan nasabah bagus sehingga dapat membayar angsuran secara lancar.
- 2) Dalam perhatian khusus (kol II), beberapa aspek keuangan/penghasilan nasabah mengalami penurunan sehingga nasabah menjadi telat bayar atau sedikit kesulitan membayar angsuran. Untuk kol I dan II (nomor 1) dan 2)), penanganan ini masih di tangan bagian *AM financing* bagian *marketing* pembiayaan selama 90 hari/3 bulan.
- 3) Kurang Lancar (kol III), beberapa aspek keuangan/penghasilan nasabah mengalami masalah yang lebih besar dari kol II. Untuk kol III hingga seterusnya (nomor 3) seterusnya), penanganannya dilakukan tim FRS atau remedial.
- 4) Diragukan (kol IV), lebih parah dari kol III, tidak memperoleh penghasilan/dihabiskan untuk keperluan lain serta aspek lain yang membuat nasabah kesulitan membayar.
- 5) Macet (kol V), lebih parah dari kol IV, hilangnya sumber penghasilan, menanggung besarnya kerugian, jaminan sudah tidak dapat dicairkan dalam modal wajar yang membuat nasabah dipastikan tidak dapat membayar angsuran sama sekali.

Sistem penilaian pembiayaan nasabah dengan kolektibilitas pembiayaan yang digunakan oleh bank telah sesuai dengan apa yang

dipaparkan Rivai dan Veithzal. Namun sebutan dari Rivai dan Veithzal bukan kolektibilitas pembiayaan, melainkan kualitas pembiayaan meskipun mengandung kriteria-kriteria seperti lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, dan seterusnya. Kualitas pembiayaan adalah pengukuran dan penentuan kemampuan nasabah dalam membayar angsuran.<sup>63</sup>

Untuk data kolektibilitas pembiayaan *musyarakah mutana'iqishah*, M. Taufik Rahman mengatakan bahwa data tersebut tidak bisa diberikan, karena itu akan menyangkut kepentingan internal, kesehatan dan reputasi bank.<sup>64</sup>

Menurut penulis, hal itu memang benar. Ketika kolektibilitas pembiayaan diketahui pihak luar, dikhawatirkan akan berpengaruh pada reputasi bank karena ini memang menyangkut kesehatan bank. Semakin banyak pembiayaan bank yang bermasalah, semakin memburuk pula kesehatan bank.

#### **f. Dokumentasi & Pelaporan**

Hasil dari monitoring tersebut nantinya akan didokumentasikan dan dijadikan laporan untuk evaluasi nanti. Tidak hanya hasil monitoring, tetapi juga berkas-berkas yang telah diserahkan nasabah beserta hasil analisisnya

---

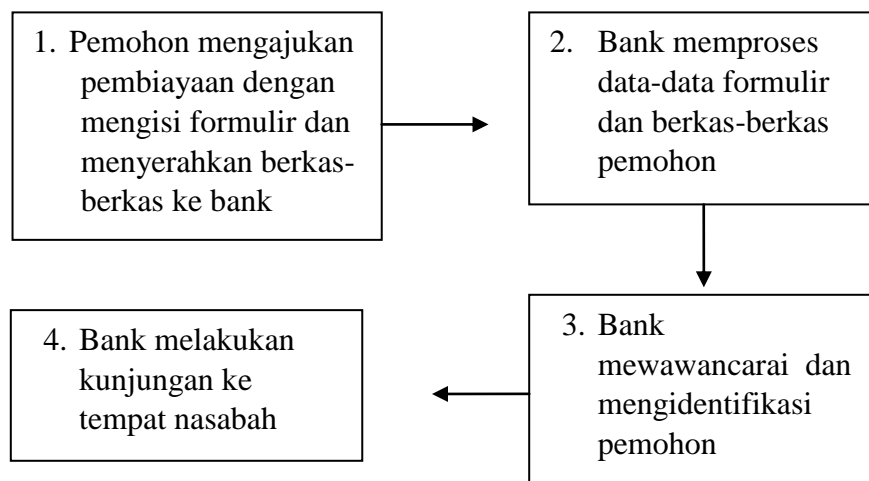
<sup>63</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 9 Oktober 2014.

<sup>64</sup> Veithzal Rivai & Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, h. 33-38.

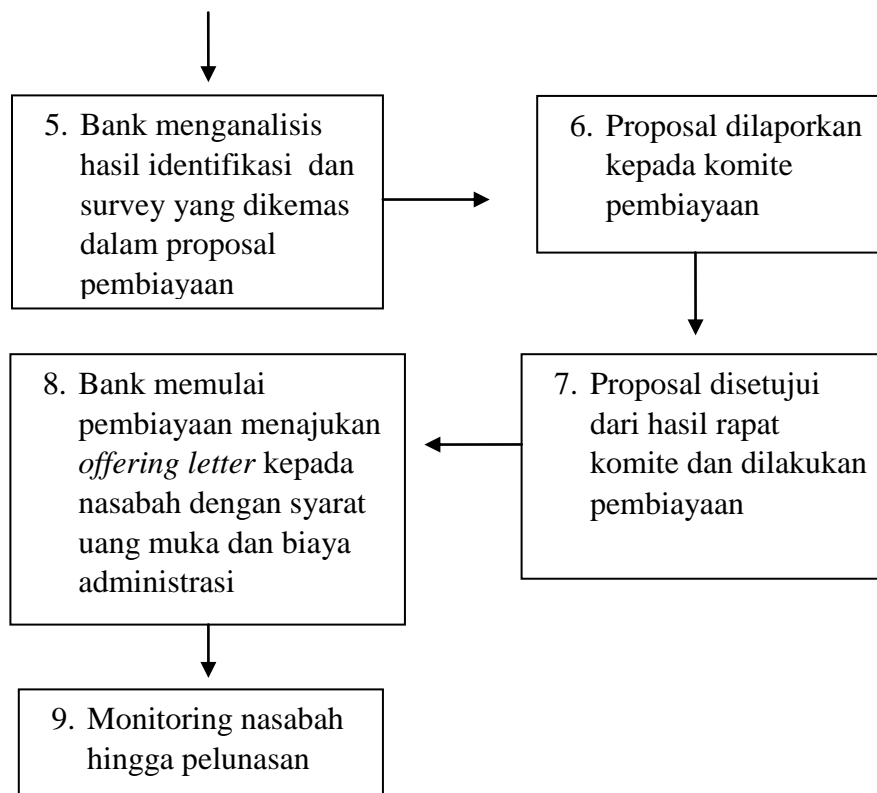
karena semua yang menyangkut pembiayaan perlu didokumentasi dan dilaporkan saat rapat evaluasi atau saat-saat tertentu lainnya.

Evaluasi pembiayaan dilakukan setiap akhir bulan. Dari evaluasi itu termasuk yang dibahas adalah hasil monitoring berupa kelancaran angsuran nasabah, kelancaran penghasilan, dan aspek lainnya untuk dijadikan bahan pertimbangan pada pembiayaan berikutnya. Misalkan pembiayaan nasabah bermasalah, saat dievaluasikan ternyata ia tidak akan mampu membayar angsuran karena kondisi usaha penghasilan nasabah kurang bagus, maka itu akan menjadi pertimbangan bank untuk tidak dengan mudah membiayai usaha nasabah semacam itu. Bank juga akan melaporkan hasil evaluasinya kepada Bank Indonesia (BI) setiap enam bulan sekali terkait hal ini.<sup>65</sup>

Alur pembiayaan dapat dilihat pada bagan alur pembiayaan singkat di bawah ini:



<sup>65</sup> Wawancara dengan Bpk. Taufik di Bank Muamalat tanggal 9 Oktober 2014.



**Gambar 4: Alur Pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* pada KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya.**

### **C. Manajemen Risiko Pembiayaan pada KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya**

Setiap kegiatan bisnis seperti pembiayaan tentunya mempunyai risiko atau konsekuensi terburuk yang akan terjadi nantinya. Ketidakpastian pengembalian dana dari nasabah pada suatu pembiayaan akan mempersulit bank dalam mencari penghasilannya. Tidak ada cara mencegah risiko tersebut timbul. Satu-satunya cara untuk menangani tersebut adalah manajemen risiko. Sebagaimana yang

tertuang dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 38 ayat (1) yang dikutip Anshori bahwa “Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen risiko, prinsip mengenai nasabah, dan perlindungan nasabah.”<sup>66</sup> Tidak hanya itu, pedoman kerja pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya juga mewajibkan bahwa salah satu tugas *AM financing* adalah “mengidentifikasi dan mengamankan risiko-risiko yang akan timbul.”<sup>67</sup> Itu berarti tidak hanya mengidentifikasi semata, bank juga berupaya penanganan atas risiko-risiko yang akan muncul agar pembiayaan berjalan dengan aman dan lancar.

Bank tentunya mengetahui bahwa pembiayaannya nanti akan terhambat dikarenakan faktor-faktor tertentu yang menyebabkan kurang lancarnya kegiatan pembiayaan tersebut. Karena itulah bank memprediksikan kapan risiko akan muncul meskipun risiko yang tidak diketahui lain akan muncul di luar dugaan.

Risiko-risiko yang terjadi pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya untuk saat ini adalah Risiko Kredit atau menurut istilah bank Syari’ah adalah risiko pembiayaan serta risiko likuiditas.

## **1. Manajemen Risiko Pembiayaan pada Produk KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya**

### **a. Risiko Pembiayaan**

---

<sup>66</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah: [UU No. 21 Tahun 2008]*, h 140

<sup>67</sup> Dokumen Pedoman Kerja/*Job Description* Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Dalam istilah konvensional risiko ini sering disebut risiko kredit. Risiko ini muncul ketika nasabah tidak bisa/tidak mau memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran (mengurangi porsi bank). Dalam hal ini, berdasarkan beberapa kasus yang ditemui bank, terjadi berbagai faktor yang menyebabkan risiko pembiayaan itu terjadi beserta manajemen risikonya:

1) Anak

Kelahiran anak akan menambah pengeluaran nasabah akan kebutuhan hidupnya. Otomatis akan menghambat pembayaran angsurannya kepada bank. Memang tidak masalah bagi bank apabila penghasilan nasabah banyak dan tidak menghambat pembayaran angsurannya. Tidak hanya itu, nasabah memiliki anak yang sudah besar atau/dan lebih dari satu juga menjadi perhatian bank mengingat pengeluaran untuk mereka lebih besar semisal biaya sekolah.

2) Perceraian

Akad *musyarakah mutana'iqah* mengikat nasabah beserta istri/suaminya apabila statusnya sudah menikah. Itu artinya apabila terjadi perceraian, akan menjadi masalah buat bank. Karena saat perceraian, nasabah tidak memikirkan masalah angsuran karena sibuk mengurus masalah perceraian dan memperjuangkan pengakuan hak

rumah. Perceraian tersebut otomatis mengurangi kelancaran pembayaran angsuran nasabah. Bank akan meneruskan penagihan kepada mereka berdua meskipun rumah tersebut telah menjadi hak salah satu mantan suami/istri, apakah ia akan melanjutkan angsurannya atau dengan terpaksa menjual rumah itu dengan lelang.

### 3) Hilangnya Sumber Penghasilan

Masalah ini merupakan salah satu risiko pembiayaan yang harus diperhatikan bank. Ketika nasabah mengalami kepailitan usaha atau terjadinya risiko kebangkrutan (pada pengusaha) atau diberhentikan kerja (pada pegawai) dan tidak mempunyai cara lain untuk mencari penghasilan, bank akan membantu nasabah sebisa mungkin membantu nasabah menyelesaikan urusan angsurannya, yaitu dengan menyuruh nasabah untuk menjual rumahnya ke pihak lain secara lelang. Jika dengan cara itu nasabah tidak bisa menemukan pembeli lain atau masih belum bisa melunasi dalam kurun waktu yang ditentukan, semisal enam bulan<sup>68</sup>, maka bank akan melakukan lelang atas rumah itu. Sebagaimana yang tertuang pada pasal 40 ayat (1) UU No. 21 Tahun 2008 yang dikutip Anshori, bahwa bank akan membeli jaminan/agunan untuk dijual secara lelang yang bertujuan untuk

---

<sup>68</sup> Menurut Mas Taufik, ketentuan batas waktu tersebut berdasarkan kebijakan masing-masing cabang. Pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, batas waktu yang ditentukan adalah 6 bulan terutama KPR Muamalat iB dengan akad *musya>rakah mutana>qishah*.



mempercepat penyelesaian kewajiban nasabah dalam melunasi pembiayaannya.<sup>69</sup>

#### 4) *Bad Character* (Watak Buruk)

Nasabah yang memiliki *bad character* juga tidak kalah pentingnya untuk menjadi perhatian ketat bank. Risiko inilah yang membuat bank kesulitan bahkan untuk meminta tagihan angsuran pada nasabah. Seperti kasus ada nasabah kaya yang dan ada uangnya namun ia malas membayar. Ada juga nasabah yang tetap tidak mau membayar atau selalu tidak ada saat bank meminta tagihan dan sulit berkomunikasi dengannya. Tindakan kriminalitas yang mengakibatkan nasabah harus ditahan di penjara merupakan kategori ini. Kasus semacam ini sering ditemui bank. *Bad character* juga dapat dideteksi oleh bank pada persiapan dan analisis pembiayaan dengan mengidentifikasi calon nasabah.

Selain itu, apabila *bad character* nasabah mengarah kepada persengketaan, maka jalan keluarnya adalah di arbitrase Syari'ah. Tetapi kata Marwan Effendi bahwa karena tidak ada lembaga tersebut di Kota Palangka Raya, maka terpaksa diadakan di Peradilan Agama

---

<sup>69</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah: [UU No. 21 Tahun 2008]*, h. 95 & 140.

(PA).<sup>70</sup> Menurut penulis, otomatis kasus ini akan diliput media yang kemudian jadi sorotan asyarakat. Memang pada Pasal 49 Huruf i Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 sebagaimana yang dikutip Djamil, Peradilan Agama berwenang menyelesaikan sengketa Ekonomi Syari'ah, termasuk di antaranya Bank Syariah dan Pembiayaan Syariah.<sup>71</sup> Padahal dewasa ini, untuk penyelesaian sengketa, seharusnya dapat diselesaikan secara non-litigasi di arbitrase. Karena bersifat tertutup atau tidak dipublikasikan bahkan biayanya murah dan proses penyelesaiannya tidak lama.<sup>72</sup> Untuk kasus nasabah bermasalah pembiayaan dengan bank, maka bagi bank bukan merupakan masalah untuk diliput karena yang bermasalah adalah nasabah sedangkan bank hanya menuntut haknya. Karena tidak adanya arbitrase tersebut, saat di pengadilan nasabah bisa meminta *off the record* pada media dengan membayar mereka jika tidak ingin masalahnya dipublikasikan.

##### 5) Penurunan Harga Rumah

Saat harga rumah menurun karena faktor-faktor tertentu, akan menjadi masalah bagi bank apabila nasabah tidak mampu melunasinya

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Marwan Effendi Selaku *Account Manager Financing* bagian *Financail Risk Staff* atau *Branch Collection* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya pada hari selasa, 16 September 2014.

<sup>71</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pebiayaannya Bermasalah di Bank Syariah*, h. 166.

<sup>72</sup> Endang Purwaningsih, *Hukum Bisnis*, Bogor: Ghalia Indoensia, 2010, h. 269. Lihat juga Zaeni Ashyadie, *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, Edisi Revisi, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009, h. 233-236 untuk keterangan lebih lanjut.

dan ketika dijual atau dilelang, perolehan untuk porsi bank menjadi berkurang. Artinya dari hasil penjualan rumah tersebut tidak mampu memenuhi angsuran untuk porsi bank. Apabila itu benar-benar terjadi, bank tidak dapat menagih kembali kepada nasabah karena pada dasarnya akad *musyarakah mutana'iqah* itu bentuknya dasarnya bagi hasil. Jika terjadi kerugian, maka akan ditanggung bersama-sama.<sup>73</sup>

Untuk menghindari hal itu, seperti yang disebutkan di atas bahwa bank akan melakukan *monitoring* kondisi rumah (jaminan) setahun sekali. Untuk masalah seperti ini, sudah menjadi bank agar kondisi rumah masih dengan harga stabil atau bahkan mengalami peningkatan. Peningkatan harga rumah terjadi setiap tahunnya jika dirawat baik-baik, namun bank tetap mengambil jumlah yang menjadi porsinya, misalnya saat harga rumah meningkat, porsi bank tetap tersisa 30 juta saja.<sup>74</sup>

#### 6) Meninggalnya nasabah

Meninggalnya nasabah tentunya akan menghambat pembayaran angsurannya kepada bank. Untuk mengantisipasi hal ini, bank sebelumnya meminta nasabah untuk diaftarkan ke asuransi Muamalat

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tanggal 3 September 2014.

<sup>74</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya tanggal 10 September 2014.

jika nasabah belum mempunyai asuransi. Bank sebelumnya memberitahu nasabah dan ahliwarisnya apabila dalam masa pembiayaan nasabah tiba-tiba meninggal dunia, maka ahliwarisnya harus segera melaporkan hal ini ke bank. Untuk selanjutnya M. Taufik Rahman mengatakan bahwa:

“semua pembiayaan nasabah kita *cover* asuransi. Jadi, kapanpun ia meninggal dunia, ahli waris mengurus surat keterangan klaim asuransi, nanti pembiayaan itu akan dilunasi oleh pihak asuransi.” dan itu lengkap dan benar<sup>75</sup>

Memang katanya sampai sekarang kasus ini belum terjadi.

Namun ia menambahkan:

“nasabah itu pada saat akad pembiayaan itu kita sudah mewanti-wanti. Artinya begini, begitu nasabah dalam masa pembiayaan meninggal dunia, maka ahli warinya kita segera untuk melapor ke bank. Untuk proses klaim asuransi. jadi cepat, biasanya nggak terlalu lama.”<sup>76</sup>

Menurut penulis, memprediksi suatu masalah yang akan terjadi memang sangat diperlukan. Apalagi jika ini adalah pembiayaan yang bisa sampai memakan waktu maksimal 15 tahun. Bank tidak dapat memprediksi kapan nasabah meninggal saat pembiayaan berlangsung. Untuk itulah bank harus tetap waspada, salah satunya dengan meng-*cover* nasabah dengan asuransi.

## **b. Risiko likuiditas**

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september 2014.

<sup>76</sup> *Ibid.*

Menurut penulis, ketika pembiayaan *musyarakah mutana'iqah* pada KPR Muamalat iB sudah banyak dijual bank, otomatis akan berisiko pada kondisi keuangan dan likuiditas bank. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan Fahmi bahwa risiko ini akan dialami bank di mana bank tidak mampu lagi memenuhi kewajibannya.<sup>77</sup> Tentunya disebabkan oleh sedikitnya atau tidak adanya kas bank karena banyak digunakan untuk pembiayaan. Dengan kata lain, masalah pembiayaan pada suatu bank bisa mengarah kepada risiko likuiditasnya.

Setidaknya ada tiga faktor yang mempengaruhi likuiditas bank dari suatu pembiayaan: jangka waktu, jumlah biaya, dan jumlah nasabah. Satu faktor saja terjadi masalah atau jumlahnya besar, maka akan berisiko pada likuiditas bank. Seperti pembiayaan berjangka panjang, otomatis berdampak pada likuiditas bank karena pengembalian dana dari nasabah yang cukup lama.<sup>78</sup>

### c. Risiko Hukum

Seperti yang dijelaskan sebelumnya, BMI Cabang Palangkaraya melakukan identifikasi dan pengecekan pada persiapan dan analisis pembiayaan. Tindakan pemeriksaan semacam itu tentunya juga menyangkut aspek yuridis nasabah yang mana nantinya pembiayaan ini bisa dipertanggungjawabkan nasabah ketika terjadi masalah dan tujuannya sudah

---

<sup>77</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Risiko: Teori, Kasus, dan Solusi*, Bandung: Alfabeta, 2011, h. 105.

<sup>78</sup> *Ibid.*

jelas untuk menghindari risiko hukum. Hal ini seperti yang dijelaskan Arifin dan Karim, risiko hukum akan timbul ketika bank tidak dapat menuntut secara hukum atau ada tuduhan yang kepada bank di mana bank tidak dapat menuntut secara hukum. Hal ini dikarenakan lemahnya aspek yuridis atau tidak ada hukum yang mendukung di suatu wilayah tertentu.<sup>79</sup>

Untuk dapat menangani risiko tersebut, seperti yang dipaparkan sebelumnya, bank melakukan analisis aspek yuridis seoptimal dan secermat mungkin. Hasil-hasil dari analisis tersebut akan menjadi senjata bank agar nantinya mampu menuntut atau membantah tuduhan secara hukum.

## 2. Upaya Penanganan Risiko

Untuk menangani risiko-risiko yang akan timbul, Bank Muamalat Cabang Palangka Raya telah menggunakan beberapa upaya anitisipasi yaitu:

### a. Identifikasi dan Analisis Nasabah

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, upaya manajemen risiko dilakukan Bank Muamalat Cabang Palangka Raya telah dimulai ketika calon nasabah/pemohon mengajukan pembiayaan. Bank mulai mengidentifikasi dan menganalisis pemohon dari berbagai aspek (khusus untuk pembiayaan konsumtif seperti KPR) seperti di antaranya pada lima dari prinsip 6C, yaitu *character* (watak), *capacity* (kemampuan membayar), *collateral* (jaminan), *condition of economy*, dan *constraints*

---

<sup>79</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, h. 233. Lihat juga, Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan keuangan*, h. 277.

(hambatan,) kemudian aspek yuridis dan aspek lainnya. Menurut penulis, Tahapan-tahapan pada proses persiapan pembiayaan, analisis pembiayaan, persetujuan komite, monitoring, dan seterusnya yang telah diterangkan sebelumnya merupakan tindakan manajemen risiko sampai tahap pelunasan.

#### **b. Menetapkan Jaminan**

Bank meminta jaminan/agunan kepada nasabah untuk mengantisipasi risiko pembiayaan atau kemungkinan gagal bayar. Menurut M. Taufik Rahman, sebagaimana yang telah disebutkan sebelumnya bahwa jaminan dari produk KPR Muamalat iB ini adalah rumah itu sendiri.<sup>80</sup> Menurut penulis, tindakan ini memang dibenarkan karena pembiayaan ini juga mengandung risiko yang tidak ringan, di mana ada saatnya nasabah tidak dapat atau tidak mau membayar atas alasan tertentu. Hal ini sebagaimana yang diatur dengan Pasal 8 UU No. 10 Tahun 1998 pada potongan ayat (1) yang dikutip Djamil:

“Untuk mengurangi risiko tersebut, jaminan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah dalam arti keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan Nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor yang penting yang harus diperhatikan bank. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang saksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan,...”<sup>81</sup>

---

<sup>80</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september.

<sup>81</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pebiayaian Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, h. 42.

Berdasarkan keterangan di atas, bahwa jaminan merupakan salah satu solusi penanganan risiko perbankan. Namun untuk saat ini, jaminan yang ditetapkan BMI Cabang Palangka Raya pada KPR Muamalat iB dengan akad *musyarakah mutana'iqah* seperti yang disebutkan tadi adalah rumah nasabahnya untuk dijaminan ketika gagal bayar kelak. Itu berarti ruang lingkup jaminan lebih sempit dari yang sudah diatur dalam Undang-Undang.

Biaya administrasi yang ditetapkan bank juga merupakan jaminan. Dengan artian bahwa jaminan akan keseriusan nasabah dalam bertransaksi pembiayaan, karena itu juga bisa dianggap jaminan uang muka selain DP atau porsi nasabah. Bank meminta biaya administrasi kepada nasabah untuk dana cadangan.

Adapun jumlah biaya adminitrasinya berdasarkan keterangan M. Taufik Rahman sekitar 1% dari total biaya yang dikeluarkan bank untuk nasabah. Bank tidak akan menggunakan biaya administrasi tersebut sebagai keuntungan.<sup>82</sup> Dengan kata lain, uang adminitrasi tersebut adalah uang muka untuk pembiayaan. Pencadangan tersebut sudah ditentukan oleh Bank Indonesia.

### **c. Menetapkan Denda**

---

<sup>82</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september.



Cara antisipasi berikutnya adalah menetapkan denda. Ketentuan denda tersebut berlaku pada semua lembaga keuangan yang menjalankan pembiayaan. Dalam menetapkan denda Marwan Effendi mengatakan: “Setiap tanggal 20, kami tagih. Biasanya kami telepon dulu nasabah soal tagihan. Jika terlambat dari yang sudah ditentukan, nasabah dikenakan denda”. M. Taufik Rahman turut membenarkan hal tersebut. Penentuan denda oleh BMI Cabang Palangka Raya ini berbeda dengan bank lain. Denda akan bertambah setiap bulan jika masih belum dibayar segera. Adapun penentuan dendanya sebagai berikut:

- 1) Untuk plafond Rp. 2.000.000 ke bawah, dendanya Rp. 50.000.
- 2) Untuk plafond lebih dari Rp.2.000.000 hingga kurang dari Rp.5.000.000. dendanya Rp. 100.000.
- 3) Untuk plafond dari Rp.5.000.000 hingga Rp.10.000.000, dendanya Rp.150.000.
- 4) Untuk plafond lebih dari Rp.10.000.000 hingga Rp.20.000.000, dendanya Rp. 200.000.
- 5) Untuk plafond lebih dari Rp.20.000.000 hingga Rp.50.000.000, dendanya Rp.250.000 .

- 6) Untuk seterusnya dari setiap angka awal 2 ke 5 dan ke 10, dendanya akan meningkat per-Rp. 50.000.<sup>83</sup>

Selain itu denda tersebut akan dimasukkan bank ke Baitulmal Muamalat untuk tujuan kemanusiaan.<sup>84</sup> Menurut penulis, secara konsep denda bisa disamakan dengan riba karena akan bertambah setiap hari atau setiap bulan ketika nasabah terlambat membayar. Denda bertujuan mendisiplinkan nasabah agar membayar tepat pada waktunya. Memang pada dasarnya riba adalah tambahan yang tidak dibenarkan dalam Islam meskipun di awal akad dan besarnya tetap.<sup>85</sup> Tetapi karena kata M. Taufik Rahman sebelumnya bahwa denda tersebut untuk dana kebajikan di Baitulmal Muamalat, yang mana dana tersebut akan disalurkan untuk dana amal atau kemanusiaan, penulis berpendapat bahwa penetapan denda semacam itu tidak apa-apa, karena ini juga upaya bank mendorong nasabah untuk beramal. Hal ini juga bertujuan meminimalisir risiko likuiditas dan risiko kredit yang disebabkan nasabah tidak membayar tepat waktu.

#### **d. Asuransi**

Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, seperti nasabah meninggal pada , maka saat awal akad bank akan men-*cover* nasabah

---

<sup>83</sup> Wawancara dengan Marwan Effendi selaku *Account Manager Financing* bagian *Financing Risk Staff* atau *Branch Collection* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 16 september 2014.

<sup>84</sup> *Ibid.*

<sup>85</sup> Lihat juga Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan keuangan*, h. 38.

dengan asuransi. Untuk penetapan *cover* asuransi pada nasabah, M. Taufik Rahman mengatakan “Nggak wajib, untuk pengajuan nggak perlu. Pada saat disetujui, pada saat akad, dia menyetujui untuk diasuransikan dengan *Banker Close Bank Muamalat*”<sup>86</sup>

Jadi, bank Muamalat juga mempunyai layanan asuransi tersendiri untuk meng-*cover* nasabah. Apabila sebelumnya nasabah tidak menyetujuinya untuk diasuransikan, kata M. Taufik Rahman bank seperti biasa akan memberikan dua pilihan, diteruskan atau dijual/dilelang ketika masalah ini terjadi.<sup>87</sup>

#### e. Mengunjungi Nasabah

Menurut bpk. Taufik, bank akan mengunjungi nasabah untuk mempertanyakan masalah angsuran yang belum dibayar. Kunjungan tersebut dilakukan oleh tim FRS atau remedial untuk menangani pembiayaan nasabah yang bermasalah.<sup>88</sup> Bpk. Fendi turut membernakan hal yang demikian karena bpk. Fendilah termasuk petugas bank yang menangani hal ini. Upaya ini dilakukan setelah bank mencoba berkomunikasi dengan nasabah, namun tidak ada jawaban atau kepastian nasabah untuk membayar segera. Bank akan melihat kondisi usaha atau

---

<sup>86</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 10 september.

<sup>87</sup> *Ibid.*

<sup>88</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* dan bpk. Marwan Effendi selaku *Account Manager Financing* bagian *Financing Risk Staff* atau *Branch Collection* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 16 September 2014.

pekerjaan nasabah, bagaimana kondisi keuangan dari hasil usaha atau gajinya serta alasan lainnya atas ketidakmampuan membayar. Bank akan berusaha memberikan solusi yang tepat berdasarkan masalah yang dialami nasabah agar nantinya nasabah mampu/mau membayar kembali.

Menurut penulis, memang seharusnya bank melakukan beberapa tindakan antisipasi terhadap risiko-risiko suatu pembiayaan pembiayaan dari awal hingga akhir masa pembiayaan. Tujuannya tentunya menghindari terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan seperti kerugian bank dalam pembiayaan serta kerugian lainnya. Hal tersebut sebagaimana yang dituang dalam pasal 29 ayat (3) Undang-Undang Perbankan yang dikutip Muhammad bahwa:

“dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip bagi Syari’ah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank.”<sup>89</sup>

Penanganan pembiayaan nasabah yang bermasalah akan ditangani bagian AM *financing* bagian *marketing*. Tetapi jika lewat dari 90 hari/3 bulan, maka masalah ini akan ditangani oleh AM *financing* bagian *financing risk staff (FRS)* atau disebut *branch collection* atau juga remedial.

### **3. Rangkaian Proses Manajemen Risiko**

Berdasarkan analisis penulis atas penjelasan-penjelasan sebelumnya, jika ditinjau pada tahapan manajemen risiko, maka untuk rangkaian proses

---

<sup>89</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari’ah*, h. 54.

manajemen risiko dalam lingkup Bank Muamalat Indonesia Palangka Cabang Raya adalah sebagai berikut:

**a. Identifikasi dan Pemetaan Risiko**

Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya telah melakukan identifikasi pada persiapan dan analisis pembiayaan. Dari tahap ke tahap nasabah terus diidentifikasi, terutama pada *character* dan *capacity*-nya. Seperti pada saat solisitasi bank mengunjungi lokasi usaha/kerja, selain validitas sumber penghasilan, bank juga dapat memprediksi *capacity* calon nasabah. Dengan dilakukan persiapan dan analisis pembiayaan di atas, maka dapat diketahui pula risiko-risiko yang akan diterima bank nantinya.

Kemudian misalnya *character* calon nasabah dapat dideteksi dengan cara *personal checking* dengan menanyakan kepribadian pemohon kepada orang terdekatnya, atasannya dan kenalan lainnya. Ketidaksesuaian data yang dicek oleh bank dengan informasi yang diberikan nasabah pun juga merupakan identifikasi *character*, itu berarti pemohon tidak jujur. Jadi, ketika *character* dan *capacity* pemohon tidak memenuhi ekspektasi bank, permohonan pembiayaan akan dibatalkan/ditolak.

Alasan penolakan tersebut adalah bank tidak mau menanggung risiko yang telah diidentifikasi dari aspek-aspek tertentu dari nasabah. Hal

tersebut sesuai dengan suatu aturan keras yang dikutip Arifin: “bila tidak dapat mengontrol risiko, hilangkanlah”.<sup>90</sup>

#### **b. Penilaian/Kuantifikasi Peringkat Risiko**

Setelah menemukan dan mengidentifikasi risiko-risiko dari informasi pemohon, maka selanjutnya adalah menilai peringkatnya seberapa besar nilai item-item informasi nasabah. Cara pengukuran risiko BMI Palangka Raya berbeda dengan apa yang telah dijelaskan pada bab II. Di mana menurut Karim (seperti yang dibahas di bab II pula), sistem pengukurannya dengan metode *probability* dan *impact*. Untuk mengukur risiko, BMI Palangka Raya menggunakan Formulir Peringkat Nasabah, di mana bank sendiri yang akan mengisi formulir tersebut.<sup>91</sup> Dengan formulir itu bank akan menilai nasabah dari beberapa aspek penilaian, seperti status keluarga (lajang atau punya istri atau/dan anak), banyaknya sumber penghasilan, beban-beban biaya lain, jarak rumah nasabah dengan bank, dan aspek lainnya yang perlu dinilai. Ketika semuanya ditotal, peringkat risiko nasabah akan kelihatan besarnya. Sistem pengukuran risiko BMI Palangka Raya akan ditentukan dengan tingkatan R1 hingga R7. Jika risiko yang akan ditimbulkan dari total penilaian aspek nasabah dalam suatu pembiayaan levelnya dari R1 hingga R6, nasabah masih dapat dibiayai. Jika R7 bank tidak direkomendasikan untuk melakukan

---

<sup>90</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, h. 231.

<sup>91</sup> Demi kepentingan internal bank, M. Taufik Rahman mengatakan Formulir Peringkat Nasabah tidak bisa diminta.

pembiayaan. Plafond pembiayaan bisa diturunkan bukan dari tingkat risiko tersebut, melainkan keputusan dari komite pembiayaan.<sup>92</sup>

### c. Antisipasi Risiko

Setelah risiko diidentifikasi dan diukur peringkatnya, seperti yang disebutkan sebelumnya, maka bank harus merencanakan tindakan antisipatif mana yang sesuai dengan risiko tersebut. Misalkan, dari contoh di atas bahwa hasil pengukuran risiko pada Formulir Pemingkatan Nasabah tingkatnya R5, maka komite pembiayaan mengambil tindakan dengan pertimbangan tertentu, seperti penurunan plafond atau menentukan waktu yang lebih panjang (maksimal 15 tahun) dengan sedikit angsuran. Seperti yang terdapat pada dokumen pedoman kerja bahwa bank harus memperpanjang masa pembiayaan dengan analisis intensif agar nasabah tetap pada kol I (lancar).<sup>93</sup>

### d. *Monitoring dan Evaluasi Risiko*

Setelah pembiayaan berjalan, dalam kegiatan *monitoring* pembiayaan, risiko merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan bank. Seperti kunjungan yang dilakukan BMI Cabang Palangka Raya ke tempat nasabah, memonitoring kegiatan usaha atau mengecek pendapatan/gajinya. Dari situ, bank dapat selalu mewaspadaai risiko yang

---

<sup>92</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *marketing* dan bpk. Marwan Effendi selaku *Account Manager Financing* bagian *Financing Risk Staff* atau *Branch Collection* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 16 September 2014.

<sup>93</sup> Dokumen Pedoman Kerja/*Job Description* Bank Muamalat Indoensia Cabang Palangka Raya.

akan timbul baik yang dapat diprediksi maupun di luar prediksi dan mempersiapkan tindakan antisipasi yang tepat.

Selain itu, bank juga akan mengevaluasi hasil pemantauan risiko untuk kegiatan bisnis ke depannya. Sedangkan evaluasi risiko yang dilakukan bank dalam hal ini terdapat dalam kegiatan evaluasi pembiayaan. Adapun evaluasi pembiayaan yang dilakukan bank berdasarkan keterangan M. Taufik Rahman adalah, mengevaluasi kelancaran-kelancaran aspek dari pembiayaan. Seperti pada kondisi usaha nasabah, ketika kondisi usaha tersebut menjadi kurang bagus, bank akan *me-list* usaha yang sejenis dengan nasabah dengan tidak akan membiayai dengan kondisi usaha semacam itu.<sup>94</sup> Evaluasi pembiayaan dilakukan tidak hanya pada akhir masa pembiayaan, tetapi pada waktu-waktu yang diperlukan untuk berevaluasi.

#### **4. Kendala dalam Manajemen Risiko**

Upaya manajemen risiko pada pembiayaan juga mempunyai kendala-kendala. Dalam pelaksanaan pembiayaan *musyarakah mutana'ah* pada KPR Muamalat iB dan manajemen risikonya, bank menemukan kendala-kendala tertentu. Adapun kendala-kendala menurut M. Taufiq Rahman dan Marwan Effendi, dalam pelaksanaan manajemen risiko pembiayaan dalam

---

<sup>94</sup> Wawancara dengan M. Taufik Rahman di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya tanggal 9 Oktober 2014.



KPR Muamalat iB ini adalah jarak dan komunikasi pada beberapa nasabah yang ditangani.<sup>95</sup>

Menurut penulis, kendalanya tidak hanya itu, *bad character* pada nasabah juga bisa dianggap kendala bagi bank, yang mana nasabah tidak mau membayar angsuran ke bank dan membuat suatu tindakan yang tidak dibenarkan. Seperti setiap melakukan kunjungan ke rumah nasabah, ia selalu tidak ada di rumah atau kosong. Ada kemungkinan nasabah tidak mau ditemui karena takut ditagih.

---

<sup>95</sup> Wawancara dengan Taufik Rahman selaku *Account Manager Financing* bagian *markerting* dan bpk. Marwan Effendi selaku *Account Manager Financing* bagian *Financing Risk Staff* atau *Branch Collection* di Bank Muamalat Indoensia Cabang Palangka Raya tanggal 16 September 2014.