

ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BANK MUAMALAT CABANG KUPANG – NUSA TENGGARA TIMUR

ANALYSIS OF THE PROBLEM OF FINANCING COLLECTIBILITY AT MUAMALAT BANK KUPANG BRANCH – EAST NUSA TENGGARA

Saidatul Humayrah Bethan dan Safaah Restuning H. Lc.,MA.Ek

*Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jalan Lingkar Selatan,
Tamantirto, Kasihan Bantul Yogyakarta 55183*

Email : irahumayrah96@gmail.com

restuninghayati@yahoo.com

Abstrak

Pembiayaan bermasalah merupakan hal yang tak dapat dihindari dari dunia bisnis perbankan. Oleh karena itu, instansi keuangan baik bank syariah maupun konvensional telah mempersiapkan cara untuk menghadapi risiko pembiayaan tersebut. Hal ini tidak jauh dari apa yang dialami Bank Muamalat Cabang Kupang dan menarik dalam penelitian ini, untuk mengetahui apa saja penyebab pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Cabang Kupang, apa saja langkah-langkah yang ditempuh guna menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Cabang Kupang, dan bagaimana penerapan manajemen risiko di Bank Muamalat Cabang Kupang agar terhindar dari pembiayaan bermasalah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan menggambarkan, meringkas berbagai situasi dan kondisi atau berbagai fenomena realita sosial di masyarakat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. (1) Faktor internal yaitu pada pihak bank yang harus lebih ketat lagi dalam melakukan perekrutan SDM dan (2) faktor eksternal yaitu, keadaan ekonomi suatu wilayah tempat nasabah berada, manajemen dari bisnis nasabah, dan dari segi persaingan/kompetitor, serta penerapan manajemen risiko telah direalisasikan pada saat nasabah mengajukan akad.

Kata Kunci : Analisis, Pembiayaan Bermasalah, Risiko, Manajemen

Abstract

Problematic of financing collectibility is unavoidable on the banking business. Therefore, the financial institutions of sharia and conventional banks have prepared ways to solve financing risks. this is experienced by Bank Muamalat Branch Kupang and it is tremendously interesting to investigate and to analyze whether the causes of problematic financing at Bank Muamalat Branch Kupang, whether are the steps taken to solve problematic financing at Bank Muamalat Branch Kupang, and how the implementation of risk management at Bank Muamalat Branch Kupang to avoid the problem financing. The research uses descriptive qualitative research method that aims to describe, summarize various situation and condition or various phenomenon of social reality in society.

The results of this study indicate that there are several cause factors of problematic financing. (1) Internal factors are on the banks that must be more strict in the recruitment of human resources and (2) external factors consist of the economic conditions of an area where customers are located, management of the customer business, and the aspect of competition has been realized when the customer submits the contract.

Keywords : *analysis, problematic of financing collectibility, risks, management*

PENDAHULUAN

Pada usianya yang masih relatif muda Perbankan Islam di Indonesia telah banyak menanggung amanah, tanggung jawab, serta ekspektasi yang besar. Sejak Bank Muamalat Indonesia berdiri pada tahun 1992, sebagai salah satu instansi intermedator yang menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami surplus dan menyalurkannya kepada masyarakat yang mengalami defisit, perbankan Islam diharapkan untuk dapat mengoptimalkan laba serta meningkatkan nilai bagi para *stakeholder*-nya.¹

Kredibilitas dan kinerja pimpinan, karyawan, sistem produk dan layanan, jaringan dan teknologi perbankan Islam baik dan dan menyempurnakan sistem perbankan yang ada. Selanjutnya, kemampuan manajemen perbankan Islam mempengaruhi masa depan perbankan Islam dalam menghadapi berbagai perubahan pesat yang terjadi saat ini. Tidak dapat dipungkiri pada era globalisasi, pesatnya informasi dan teknologi serta inovasi keuangan membuat sektor keuangan, tempat perbankan Islam bernaung, menjadi makin kompleks, dinamis, dan kompetitif.²

Kondisi ini dapat berpotensi meningkatkan risiko terhadap perbankan Islam dimana semua risiko ini mutlak harus dikelola. Suatu sistem yang perlu dipahami oleh para bankir bank Islam yang mampu mengarahkan dana kelolaan mereka pada aktivitas-aktivitas pembiayaan dan jasa yang memiliki rasio risiko terhadap potensi imbal hasil yang terbaik. Para bankir bank Islam diharapkan mampu menguasai teknik dan instrumen manajemen risiko tradisional yang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah, tetapi teknik dan juga manajemen instrumen risiko yang unik yang terdapat pada perbankan Islam.³

¹ Imam Wahyudi, et. al ., *Manajemen Risiko Bank Islam*, Jakarta : Salemba Empat, 2013, hal. 2.

² Ibid.

³ Ibid.

Salah satu risiko yang dihadapi bank Islam saat ini yaitu risiko pembiayaan. Risiko Pembiayaan muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dari pinjaman yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya. Penyebab terjadinya risiko pembiayaan adalah terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian pembiayaan kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibiayainya.⁴

Risiko ini akan semakin nampak ketika perekonomian dilanda krisis atau resesi. Turunnya penjualan mengakibatkan berkurangnya penghasilan perusahaan sehingga perusahaan mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban membayar utang-utangnya.⁵

Pembiayaan adalah suatu proses, mulai dari analisis kelayakan pembiayaan kepada realisasinya. Namun terjadinya persetujuan akad dengan nasabah bukanlah akhir dari proses pembiayaan. Setelah mencairkan dana pada rekening nasabah, maka hal yang harus dilakukan pihak bank adalah mengawasi nasabah tersebut agar tidak terjadi risiko pembiayaan bermasalah. Aktivitas ini mempunyai fungsi dan tujuan tertentu. Hal ini perlu di diskusikan mengenai aktivitas pemantauan dan pengawasan dalam pembiayaan. Pada dunia perbankan, proses hingga selesainya pembiayaan bukanlah hal yang mudah. Semua nasabah yang mengajukan pembiayaan mempunyai karakter yang berbeda-beda.⁶

Kenyataannya dilapangan ada nasabah yang sukses mengelola bisnisnya dan ada pula yang gagal. Tentunya peran pihak bank dalam mengawasi dan memantau proses pembiayaan merupakan suatu keharusan. Fungsi dilakukannya hal ini adalah untuk melindungi dana masyarakat yang telah dipercayakannya kepada bank syariah. Adapun tujuan pelaksanaan dari pengawasan dan pemantaun oleh bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Agar tidak terjadinya kecurangan dan penyelewengan yang dilakukan oknum dari dalam maupun dari luar bank, dengan begitu kekayaan bank syariah tetap terjaga dan terpantau.

⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah Edisi Revisi Kedua*, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011, hal. 358.

⁵ Ibid.

⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005, hal. 163.

2. Agar dapat dipastikan kebenaran dan ketelitian data administrasi pada bidang pembiayaan.
3. Untuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata laksana usaha di bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
4. Kebijakan manajemen bank syariah akan dapat lebih rapih dan mekanisme dan prosedur pembiayaan akan lebih dipatuhi.⁷

Pada Bank Muamalat Cabang Kupang, pembiayaan bermasalah terjadi akibat beberapa faktor baik internal maupun eksternal. Faktor internal dikarenakan kemampuan karyawan bank (SDM) yang masih mempunyai kekurangan dalam menganalisis pembiayaan sehingga dari sinilah muncul risiko pembiayaan bermasalah yang harus ditelusuri penyebabnya dan bagaimana Bank Muamalat Cabang Kupang Mengambil tindakan dalam penanganannya.

Hal ini yang masih menjadi PR bagi Bank Muamalat Cabang Kupang agar memperbaiki sistem kerja kedepannya sehingga dapat terhindar dari risiko pembiayaan bermasalah. Berdasarkan uraian di atas maka dari itu, penulis tertarik untuk mengambil judul, “ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BANK MUAMALAT CABANG KUPANG – NUSA TENGGARA TIMUR”.

Mengapa di Bank Muamalat Cabang Kupang? Karena penyebab pembiayaan bermasalah yang tidak biasa dari pihak bank, seperti pada akad murabahah bank tidak membelikan barang pesanan nasabah, melainkan memberikan kebebasan bagi nasabah sepenuhnya untuk memperoleh barang tersebut. Sehingga dari situ terjadilah manipulasi yang dilakukan oleh nasabah seperti penyalahgunaan dana yang dipergunakan untuk hal lain.

⁷ Ibid.

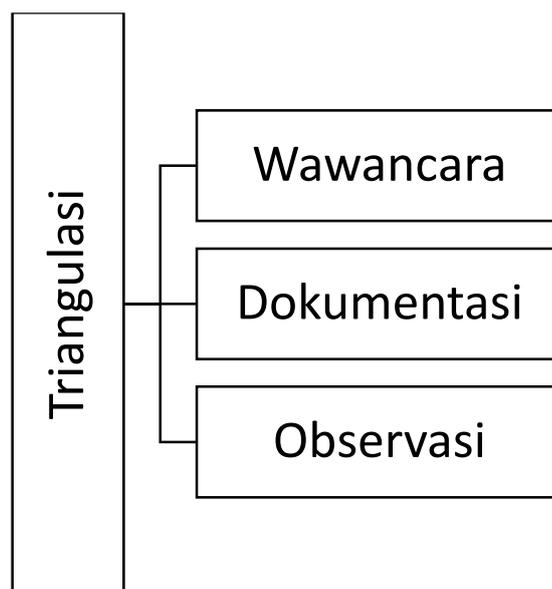
Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan model deskriptif bertujuan untuk menggambarkan, meringkas berbagai situasi dan kondisi, atau berbagai fenomena realita sosial yang ada di masyarakat yang menjadi obyek penelitian, dan berupaya menarik realitas itu ke permukaan sebagai suatu ciri, karakter, sifat, model, tanda atau gambaran tentang kondisi, situasi, ataupun fenomena tertentu.⁸

Teknik Penumpulan Data

Teknik pengumpulan data, memakai triangulasi yang diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.⁹

Gambar 1. Teknik Pengumpulan Data



Tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.

⁸ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Prenada Media Group, 2011, hal. 68.

⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2016, hal. 241.

Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang penting dalam penelitian kualitatif. Pada bagian ini memerlukan pekerjaan yang sistematis, komunikatif, dan komprehensif dalam merangkai dan merespon, mengorganisasi dan menyusun data dan merakitnya ke dalam satu kesatuan yang logis, sehingga jelas kaitannya. Dalam menganalisis data, terdapat 3 (tiga) komponen yaitu:¹⁰

1. *Reduksi data*, merupakan proses pengolahan data yang diperoleh melalui seleksi dan bertujuan untuk mengolah data mentah yang diperoleh sehingga lebih bermakna. Dalam proses reduksi data akan dilakukan kegiatan merangkum, memilih, memfokuskan pada hal-hal yang bersifat penting dan memisahkan nya dari hal-hal yang kurang penting.
2. *Penyajian data*, setelah data diperoleh melalui proses reduksi, maka tahap selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data merupakan usaha untuk menyusun, mengorganisasikan data sehingga dapat lebih mudah untuk mudah dipahami.
3. *Penarikan kesimpulan*, setelah data disajikan, maka langkah terakhir dalam penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan terhadap apa yang menjadi fokus penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan produk pembiayaan memiliki tingkat risiko yang cukup tinggi yang disebabkan oleh nasabah yang nunggak dalam membayar angsuran. Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi yaitu nasabah/debitur tidak mampu membayar angsuran atau sejumlah uang yang sesuai dengan awal kesepakatan dengan waktu melampaui batas jatuh tempo yang telah disepakati. Dalam hal ini, Bank Muamalat Cabang Kupang sangat berperan penting agar dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

Hal terpenting yang harus diperhatikan Bank Muamalat Cabang Kupang adalah karakter nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, karena tidak sedikit kasus pembiayaan bermasalah yang terjadi akibat Bank Muamalat Cabang Kupang yang tidak terlalu jeli dalam mengamati karakter nasabah apakah nasabah

¹⁰ HB. Sutopo, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002, hal. 93.

tersebut amanah (dapat dipercaya) artinya tidak semena-mena menggunakan dana.

Salah satu contoh terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Cabang Kupang adalah pada contoh akad pembiayaan murabahah. Setelah mengikuti prosedur persyaratan pembiayaan maka nasabah diberi kekuasaan sepenuhnya untuk membeli produk yang di inginkan, bukan dari pihak bank yang membeli barang pesanan nasabah.

Akibatnya nasabah dapat menggunakan dana tersebut untuk keperluan lain yang melanggar perjanjian dan kesepakatan dengan bank. Selain itu, adapun beberapa penyebab pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat dibagi menjadi penyebab internal maupun eksternal dan eksternal sebagai berikut :

a. Penyebab Internal

Hal ini disebabkan oleh kemampuan kinerja dari pihak bank sendiri/marketing (SDM) yang masih belum mumpuni dalam proses menganalisa Cash Flow, karakter dari bisnis nasabah sendiri seperti apa, manajemen pemasarannya, apakah dana yang di berikan sesuai dengan bisnisnya, sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah.

b. Penyebab Eksternal

1. Keadaan Ekonomi Kota Kupang

Keadaan ekonomi Kota Kupang terutama yang mengalami penurunan yaitu turunnya daya beli masyarakat, sehingga dari situ mempengaruhi keadaan perekonomian suatu wilayah di mana nasabah tersebut berada. Hal ini menimbulkan nasabah melewati batas jatuh tempo dalam membayar angsuran dikarenakan penurunan pendapatan.

2. Bisnis Nasabah

Karakteristik dari bisnis nasabah dan manajemen pemasaran dari bisnis nasabah apakah nasabah mampu mempromosikan produknya dan diminati masyarakat luas.

3. Kompetitor

Kompetitor/pesaing apakah nasabah tersebut mampu bersaing didunia bisnis dan pangsa pasar yang ada.

Berdasarkan penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah diatas maka penanganan yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Kupang adalah sebagai berikut:

1. Penataan Kembali (*Restructuring*)

Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi :

- a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan.
- b. Konversi akad pembiayaan.
- c. Konversi menjadi Surat Berharga Syariah Berjangka waktu menengah.
- d. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai *rescheduling* atau *reconditioning*.

2. Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*)

Yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban/angsuran nasabah atau jangka waktunya, tidak termasuk perpanjangan atas pembiayaan mudharabah atau musyarakah yang memenuhi kategori lancar dan telah memasuki jatuh tempo dan bukan disebabkan oleh nasabah yang tidak mampu lagi membayar.

3. Persyaratan Kembali (*Reconditioning*)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, diantaranya adalah :

- a. Perubahan jadwal pembayaran.
- b. Perubahan jumlah angsuran.
- c. Perubahan jangka waktu.
- d. Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah.
- e. Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah.
- f. Pemberian potongan.

4. *Off Set* Jaminan

Yaitu nasabah menyerahkan jaminannya pada bank, apabila jaminan tersebut bisa dijual dan dapat memenuhi seluruh kewajiban nasabah bersangkutan yang belum terbayarkan. Pada Bank Muamalat Cabang Kupang jika nasabah masih memiliki jaminan yang bernilai ekonomis, maka akan diberikan kepada pihak bank untuk menutupi biaya angsuran

yang tidak bisa dipenuhi nasabah dengan kata lain nasabah menjual aset tersebut kepada pihak bank.

5. *Write Off* (Hapus Buku)

Hapus buku atau yang biasa juga disebut hapus tagih yaitu, menghapus pinjaman pembiayaan yang tidak dapat ditagih lagi dari neraca (*on-balance sheet*) dan dicatatkan pada rekening administratif (*off-balance sheet*). Meskipun pinjaman bermasalah tersebut telah dilakukan penghapusan bukuan, penagihan terhadap debitur akan tetap dilakukan. Seperti pada Bank Muamalat Cabang Kupang, apabila selama kurun waktu 1 tahun nasabah tidak memiliki kemampuan atau tidak ada lagi aset yang bisa dijual maka hal ini termasuk dalam kerugian bank.

6. Eksekusi Jaminan (Litigasi)

Litigasi/eksekusi jaminan merupakan opsi terakhir yang dilakukan pihak bank apabila nasabah sudah tidak memiliki kemampuan lagi untuk membayar angsuran, yaitu melakukan pelelangan terhadap jaminan untuk menutupi kekurangan yang harus dilunasi oleh nasabah. Pada Bank Muamalat Cabang Kupang melakukan pelelangan melalui KPKNL (Badan Lelang Swasta).

Oleh karena itu, hal yang harus dilakukan Bank Muamalat Cabang agar terhindar dari pembiayaan bermasalah adalah menerapkan manajemen risiko pembiayaan bermasalah. Penerapan manajemen risiko di Bank Muamalat Cabang Kupang sudah dilakukan pada saat awal nasabah mengajukan pembiayaan.

Hal ini, merupakan faktor internal yaitu dari tim marketing (SDM) yang melakukan analisis sangat berperan penting, karena apabila SDM tidak menguasai Critical Point dari bisnis nasabah maka mengakibatkan risiko pembiayaan tidak dapat terminimalisir. Untuk meningkatkan skill SDM dalam menganalisa pembiayaan pertama, knowledge yang harus di upgrade, kedua pengalaman di lapangan harus diperbanyak karena apa yang sudah dipelajari akan berbeda ketika menghadapi nasabah di lapangan.

Manajemen risiko pada Bank Muamalat sudah diterapkan semaksimal mungkin agar risiko yang akan terjadi dapat diminimalisir. Pada

umumnya Bank Muamalat Cabang Kupang telah merealisasikan prinsip 5C dalam menganalisa pembiayaan yaitu:

1. *Character* ialah sifat atau karakter dari calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan.
2. *Capacity* ialah kapasitas atau kemampuan nasabah apakah mampu menjalankan bisnisnya dan rutin membayar angsuran.
3. *Capital* ialah berapa banyak modal yang diperlukan nasabah peminjam.
4. *Colateral* ialah agunan/jaminan yang dimiliki nasabah peminjam untuk diberikan pada pihak bank.
5. *Condition* ialah keadaan nasabah dan usaha yang dijalankan apakah akan berkembang baik atau tidak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan penelitian, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Cabang Kupang karena beberapa faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

- a. Faktor internal

Pihak Bank Muamalat Cabang Kupang yang perlu berhati-hati dan teliti saat perekrutan pegawai baru, apakah calon pegawai tersebut mampu melaksanakan tugasnya dengan baik dilapangan ketika menganalisa dokumen nasabah. Karena apabila kinerja pegawai tersebut kurang baik maka, hal ini menyebabkan risiko terjadinya pembiayaan bermasalah tidak dapat terelakkan dan penyalahgunaan dana yang dilakukan nasabah yang tidak sesuai perjanjian pad persetujuan diawal akad.

- b. Faktor eksternal

Keadaan perekonomian Kota Kupang yang mengalami penurunan khususnya pada daya beli masyarakat, karakter dari bisnis nasabah mulai dari produk yang dijual apakah menarik minat masyarakat, dan seperti apa manajemen pemasarannya, pesaing/kompetitor apakah nasabah mampu bersaing dipangsa pasar.

2. Penanganan yang dilakukan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah melalui beberapa langkah sebagai berikut :

- a. *Restructuring* (penataan kembali)
 - b. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)
 - c. *Reconditioning* (persyaratan kembali)
 - d. *Off set* Jaminan
 - e. *Write off* (hapus buku)
 - f. Eksekusi Jaminan (Litigasi)
3. Penerapan manajemen risiko di Bank Muamalat Cabang Kupang telah direalisasikan sejak awal nasabah mengajukan permohonan pembiayaan, dari pihak marketing harus menunjukkan kemampuannya dilapangan dalam menganalisa nasabah yang akan diberikan pembiayaan mulai dari berkas persyaratan yang dibutuhkan serta penerapan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Colateral, dan Condition*.

Berdasarkan simpulan diatas diformulasikan saran yaitu pihak Bank Muamalat Cabang Kupang harus berhati-hati saat merekrut pegawai baru dan memastikan apakah calon pegawai tersebut mempunyai kemampuan yang mumpuni pada saat bekerja dilapangan. Apakah pegawai tersebut mampu menganalisa, terutama karakter nasabah apakah nasabah tersebut dapat dipercaya dengan baik sehingga tidak terjadi risiko pembiayaan bermasalah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Bungin, Burhan M. 2011. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen perusahaan YKPN
- Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syari'ah Edisi Revisi Kedua*. Yogyakarta: UUP YKPN
- Sugiono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sutopo, HB. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Wahyudi, Imam (et.al). 2013. *Manajemen Risiko Bank Islam*. Jakarta: Salemba empat

Jurnal

- Astutik, Widya dan Suropto, Teguh. 2015. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus BMT Artha Barokah Yogyakarta 2013). *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*
- Ana Popita, Mares Suci. 2013. *Analisis Penyebab Terjadinya Non Performing Financing Pada Bank Umum Syariah di Indonesia*. *Accounting Analysis Journal*

Lampiran

HASIL WAWANCARA

1. Bagaimana mekanisme pengajuan pembiayaan pada Bank Muamamat Cabang Kupang?

<p>Narasumber: Pak Syarif tanggal 17 Januari 2018 pukul 9.45</p>	<p>“sebenarnya dia mau multiguna mau investasi segala macam, semua prosesnya sama saja. Cuma yang membedakan itu adalah eee otomatis di akadnya karna tergantung fasilitasnya ya,,kemudian kegunaannya yang membedakan itu kan tujuannya untuk apa kalo terkait prosesnya sama saja mau dia modal kerja mau multiguna. Jadi prosesnya itu, kan ada beberapa kriteria nasabah, ada nasabah yang datang sendiri ada juga nasabah yang ikut bareng keluarga untuk bisnis, ada nasabah solusif berarti kita yang cari. Kalo yang satunya lagi rekreasi jadi dia merekreasikan keluarga apa ingin bergabung. Kalo misalnya sudah dapat nasabah nya setuju dengan penawaran kami dan kami juga setuju dengan maksud dan tujuan nasabah (kan dari kami sudah cek betul tidak semua usaha bisa dibiayai) disini kan kalo kami bank syariah jadi kami biayai juga bisnis yang sesuai syariah misalnya usaha yang tidak bisa dibiayai diskotik, hotel, penjualan minuman keras dan babi pun tidak boleh pokoknya usaha yang tidak sesuai syariah kami tidak biayai. Kemudian untuk prosesnya sendiri setelah ok dengan marketing, dari pihak kami kasih persyaratan pembiayaan, apa-apa yang harus dilengkapi oleh nasabah, intinya yang pertama itu kaya identitas pribadi NPWP, kartu keluarga akta nikah kemudian izin usaha kalo dia usaha kalo dia gaji nanti beda lagi. Setelah masukkan berkas atau persyaratan yang dibutuhkan bank, bank akan melakukan pertama itu, BI Checking, itu bertujuan untuk memastikan bahwa nasabah</p>
------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

mempunyai fasilitas atau pembiayaan di bank lain atau tidak, kalo pun ada dia tergolong lancar, bagus atau tidak karena yang bisa dibiayai itu yang statusnya lancar. Setelah BI Checking proses selanjutnya yaitu taksasi jaminan (penilaian jaminan) jadi jaminannya itu harus meng-cover total plafond atau jumlah pembiayaan yang diajukan, kemudian sesudah dari marketingnya itu buat proposal untuk persetujuan pembiayaan. setelah itu, eee (saat ini kita prosesnya beda dengan yang dulu) sekarang kita punya program yang namanya simmer itu kaya program/aplikasi yang intinya membantu untuk sebagai kaya ini loh supaya kita tahu prosesnya tu dimana, jadi maksudnya begitu kami input di simmer nanti kan disitu masuk ada bagian-bagian sih yang dipilih siapa kalo lolos dari situ nanti diajukan ke tingkatnya lagi, jadi dari situ kami bisa lihat pergerakannya sudah sampe mana sampe persetujuan. Nah, pada intinya kalo sudah masuk di simmer sudah di review segala macam, kemudian kami terbitkan SP 3 kalo misalnya di setuju ya, SP 3 itu yang nanti akan kita sampaikan ke nasabah minta nasabah pelajari terkait persetujuan tersebut. Kalo misalnya dia tidak memenuhi kriteria dari persetujuan tersebut nanti bisa kita nego lagi atau gimana. Kalo misalnya semua sudah ok nasabah sudah tanda tangan, dari SP 3 itu kita ke notaris untuk order pengikatan akad nya, kemudian pengikatan jaminannya antara bank, nasabah, dan notaris seperti itu. Setelah itu, kita proses pencairannya.”

2. Apa saja penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Cabang Kupang?

<p>Narasumber : pak Achmad Mujib tanggal 24 Januari 2018 pukul 9.30</p>	<p>“jadikan gini, waktu awal pembiayaan itu nasabah itukan ngomong, katakanlah saya butuh barang seperti ini, kan ya di rinci semuanya mau ambilnya dimana? Disurabaya oke, kita berikan kekuasaan kepada nasabah. Tetapi awalnya nasabah sudah memberikan rincian kebutuhan apa aja, ya kan. Trus suppliernya kemana aja? Kita berikan dana tersebut tapi eee dengan seharusnya itu mereka setelah belanja memberikan in-voice nya (kwitansi belanja) kepada kita. Nah itu yang rawan”.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Narasumber : Pak Achmad Mujib tanggal 19 Januari 2018 pukul 10.45</p>	<p>“sebetulnya yang jadi masalah itu sewaktu dari analisa keuangan waktu pengajuan pembiayaan itu kan nanti di analisa oleh marketing, seperti dalam proses apa namanya analisa Cash Flow trus bisnis nasabah sendiri itu sepeti apa, itu kan dari marketingnya apakah menguasai bisnis nasabah. Kalo salah analisisnya trus dana itu sudah dikeluarkan maka ada poternsi dia nunggak gitu. Trus dalam pembuatan apa namanya eee jadwal angsurannya itu sesuai dengan bisnis nasabah atau tidak seperti itu. Trus dana yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan bisnisnya apa gak, makanya kita harus menguasai Critical Point dari bisnis nasabah</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	tersebut”.
Narasumber : Pak Achmad Mujib 24 januari 2018 pukul 9.30	<p>“jadi faktor eksternal lebih banyak. Jadi saat ini sebetulnya khusus tahun 2016-2017 sampe sekarang ini Indonesia perekonomiannya mengalami penurunan sehingga dari situ untuk pengusaha-pengusaha itu mengalami penurunan pendapatan yang dahulunya katakanlah eee dia dapat laba bersih itu sekitar perbulannya katakanlah 10 juta nah sekarang karna ekonomi mengalami penurunan bisa sampe 5 juta. Otomatiskan dulu kita bisa atur keseluruhan untuk angsuurannya sekian ternyata eee tidak mampu, seperti itu. Trus klo manajemennya dari waktu kontrol apa namanya dari mengatur strategi penjualan seperti apa, pemasaran seperti apa, produksinya seperti apa. Kalo sampe itu manajemennya gak bisa ngatur, kalo pemasarannya kita punya barang tapi tidak bisa dipasarkan percuma juga. Kalo dari segi persaingan (kompetitor) eee kita harus mengetahui pertama, punya barang seperti apa, kualitasnya, kedua haraganya seperti apa berapa? Apa dia bisa bersaing trus fasilitas yang diberikan seperti apa, itu”.</p>

3. Bagaimana penanganan yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Kupang dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?

Narasumber: Pak Achmad Mujib	<p>“penyelesaiannya itu pertama, kita harus mengetahui permasalahan nasabah. Untuk mengetahui permasalahannya apa tentunya kita lihat dulu eee memorandum usulan</p>
------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>tanggal 24 Januari 2018 pukul 9.30</p>	<p>pembiayaan tersebut seperti apa, karakteristik bisnisnya seperti apa, jadi pada saat kita ketemu nasabah itu sudah ada imbal balik, jadi bukan monoton dari nasabah saja yang, memberikan informasi tapi kita sudah mengetahui sebelumnya bahwa karakteristik nasabah itu dan bisnisnya seperti yang tertuang dalam usulan ya kan? Dari situ nasabah memberikan informasi permasalahannya apa sehingga dari situ kalo memang benar apa yang dikatakan oleh nasabah, maka seperti katakanlah karena faktor ekonomi nasabah mengalami penurunan omzet seperti itu, kita lihat dulu apakah masih ada sumber repayment atau tidak ada atau bisnisnya bangkrut (gulung tikar). Untuk yang masih ada repayment kita coba lihat repayment nya berapa? Cash flow nya seperti apa ya kan? Kalo memang repayment nya masih ada, masih bisa kita perbaiki itu ada cara penanganannya yaitu yang pertama, namanya Restructure, Reschedule, ada Recondition ya kan? Untuk reschedule itu eee, pertama kita bisa mengganti akadnya dari murabahah ke musyarakah. Jadi katakanlah nasabah sebelumnya murabahah, dia jatuh tempo tapi belum bisa lunasin, karna kalo kita perpanjang lagi maka nasabah tidak mendapatkan gill. Maka kita konversi ke akad musyarakah, sebelumnya katakanlah murabahah itu untuk kita belikan barang kepada nasabah kita konversi ke akad musyarakah jadi kita syirkah kita posri OS nya berapa jadikan sebagai pokok plafonnya. Nah, klo</p>
---------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

musyarakah kan kita syirkah yaudah nasabah sama saja butuh apa, dengan sisa pokoknya berapa? Itu nanti kita sesuaikan pertama, tentunya dengan kemampuan nasabah dan cash flow yang ada, trus dengan jangka waktu sampe seberapa lama usaha ini kira-kira bisa masuk exsisting, karna kana da faktor risiko, setiap usaha itu pasti harus mampu mengalami perkembangan to? Katakanlah usaha eee seperti saat ini, toko kelontong sekarang mengalami perkembangan dikupang khususnya itu kana da minimarket trus mall nah itu faktor risiko kompetitornya di situ kita harus pertimbangkan. Jadi jangan sampe terlalu lama dan juga terlalu membebankan kepada eee nasabahnya, karena kan klo kita beban kan ke nasabah terlalu besar dengan kemampuan yang saat ini menurun pasti tidak akan berhasil untuk reschedulanya. Trus ada yang kedua recondition, itu hanya merubah nominal angsurannya dari 1 juta menjadi 700 ribu. Sampe berapa lama eee kira-kira nasabah mengalami kesulitan seperti itu estimasinya. Katakanlah 1 tahun kita berikan istilahnya relaksasi 1 tahun dengan angsuran turun bisa jadi naik gitu. Jadi dikondisikan dengan keadaan nasabahnya atau dengan menovasi nasabahnya jadi katakanlah nasabahnya mau jual aset, asetnya yang dijaminakan mau dijual pada pihak ketiga yaudah kita fasilitasi nominal yang mau diambil itu berapa. Untuk menutup pembiayaan nasabah bermasalah tersebut pindah

	<p>alih utang. Selain itu ada off set jaminan adalah nasabah meyerahkan agunannya pada bank muamalat eee setelah melihat asetnya itu memang marketable dan muamalat mau yaudah kita ambil asetnya, istilahnya nasabah jual pada bank muamalat. Selanjutnya ada WO atau write off istilahnya hapus tagih, kita hapus buku nanti nasabah kalo ada uang sebelum 1 tahun disetorkan kepada bank muamalat. Selama 1 tahun nasabah tidak ada kemampuan lagi atau tidak ada aset lagi yang bisa dijual maka itu menjadi kerugian bank. Ada satu lagi namanya litigasi/eksekusi jaminan nasabah melalui eee KPKNL (Balai Lelang Swasta). Tentunya pasti nanti semua akan bermuara pada KPKNL selaku Badan dari pemerintahan untk melakukan lelang. Bank dikatakan kalau NPF nya di bawah 3%”.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. Bagaimana penerapan manajemen risiko di Bank Muamalat Cabang Kupang?

<p>Narasumber: Pak Achmad Mujib 24 Januari 2018 pukul 9.30</p>	<p>“jadi penerapan manajemen risiko itu waktu awal mula nasabah mengajukan pembiayaan sudah harus diterapkan manajemen risikonya. Makanya disitu, dilakukan analisa waktu analisa pembiayaan tim-tim dari marketing. Nah disinilah, yang memang faktor internal itu (SDM) itu, yang berperan penting karena klo SDM nya tidak bisa menguasai critical point dari bisnis nasabah maka dari segi analisisnya kurang. Karna critical point dari setiap bisnis itu akan beda-beda.</p>
------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Pertama, knowledge nya sendiri harus di upgrade terus.</p> <p>Kedua, dilapangan itu harus banyak pengalaman karna di knowledge dan lapangan itu kana da ketidaksesuaian mungkin kecil ga sampe 30 %. Maka dari itu, semakin lama orang tersebut di bidang pembiyaan maka semakin banyak dia menguasai critical point dari setiap bisnis nasabah. Apalagi kalo bukan di fix income ya. Tapi non fix income banyak. Kalo di fix income dari pegawai sudah pasti angkanya tapi, kalo yang non fix income itu seperti usaha wiraswasta kan berubah-ubah makanya dai situ ada beberapa faktor yang harus diperhatikan.</p> <p>Pentingnya penerapan manajemen risiko diterapkan di awal pengajuan pembiayaan karna kalo tidak akan jadi pembiayaan bermasalah.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------