

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO
DALAM PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO
DI BANK SYARI'AH MANDIRI KCP TEMANGGUNG**



TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

IAIN PURWOKERTO

Oleh:

**ELA PUJI ASTUTI
1423204057**

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2017**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ela Puji Astuti

NIM : 1423204057

Jenjang : D III

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Progam Studi : D III Manajemen Perbankan Syariah (MPS) / VI

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir (TA) ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk pada sumbernya.

Purwokerto, 23 Mei 2017



Ela Puji Astuti
NIM. 1423204057



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id


PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul


**IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO
DALAM PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO
DI BANK SYARI'AH MANDIRI KCP TEMANGGUNG**

Yang disusun oleh Saudari Ela Puji Astuti (NIM. 1423204057) Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jum'at** tanggal **21 Juli 2017** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A.Md.)** dalam **Ilmu Perbankan Syariah** oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir**.

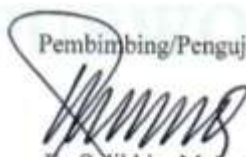
Ketua Sidang/Penguji


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, MM.
NIP. 197309212002121004

Sekretaris Sidang/Penguji


Sofia Yustiani Suryandari, M.Si.
NIP. 197807771620090120067

Pembimbing/Penguji


Amin Solikhin, M. Ag.
NIP. 197208052001121002

Purwokerto, Agustus 2017

Mengetahui/Mengesahkan
Deklin




Dr. H. Fathul Amrudin Aziz, M.M.
NIP. 19680403 199403 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada:

Yth Dekan Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Islam IAIN Purwokerto

Di Purwokerto

Assalamua'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, telah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tugas akhir dari Ela Puji Astuti , NIM.1423204057 yang berjudul :

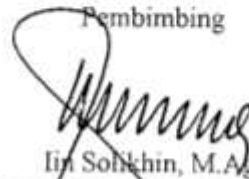
IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DALAM PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TEMANGGUNG

Saya berpendapat bahwa tugas akhir tersebut diatas sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 16 Mei 2017

Pembimbing



Iin Solikhin, M.Ag

NIP.197208052001121002

PERSEMBAHAN

Sujud syukur aku panjatkan atas karunia cinta-Mu ya Allah, karena cinta-Mu aku mengabdikan dan menyembah-Mu, karena cinta-Mu, Engkau berikan karunia keindahan hidup dan kasih sayang padaku, karena cinta-Mu, seluruh hidup dan matiku, karena cinta-Mu kuraih segala keridhaan-Mu. Ku persembahkan karya ini teruntuk:

1. Bapak dan Ibuku yang telah memperkenalkanku pada kehidupan dan memperjuangkan hidupku dengan kasih sayang, restu kalian adalah semangatku
2. Saudaraku Dwi Rifqi Azahra Maafkan aku jika selama ini aku tidak dapat menjadi saudara yang baik buatmu. Kamu adalah jiwaku yang tak dapat ditukar dengan apa pun di dunia ini.
3. Teman-temanku Annisa Dwi Rahayu, Eli Elawati, Febriyan Unggul, Afen Alifiandi, Imanudin Sholeh dan temen-temen pondok pesantren Suswati, puput, leni, novella, iput, atik, windya, ida, elsa. Kalian semua telah mendukung aku dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.
4. Seseorang yang telah memberikan warna dalam hidupku. Terima kasih buat motivasinya.
5. Teman-temen seperjuanganku dalam menulis Tugas Akhir ini. Semangat buat kalian semua.
6. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat kusebutkan satu per satu, terima kasih sedalam-dalamnya

MOTTO

“Hanya karena kemarin tak berjalan sesuai rencana, tak berarti hari ini dan besok tak akan menjadi hari terbaik dalam hidup kita dan jangan menyerah dalam melakukansesuatu, karena kegagalan adalah kunci dari sebuah kesuksesan”



IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DALAM PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TEMANGGUNG

ELA PUJI ASTUTI
1423204057

ABSTRAK

Peningkatan laju pertumbuhan pembiayaan mikro sejalan dengan program pemerintahan yang memberikan kemudahan pada sector usaha mikro untuk semakin berkembang. Salah satu perbankan syariah yang mempunyai misi mengembangkan sector usaha mikro dengan kemudahan akses permodalan yang diberikan yaitu Bank Syariah Mandiri dengan produk pembiayaan warung mikro. Dalam menjalankan produknya, Bank Syariah Mandiri tidak lepas dari risiko. Oleh karena itu, manajemen risiko BSM KCP Temanggung dan diharapkan dapat meminimalisir risiko yang terjadi pada produk pembiayaan warung mikro dengan prosedur dan sistematika yang jelas dan baik.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif, Metode penelitian kualitatif dinamakan sebagai metode baru karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode postpositivistik karena berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*. Metode ini disebut juga sebagai metode *artistic*, karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang pola), dan disebut sebagai metode *interpretive* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang dikemukakan di lapangan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan tentang implementasi manajemen risiko dalam pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Kcp Temanggung dapat diambil kesimpulan :

1. Dengan menilai terhadap karakteristik pembiayaan sangat penting karena dengan ini pihak bank akan lebih berhati-hati dan selektif terhadap pembiayaan yang diajukan oleh bank.
2. Penilaian terhadap aspek-aspek pembiayaan dengan prinsip 5C sangat efektif
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko kredit (pembiayaan) jenis risiko yang terjadi disebabkan oleh akibat kegagalan dari pihak nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Kata Kunci : Manajemen Risiko dan Pembiayaan Warung Mikro

IMPLEMENTATION OF RISK MANAGEMENT IN FINANCING MICRO WARE IN SYARIAH BANK MANDIRI KCP TEMANGGUNG

**ELA PUJI ASTUTI
1423204057**

ABSTRACT

Increasing the rate of microfinance growth in line with government programs that provide convenience to the micro business sector to grow. One of sharia banking that has mission to develop micro business sector with easy access of capital given is Bank Syariah Mandiri with financing product of micro. In running its product, Bank Syariah Mandiri can not be separated from risk. Therefore, risk management is required by Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung and it is expected to minimize the risks that occur in micro financing product with clear procedures and systematic.

The research method of this final project is field research with qualitative approach. The qualitative method of research is named as the new method, because of its recent popularity, called postpositivistic method because it is based on postpositivism philosophy. This method, because the research process is more artistic (less pattern), and is called as interpretive method because the research data is more related to the interpretation of the data found in the field.

Based on the research that has been done about the implementation of risk management in the financing of micro stalls in Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung can be concluded :

1. Assessing the characteristics of financing is very important because with this the bank will be more careful and selective on the financing proposed by the customer
2. Assessment of financing aspect and 5C principles is very effective
3. The result showed that the risk of credit (financing) the type of risk that occurs due to the failure of the customer in fulfilling its obligations.

Keywords : Risk Management and Micro Warung Financing

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuhu.

Alhamdulillah segala puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini yang berjudul Implementasi Manajemen Risiko Dalam Pembiayaan Warung Mikro di BSM KCP Temanggung. Tak lupa pula shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita nabi Muhammad SAW beserta para sahabatnya hingga akhir zaman.

Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh mahasiswanya yang telah menyelesaikan studinya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto untuk program D III Manajemen Perbankan Syari'ah.

Untuk melangkah sampai disini, penulis tidaklah berjalan sendiri, melainkan dengan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung dan tidak langsung yang sangat berjasa dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini.

Oleh karena itu penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan rasa terimakasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag. Rektor IAIN Purwokerto
2. Dr. H. Munjin, M. Pd.I., Wakil Rektor IAIN Purwokerto
3. Drs. Ashori, M. Pd.I., Wakil Rektor II IAIN Purwokerto
4. Drs. H. Supriyanto, Lc., M.S.i, Wakil Rektor III IAIN Purwokerto
5. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M. Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
6. H. Sochimim, Lc., M.S.i, Ketua program Diploma III Manajemen Perbankan Syari'ah
7. Yoiz Sofwa Zafrani, SP., M.Si. Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah
8. Drs. H. Khariri M.Ag. Pembimbing Akademik Manajemen Perbankan Syari'ah
9. Iin Solihin, M.Ag Dosen Pembimbing dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, semoga kesabaran dan kebaikannya dalam membimbing penulis dapat mendapat balasan dari Allah SWT

10. Rahmini Hadi, M.Si. Dosen Pembimbing Lapangan
11. Agus Setiawan selaku Pimpinan di BSM KCP Temanggung yang telah menyediakan tempat untuk Laporan Tugas Akhir bagi penulis
12. Arif Nurahman Pembimbing tempat praktik dari BSM KCP Temanggung yang telah memberikan bimbingan dan arahan di dunia lapangan kerja khususnya bidang perbankan
13. Segenap pimpinan dan karyawan BSM KCP Temanggung yang selalu memberikan pengarahan dan penelitian selama penelitian Laporan Tugas Akhir
14. Seluruh Dosen IAIN Purwokerto atas ilmu yang diberikan selama masa perkuliahan
15. Kedua orang tua bapak dan ibu saya, adik rifqi, Mbah kakung, yang selalu memberikan semangat, motivasi, do'a, dan kasih sayangnya yang luar biasa. Semoga kalian diberi umur panjang dan kesehatan oleh Allah SWT.
16. Keluarga Penulis. Terimakasih atas segala Do'a. dukungan dan semangatnya yang telah diberikan selama penulisan Tugas Akhir ini.
17. Afen Aliffiandi yang selalu memberikan support, menemani saya dalam penulisan Laporan Tugas Akhir, memberikan do'a, dukungan, semangat, motivasi, dan perhatiannya. Terimakasih banyak
18. Sahabat Febriyan unggul, Imanudin sholeh. Sahabat tersayang Annisa Dwi Rahayu dan Eli Elawati terimakasih atas pertemanan selama 3 tahun berjuang bersama untuk mendapat gelar Ahli Madya Perbankan Syariah ini. Sahabat tercinta seperjuangan selama di pesantren, Puput Triana, Suswati, Windya, Ida, Novela, Leni, Iput, Atik, terimakasih atas kekompakan, keceriaan dan support-nya selama ini. Sahabat Afen Aliffiandi yg selalu memberikan do'a, dukungan, semangat serta keceriaan. Semoga kita sama-sama sukses untuk kedepannya.
Love you so much
19. Sahabat dan teman-teman D III MPS Angkatan 2014 yang telah memberikan semangat, dukungan, saran, dan keceriaan yang terlukis selama 3 tahun ini.
20. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu-persatu yang telah membantu penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Sangat besar harapan, tulisan, ide, gagasan dan apa yang telah penulis buat dan dokumentasikan dalam bentuk karya tulis tugas akhir ini dapat bermanfaat menjadi khasanah ilmu pengetahuan. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini masih sangat jauh dari kesempurnaan, untuk itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan dari pembaca yang budiman untuk menjuju proses kesempurnaan.

Akhir kata semoga dukungan, dorongan, bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama ini, mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Amiin

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu.

Purwokerto, 23 Mei 2017



Ela Puji Astuti
NIM.1423204057

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/ 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	je
ح	ḥ	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	Dal	d	de
ذ	zal	z	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	ẓa'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	fa'	f	ef
ق	Qaf	q	qi
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	'el
م	Mim	m	'em
ن	Nun	n	'en
و	Waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	‘	apostrof
ي	ya'	y'	ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. Ta' Marbūṭah diakhir kata Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-auliā'</i>
----------------	---------	--------------------------

- b. Bila *ta'marbūṭah* hidup atau dengan *ḥarakat*, *fathah* atau *kasrah* atau *ḍammah* ditulis dengan *t*

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt al-fiṭr</i>
------------	---------	----------------------

D. Vokal Pendek

َ	<i>fathah</i>	Ditulis	A
ِ	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
ُ	<i>ḍammah</i>	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	ā
	جاهلية	ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	ā
	تنسى	ditulis	<i>tansā</i>
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	ī
	كريم	ditulis	<i>karīm</i>
4.	Ḍammah + wāwu mati	ditulis	ū
	فروض	ditulis	<i>furūḍ</i>

F. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	ditulis	Ai
	بينكم	ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	ditulis	Au
	قول	ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أأعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لأنشكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan (el)nya.

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>Żawī al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

J. Singkatan

SWT : *Subhānahūwata'ālā*

SAW : *Sallāhu 'alaihiwasallama*

Q.S : Qur'an Surat

Hlm : Halaman

S. H : Sarjana Hukum

No : Nomor
Terj : Terjemah
Dkk : Dan kawan- kawan
IAIN : Institut Agama Islam Negeri
WIB : Waktu Indonesia Barat
Cet. : Cetakan



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITRASI ARAB-LATIN	xi
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir	5
C. Metodologi Penelitian Tugas Akhir	6
D. Tinjauan Pustaka	9
BAB II TELAAH PUSTAKA	
A. Kerangka Teori	10
1. Manajemen Risiko	10
2. Fungsi dan Tujuan Manajemen Risiko	14
3. Prose Manajemen Risiko	16

B. Pembiayaan Mikro	18
1. Definisi Pembiayaan	18
2. Prinsip dan Pemberian Pembiayaan	20
3. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan	24
4. Pembiayaan Usaha Mikro	26

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BSM KCP Temanggung	31
1. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri.....	31
2. Visi Misi Bank Syariah Mandiri	33
3. Budaya Perusahaan Bank Syari'ah Mandiri	34
4. Sistem Operasional Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung	37
B. Hasil dan Pembahasan.....	51
1. Pembiayaan Mikro di BSM KCP Temanggung	51
2. Jenis Risiko Dalam Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Temanggung	52
3. Analisis Penerapan Manajemen Risiko BSM Kcp Temanggung dalam Meminimalisir Risiko yang Dihadapi oleh Pembiayaan Mikro	54

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	57
B. Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan usaha mikro sangat membantu negara dalam memajukan pertumbuhan ekonomi. Usaha mikro berusaha untuk mengurangi tingkat pengangguran dan juga tingkat kemiskinan. Setidaknya ada tiga alasan yang mendasari negara berkembang, termasuk Indonesia, belakangan ini memandang penting keberadaan usaha mikro.¹ Alasan pertama adalah karena kinerja usaha mikro cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, usaha mikro sering mencapai peningkatan produktifitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga, adalah karena usaha mikro sering diyakini memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibanding usaha besar.

Dalam UU No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mendefinisikan usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp. 50.000.000 (Lima puluh juta rupiah) atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300.000.000 (Tiga ratus juta rupiah).² Usaha mikro sebagai sektor yang lekat dengan perbankan syariah tetapi menjadi prioritas penyaluran dana perbankan syariah, hal ini tidak mengherankan mengingat *nature* bank syariah yang dekat dengan usaha mikro dan potensi pasar sektor tersebut terbesar dan tersebar di seluruh pelosok tanah air. Peningkatan

¹ Siti Maryama, "Permasalahan Manajemen Usaha Mikro", Jurnal Liquidity Vol. 1, No. 1, Januari-Juni 2012, hlm. 81-90

² Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, "Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan menengah", diakses pada tanggal 6 maret 2017 dari http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&id=129

laju pertumbuhan usaha mikro sejalan dengan program pemerintah yang semakin memberikan kemudahan pada sektor usaha mikro untuk semakin berkembang. Perbankan dituntut untuk lebih peduli terhadap UMKM sebagai pasar potensial dalam penyaluran pembiayaannya. Di lain pihak, perbankan sendiri masih menghadapi sejumlah persoalan yang juga harus di selesaikan.

Berbagai kebijakan dan peraturan juga dikeluarkan pemerintah agar perbankan lebih berorientasi kepada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi berbagai gejolak dan permasalahan. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM. Oleh karena itu, upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan. Keberadaan UMKM hendaknya diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap upaya penanggulangan masalah-masalah yang sering dihadapi, seperti tingginya tingkat kemiskinan dan besarnya jumlah pengangguran.

Dekade ini industri perbankan di Indonesia dihadapkan oleh beberapa risiko yang semakin kompleks akibat kegiatan usaha bank yang beragam mengalami perkembangan pesat sehingga mewajibkan bank untuk meningkatkan kebutuhan akan penerapan manajemen risiko untuk meminimalisir risiko yang

terkait dengan kegiatan usaha bank. ³Dengan adanya pembiayaan pada perbankan, memungkinkan terjadinya beberapa risiko yang cukup signifikan. Risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.⁴ Risiko dalam sudut pandang bank didefinisikan sebagai peluang dari kemungkinan terjadinya sesuatu buruk yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Risiko-risiko tersebut tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan. Perbankan syariah dianggap memiliki keunggulan dalam pengelolaan risiko karena dalam bisnisnya, perbankan syariah harus ikut mengelola perusahaan yang diberikan pembiayaan, hal ini untuk meminimalisir risiko. Oleh karena itu, sebagaimana lembaga perbankan pada umumnya, bank syariah juga memerlukan serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha, atau yang biasa disebut dengan manajemen risiko.

Manajemen risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisa serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisien yang lebih tinggi. Dalam pengertian lain, manajemen risiko juga merupakan suatu cara, metode atau ilmu pengetahuan yang mempelajari berbagai jenis risiko, bagaimana mengaturnya dan bagaimana mengelola risiko tersebut dengan tujuan agar terhindar dari risiko.

³ Lisa Kartika Sari, "Penerapan Manajemen Risiko pada Perbankan Indonesia", diakses pada 8 maret 2017, dari <http://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/view/280204>

⁴ Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, Cetakan ke-2, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 4

Risiko pembiayaan muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya. Penyebab utama terjadinya risiko pembiayaan adalah terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian kredit kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibiayainya. Oleh karena itu, bank atau lembaga keuangan perlu menerapkan sejumlah teknik dan kebijakan untuk mengelola risiko pembiayaan dalam rangka meminimumkan kemungkinan atau konsekuensi kerugian pembiayaan.

Manajemen risiko yang baik dan tepat akan dapat menekan probabilitas dan dampak negatif dari risiko yang ada, konsep manajemen risiko juga diperuntukan guna meminimalisir risiko yang terdapat pada dunia usaha. Perusahaan yang melakukan manajemen risiko diharapkan lebih dapat menciptakan nilai tambah, karena potensi *return* yang diperoleh sudah diperhitungkan lebih besar daripada potensi risiko kerugiannya. Berdasarkan pemaparannya tersebut, sudah sepantasnya sebuah organisasi atau perusahaan menyadari bahwa pengelolaan risiko merupakan sesuatu yang penting perusahaan sehingga perlu memiliki suatu sistem manajerial yang mampu meminimalisir bahkan menghilangkan segala kemungkinan risiko yang dihadapi dalam kegiatan usahannya.

Dengan berdasarkan uraian diatas, peneliti berkeinginan untuk menganalisa jenis risiko yang dihadapi pembiayaan mikro dan menganalisa bagaimana penerapan manajemen risiko dalam pembiayaan warung mikro dalam meminimalisir risiko.

Oleh karena itu peneliti mengambil judul *“Implementasi Manajemen Risiko Dalam Pembiayaan Warung Mikro di BSM KCP Temanggung”*.

B. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembahasan diatas untuk mempermudah pembahasan, penulis merumuskan masalahnya sebagai berikut :

- a. Jenis risiko apa yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung?
- b. Bagaimana penerapan manajemen risiko pembiayaan warung mikro BSM KCP Temanggung untuk meminimalisir risiko yang dihadapi?

2. Tujuan Penelitian

Dengan adanya perumusan masalah diatas, tentunya ada tujuan-tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tugas akhir ini, diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Mengetahui risiko yang dihadapi oleh BSM KCP Temanggung dalam produk pembiayaan mikro
- b. Menjelaskan manajemen risiko yang diterapkan BSMK KCP Temanggung dalam pembiayaan mikro

3. Manfaat Penelitian

- a. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca khususnya mahasiswa IAIN Purwokerto serta dapat

berguna bagi banyak pihak terutama sebagai tambahan referensi atau perbandingan bagi studi-studi yang akan datang

b. Praktisi

Menjadi masukan dan saran bagi para praktisi, akademisi dalam penelitian selanjutnya sehingga dapat menjadi perbandingan bagi penelitian lain

c. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan rekomendasi bagi pihak manajemen risiko BSM KCP Temanggung dan menjadi bahan kajian, agar mampu mempertahankan kinerja yang sudah baik dan memaksimalkan kinerja yang belum tercapai secara optimal.

C. Metodologi Penelitian Tugas Akhir

1. Jenis Penelitian

Dalam pembahasan dan pengumpulan data tugas akhir ini, penulis memakai metode penelitian kualitatif deskriptif. Deskriptif menurut pengertiannya adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diteliti.⁵

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu bertempat di Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung yang beralamat di Jalan S.Parman No.10 Butuh, Temanggung, Jawa Tengah

⁵ Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hlm.63

b. Waktu Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian dimulai pada hari Rabu, 1 Februari 2017 sampai dengan hari Rabu, 28 Februari 2017

3. Jenis Data dan Sumber Data

Sumber data merupakan sesuatu hal yang sangat penting untuk digunakan dalam penelitian guna menjelaskan valid tidaknya suatu penelitian tersebut. Dalam hal ini penulis menggunakan :

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber asli yang diperoleh langsung dari hasil wawancara dan observasi dengan objek penelitian yaitu BSM KCP temanggung

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh oleh suatu organisasi atau perorangan dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi, data yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, internet, serta sumber lainnya yang dapat dijadikan bahan penunjang penulisan tugas akhir ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan ini, maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan.⁶

⁶ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm.115

Dalam kegiatan observasi, penulis bertindak sebagai pengamat dan pewawancara yang terjun langsung ke lapangan untuk menemui informan.

b. Wawancara

Wawancara yang dilakukan untuk memperoleh informasi langsung dari responden atau metode pengumpulan data dengan tanya jawab yang dikerjakan berlandaskan pada tujuan penelitian dengan menggunakan panduan wawancara.⁷

Dalam hal ini wawancara yang dilakukan peneliti dengan tokoh lembaga atau para pihak khusus manajemen risiko yang dianggap berkompeten dengan masalah yang dibahas untuk memperoleh informasi mengenai manajemen risiko pembiayaan warung mikro.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh melalui dokumentasi-dokumentasi dan data-data dari pihak BSM KCP Temanggung.

5. Metode Analisis Data

Adapun dalam mengolah data penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif analitis, yaitu suatu teknik penelitian dimana penulis terlebih dahulu menggambarkan data dan informasi yang berlandaskan fakta-fakta untuk dianalisis

⁷ Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, hlm.193

D. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian, penulis telah membaca beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang terkait dengan judul yang penulis ajukan mengenai implementasi manajemen risiko. Berikut ini adalah penelitian-penelitian yang pernah dilakukan berkaitan dengan materi yang akan dibahas :

1. Lisa Kartika Sari, Jurnal Universitas Negeri Surabaya, Februari-Juli 2011. “Penerapan Manajemen Risiko Pada Perbankan Indonesia” pada jurnal ini meneliti tentang penerapan manajemen risiko pada perbankan di Indonesia dan mengetahui keuntungan dan hambatan menerapkan manajemen risiko pada perbankan di Indonesia.
2. Nursyamsiah, Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum 2009. “ Peran Manajemen Risiko Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BNI Syariah”. Pada penelitian ini menjelaskan proses manajemen risiko, sistem pengelolaan pada pembiayaan murabahah dan mengidentifikasi penyebab pembiayaan bermasalah yang terjadi pada BNI Syariah.
3. Muhammad Amin, Mahasiswa Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum 2009. “Strategi Bank Perkereditan Rakyat Syariah (BPRS) dalam pengelolaan risiko pembiayaan UMKM (Studi Kasus BPRS Al-Salam Cabang Cinere)”. Pada penulisan ini penulis fokus membahas bagaimana BPRS Al-Salam Cabang Cinere mengelola risiko dalam pembiayaan UMKM.

Sedangkan pada penelitian ini penulis membahas tentang jenis risiko yang dihadapi oleh pembiayaan warung mikro BSM KCP Temanggung dan penerapan manajemen risiko pembiayaan mikro BSM KCP Temanggung untuk meminimalisir risiko yang dihadapi dan meminimalisir kerugian akibat risiko tersebut.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

A. Kerangka Teori

1. Manajemen Risiko

Pemahaman tentang manajemen risiko pembiayaan akan dapat dipahami apabila terlebih dahulu memahami definisi dari masing-masing kata yang terkait didalamnya, yaitu manajemen, risiko, dan pembiayaan. Manajemen menurut pendapat George R. Terry, didefinisikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan serta pengawasan aktifitas-aktifitas suatu organisasi dalam rangka upaya mencapai suatu koordinasi sumber-sumber daya manusia dan sumber daya alam dalam hal pencapaian sasaran secara efektif dan efisien.⁸ Sementara menurut James F. Stoner, manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Dari definisi para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian/pengawasan atas upaya-upaya anggota sebuah organisasi dan atas penggunaan sumber daya yang terdapat pada organisasi tersebut untuk mencapai tujuan tertentu, yang mana proses pencapaian tujuan tersebut melalui keempat fungsi-fungsi manajemen tersebut.

⁸ H. Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen, Dasar, Pengertian, dan Masalah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm.2

Setelah membahas manajemen, maka akan dibahas mengenai pengertian risiko dan jenis-jenis risiko yang terjadi pada perbankan. Risiko merupakan sesuatu yang mengandung bahaya, atau ketidakpastian dalam kehidupan sehari-hari. Sedangkan menurut pendapat Gallati, risiko adalah suatu kemungkinan yang akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan, yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi dan dikelola dengan semestinya.

Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*acceptable*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unacceptable*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Risiko yang dapat diperkirakan adalah risiko-risiko yang dapat terjadi dalam perbankan sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia. Sedangkan risiko yang tidak dapat diperkirakan merupakan risiko baru yang muncul dan belum ada teori yang meminimalisir risiko tersebut sehingga sangat mudah untuk merugikan bank. Risiko tersebut tidak dapat dihindarkan, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.

Dalam dunia perbankan terdapat beberapa jenis risiko, diantaranya :

a. Risiko Kredit

Risiko kredit didefinisikan sebagai risiko kerugian sehubungan dengan dengan pihak peminjam tidak berkemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya yaitu mengembalikan dana yang dipinjamnya secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya. Apabila pinjaman

yang tidak dikembalikan jumlahnya cukup besar, maka hal ini dapat menyebabkan turunnya pendapatan, kinerja maupun kesehatan bank.⁹

b. Risiko Pasar

Risiko pasar timbul akibat adanya perubahan variabel pasar, seperti: suku bunga, nilai tukar mata uang dan harga komoditas sehingga nilai asset yang dimiliki bank menurun. Sebagai bank umum dengan prinsip syariah, maka bank hanya perlu mengelola risiko pasar yang terkait dengan perubahan nilai tukar yang dapat menyebabkan kerugian bank.

c. Risiko Likuiditas

Risiko yang antara lain disebabkan oleh bank tidak mampu memenuhi kewajibannya yang telah jatuh tempo.¹⁰ Jika suatu bank memiliki model bisnis yang lebih rumit, biasanya sejalan dengan skala usaha yang semakin besar dari bank yang dimaksud, maka Bank Indonesia akan meminta bank tersebut untuk mengatur: risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategi dan risiko kepatuhan.

d. Risiko Operasional

Risiko operasional adalah konsep yang tidak terdefiniskan dengan jelas, risiko ini muncul akibat kesalahan dan kecelakaan yang bersifat manusiawi maupun teknis. Ini merupakan risiko kerugian secara langsung maupun tidak langsung yang dihasilkan oleh ketidakcukupan atau

⁹ Veithzal Rivai, *Islamic Risk Management for Islamic Bank*, (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2013), hlm.243

¹⁰ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, hlm.274

kegagalan proses internal, faktor manusia, teknologi atau akibat faktor-faktor eksternal.

e. Risiko Hukum

Risiko hukum adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis. Kelemahan aspek yuridis disebabkan oleh adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau kelemahan perikatan seperti tidak dipenuhinya syarat sahnya suatu kontrak.

f. Risiko Strategi

Risiko strategi adalah risiko yang terkait dengan keputusan bisnis jangka panjang yang dibuat oleh senior manajemen bank. Risiko ini dapat juga dikaitkan dengan implementasi dari strategi-stategi mereka.

g. Risiko Reputasi

Risiko reputasi adalah risiko kerusakan pada suatu perusahaan yang dihasilkan oleh opini publik yang negatif terhadap bank.

h. Risiko Kepatuhan

Risiko yang disebabkan bank tidak mematuhi atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan lain yang berlaku.

Selanjutnya kita akan bahas mengenai pengertian manajemen risiko, fungsi dan tujuan manajemen risiko dan proses manajemen risiko yang diterapkan pada perbankan sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2013. Pengertian manajemen risiko adalah serangkaian metodologi

dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan bank.

Penerapan manajemen risiko pada bank umum diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Pasal 38 UU 21 tahun 2008 (1) yaitu berisi Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen risiko, prinsip mengenal nasabah dan perlindungan nasabah. Hal ini bertujuan sebagai upaya bank untuk meningkatkan efektivitas kinerja bank serta menjaga kesehatan dari masing-masing bank. Penerapan manajemen risiko sebagai mana dimaksud diatas kurang lebih mencakup :

- a. Pengawasan aktif Dewan Komisaris, Direksi, dan Dewan Pengawas Syariah
- b. Kecukupan kebijakan, prosedur dan penetapan limit manajemen risiko
- c. Kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko, serta sistem informasi manajemen risiko.

2. Fungsi dan Tujuan Manajemen Risiko

Sasaran manajemen risiko adalah mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan jalannya usaha bank dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah, terintegrasi, dan berkesinambungan. Dengan demikian manajemen risiko berfungsi sebagai filter terhadap kegiatan usaha bank. Secara garis besar manajemen risiko berfungsi, sebagai berikut :

- a. Menunjang ketepatan proses perencanaan dan pengambilan keputusan
- b. Menunjang efektifitas perumusan kebijakan sistem manajemen dan bisnis
- c. Menciptakan *Early Warning System* untuk meminimumkan risiko

- d. Menunjang kualitas pengelolaan dan pengendalian pemenuhan kesehatan bank
- e. Menunjang penciptaan/pengembangan keunggulan kompetitif.
- f. Memaksimalkan kualitas asset

Sementara itu, adapun tujuan manajemen risiko antara lain sebagai berikut :¹¹

- a. Memastikan bank tidak mengalami kerugian yang bersifat *unacceptable*
- b. Meminimalisasi kerugian dari berbagai risiko yang bersifat *uncontrolled*
- c. Untuk kelangsungan hidup perusahaan
- d. Ketenangan dan berpikir atau mengurangi keresahan
- e. Memperkecil biaya
- f. Menstabilisasi pendapatan perusahaan
- g. Memperkecil atau bahkan meniadakan gangguan dalam berproduksi
- h. Mengembangkan pertumbuhan perusahaan

Risiko yang mungkin terjadi dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan apabila tidak dideteksi serta tidak dikelola sebagaimana mestinya. Oleh karena itu, peran manajemen risiko itu sendiri sangatlah penting dalam mengendalikan risiko-risiko yang mungkin timbul dalam melaksanakan kegiatan usahanya, agar memperoleh hasil yang maksimal dari program kerja (rencana) perusahaan. Sasaran kebijakan manajemen risiko adalah mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha bank dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah,

¹¹ Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, Edisi 2, Cetakan ke-7, (Jakarta: PT. Raja Raja Grafindo Persada, 2003), hlm.197

terintegrasi, dan berkesinambungan. Dengan demikian, manajemen risiko berfungsi sebagai *fillter* atau pemberi peringatan secara dini terhadap kegiatan usaha.

3. Prose Manajemen Risiko

Proses manajemen risiko merupakan seluruh tindakan dari seluruh entitas terkait didalam organisasi. Untuk menerapkan proses manajemen risiko, pada tahap awal bank harus selalu tepat menganal dan memahami serta mengidentifikasi seluruh risiko, baik yang sudah ada ataupun yang mungkin timbul dari suatu bisnis atau produk baru bank. Selanjutnya, secara bertahap bank perlu melakukan pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko. Proses manajemen risiko yang diterapkan BSM umumnya sama dengan penerapan manajemen risiko pada bank lain sesuai Peraturan Bank Indonesia. Yang membedakan adalah pada BSM juga diterapkan manajemen risiko pra-risiko atau identifikasi lebih mendalam terhadap calon nasabah. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk dapat mengantisipasi risiko yang akan terjadi pada kegiatan bank.

Meskipun unsur pokok dari manajemen risiko meliputi identifikasi, mengukur, memonitor dan mengelola berbagai risiko, namun semua ini tidak akan dapat diimplementasikan tanpa disertai dengan proses dan sistem yang jelas. Keseluruhan proses manajemen risiko ini harus meliputi seluruh departemen atau divisi kerja dalam lembaga sehingga tercipta budaya

manajemen risiko. Dibawah ini akan dijelaskan bagaimana proses manajemen risiko dalam mendukung aktifitas yang dilakukan oleh bank.¹²

a. Identifikasi Risiko

Proses ini merupakan langkah awal dalam memulai identifikasi dengan melakukan analisis pada karakteristik risiko yang melekat pada aktivitas fungsional dan juga risiko dari produk kegiatan usaha. Salah satu aspek penting dalam identifikasi risiko adalah membuat daftar risiko yang mungkin terjadi sebanyak mungkin serta menganalisisnya secara efektif agar tidak timbul risiko yang berlebihan.

b. Pengukuran Risiko

Setelah melakukan identifikasi risiko, maka tahap selanjutnya adalah pengukuran risiko dengan cara melihat potensial terjadinya seberapa kerusakan dan probabilitas terjadinya risiko tersebut. Beberapa risiko memang mudah untuk diukur, namun sangatlah sulit untuk memastikan probabilitas suatu kejadian yang sangat jarang terjadi. Metode pengukuran ini dapat bersifat kualitatif dan kuantitatif. Sedangkan model pengukuran risiko yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan bank, manfaat yang dapat diperoleh, serta peraturan yang berlaku.

c. Pemantauan Risiko

Pada tahap ini dilakukan dengan cara mengevaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada kegiatan usaha bank serta pada kondisi

¹² Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan: Pemahaman 3 Pilar Kesepakatan Basell II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaanya di Indonesia*, hlm.8

efektivitas proses manajemen risiko. Hal-hal yang harus dilakukan dalam pemantauan ini adalah melihat kemampuan bank untuk menyerap risiko atau kerugian yang timbul, serta melihat kemampuan kinerja sumber daya manusia yang terdapat didalam bank untuk mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi. Selain itu, bank juga harus menyiapkan sistem dan prosedur yang efektif untuk mencegah terjadinya gangguan dalam proses pemantauan risiko agar hasilnya dapat menyempurnakan proses manajemen risiko yang terdapat dalam bank tersebut.

d. Pengendalian Risiko

Tahapan ini dilakukan untuk melihat kemungkinan penyempurnaan tahap analisis risiko yang diakibatkan oleh perubahan lingkungan. Langkah tersebut dilanjutkan dengan penambahan serta penyempurnaan perencanaan risiko perusahaan. Selain itu, dengan adanya pengawasan dan pengendalian risiko bertujuan untuk memastikan bahwa pelaksanaan pengelolaan risiko berjalan sesuai rencana, memastikan bahwa pengelolaan risiko cukup efektif, dan memantau perkembangan terhadap kecenderungan berubahnya profil risiko, karena perubahan ini berpengaruh pada pergeseran peta risiko dan prioritas risiko.

B. Pembiayaan Mikro

1. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Pembiayaan atau financing menurut UU No. 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 12 adalah penyediaan

uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan hal tersebut, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹³ Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁴ Pembiayaan diluncurkan melalui dua jenis bank yaitu, bank konvensional dan bank syariah sistem bunga yang diterapkan di perbankan konvensional telah mengganggu hati nurani umat Islam di dunia tanpa kecuali umat Islam di Indonesia. Bunga uang dalam *fiqih* dikategorikan sebagai riba yang demikian merupakan sesuatu yang dilarang oleh syariah (haram). Alasan mendasar inilah yang melatarbelakangi lahirnya lembaga keuangan bebas bunga, salah satunya adalah Bank Syariah.

Dalam operasionalnya, Bank syariah menawarkan produk yang dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu :

- a. Produk penyaluran dana (*financing*)
- b. Produk penghimpunan dana (*funding*)
- c. Produk jasa (*service*)

Dalam hal ini, penulis hanya membahas mengenai penyaluran dana dalam bank syariah yang sering kita dengar adalah pembiayaan.

Pembiayaan dalam perbankan syariah mempunyai beberapa prinsip diantaranya, yaitu :

¹³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm.62

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), Hlm.1

- a. Tidak ada transaksi yang berbasis bunga
- b. Pengerahan pajak religius atau pemberian sedekah dan zakat
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan nilai islam
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan judi dan ketidakpastian

2. Prinsip dan Pemberian Pembiayaan

Dalam hal prinsip pemberian pembiayaan terdapat penilaian atau yang disebut dengan analisis pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh bank pada umumnya dengan analisis 5C dan 7P. Analisis tersebut digunakan dengan tujuan mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan. Penilaian analisis dengan 5C, antara lain:¹⁵

a. *Character* (kepribadian)

Merupakan sifat atau watak seseorang yang akan diberikan kredit (pembiayaan) benar-benar harus dapat dipercaya. Bank harus yakin bahwa calon mitra pembiayaannya memiliki karakter yang baik, memegang teguh janjinya dan bersedia melunasi kewajibannya pada waktu yang ditetapkan.

b. *Capacity* (kemampuan)

Merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Pihak bank harus mengetahui dengan pasti kemampuan

¹⁵ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 117

calon nasabah pembiayaan, karena kemampuan tersebut yang menentukan besar kecilnya pendapatan suatu usaha nasabah dimasa yang akan datang. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan, maka semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaannya.

c. *Capital* (modal)

Merupakan jumlah sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Dalam aspek ini, lembaga keuangan menilai jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah sebelum nasabah tersebut diberikan pembiayaan. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, nasabah tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya. Lembaga keuanganpun akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan.

d. *Collateral* (jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit (pembiayaan) yang diberikan. Adanya jaminan diperlukan untuk memberikan ketenangan dan menambah kepercayaan bagi bank selaku pemberi pembiayaan. Jaminan memiliki dua fungsi, yaitu : untuk pembayaran utang bila nasabah pembiayaan tidak mampu melunasi kewajibannya dan faktor yang menentukan jumlah pembiayaan.

e. *Condition of Economic* (kondisi perekonomian)

Dalam menilai kredit (pembiayaan) hendaknya juga menilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk masa yang akan datang.

BSM melakukan penilaian dengan analisis 5C ini bertujuan agar pembiayaan yang diberikan kepada nasabah benar-benar digunakan untuk mengembangkan usaha yang dijalankannya. Identifikasi terhadap karakteristik nasabah dan identifikasi mengenai modal, kemampuan membayar angsuran, barang jaminan dan kondisi perekonomian perusahaan dilakukan oleh Unit Mikro BSM secara cermat dan teliti agar tidak menimbulkan risiko yang dapat merugikan pihak bank.

Selanjutnya, penilaian pembiayaan dapat juga dilakukan dengan analisis 7P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut :¹⁶

a. *Personality* (kepribadian)

Yaitu menilai nasabah dari kepribadiannya. Penilaian ini mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b. *Party* (penggolongan)

Yaitu mengklasifikasi nasabah kedalam klasifikasi tertentu atas golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas berbeda dari bank.

c. *Purpose* (tujuan)

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Misalkan apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif, dan lain-lain.

¹⁶ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, hlm. 120

d. *Prospect* (prospek)

Yaitu untung menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

e. *Payment* (pembayaran)

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil serta dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan.

f. *Profitability* (keuntungan)

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan pembiayaan yang akan diperolehnya.

g. *Protection* (menjaga keamanan)

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapat jaminan perlindungan, sehingga pembiayaan yang diberikan benar-benar aman.

Setelah mengetahui prinsip-prinsip pemberian dan penilaian pembiayaan yang telah dikemukakan diatas, dengan ini kita akan membahas menyangkut prosedur pemberian pembiayaan. Pada dasarnya prosedur pemberian dan penilaian pembiayaan oleh dunia perbankan adalah sama, yang menjadi perbedaan adalah bagaimana cara bank tersebut dalam menilai

serta persyaratan dengan pertimbangan masing-masing bank. Pada BSM prinsip pemberian pembiayaan dilakukan dengan cermat dan teliti pada awal penilaian kepribadian calon nasabah, pengklasifikasian golongan usaha calon nasabah, hingga memberikan asuransi pada pembiayaan yang diajukan. Tujuan utama BSM adalah mengutamakan kepuasan nasabahnya dalam setiap kegiatan pembiayaan.

3. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan yang menjadi sumber pendapatan bagi bank syariah, tentunya memiliki beberapa fungsi serta tujuan. Adapun fungsinya tersebut, diantaranya :¹⁷

a. Meningkatkan daya guna uang

Nasabah menyimpan uang dibank dalam bentuk tabungan, giro dan deposito. Dalam prosentase tertentu uang tersebut ditingkatkan kegunaanya oleh bank untuk usaha dalam rangka peningkatan produktivitas. Sementara itu para pengusaha juga dapat meningkatkan pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya, baik untuk peningkatan produksi maupun perdagangan.

b. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya, seperti cek, bilyet giro, wesel dan sebagainya.

¹⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm. 197

c. Menimbulkan keinginan besar untuk berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Oleh karena itu, pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahannya. Dengan begitupun, para pengusaha tersebut dapat memperbesar *volume* usaha dan produktivitasnya, serta memperluas lapangan pekerjaan.

Secara umum tujuan pembiayaan perbankan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan untuk meningkatkan makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Adapun tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, antara lain:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu memaksimalkan laba. Untuk menghasilkan laba maksimal, maka perlu pendukung dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalisir risiko, artinya usaha yang dilakukan mampu menghasilkan laba yang maksimal, maka para pengusaha harus mampu meminimalisirkan risiko. Risiko kekurangan modal dapat diatasi dengan tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal (pembiayaan).

Selain tujuan, terdapat beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah penerima seperti yang disebutkan dalam bukunya Warkum Sumitro : 2004, antara lain :

- a. Meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih mandiri.
- b. Membantu menanggulangi masalah kemiskinan melalui program pengembangan modal kerja dan program usaha bersama.
- c. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap bank konvensional.

4. Pembiayaan Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah). Pengertian lainnya menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki aset, modal, dan omset yang amat kecil.¹⁸

Pembiayaan mikro merupakan sektor terpenting dalam perkembangan struktur industri dan produksi ekonomi di negara-negara sedang berkembang. Dalam konteks Indonesia pembangunan dan perkembangan usaha mikro mempunyai arti strategis, yaitu untuk memperluas kesempatan kerja dan berusaha serta meningkatkan derajat distribusi pendapatan. Menyadari pentingnya perkembangan sektor pembiayaan usaha mikro bagi

¹⁸ Euis Amalia, *Keadilan Distributif Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 41

perekonomian negara, sudah sepatutnya pemerintah memberikan perhatian besar dalam berbagai bentuk kebijakan. Umumnya, pembiayaan mikro ini digunakan oleh para pengusaha mikro yang berada di masyarakat. Usaha yang dijalankan misalnya usaha pakaian jadi, bengkel motor, material, sembako/kebutuhan sehari-hari, restoran/rumah makan, alat tulis/kantor dan lain-lain.

Bagi usaha mikro khusus memenuhi diberikan kepada usaha mikro dengan maksimum limit pembiayaan sebesar Rp. 100.000.000. Khusus fasilitas top up diperkenankan sampai dengan limit Rp. 200.000.000 dengan persyaratan sebagai berikut :

- a. Usaha minimum 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha yang sama
- b. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah. Maksimal usia 60 tahun saat pembiayaan lunas
- c. Surat ijin usaha
- d. Belum pernah memperoleh fasilitas pembiayaan atau pernah memperoleh fasilitas pembiayaan
- e. Memiliki hasil usaha tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)

Pembiayaan usaha mikro itu sendiri adalah pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada UMKM yang *feasible* (memungkinkan) tetapi belum *bankable*. Maksudnya adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan.

Adapun produk-produk pembiayaan usaha mikro perbankan syariah, antara lain :¹⁹

a. Pembiayaan *Murabahah*

Adalah akad jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungan barang dengan menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli dengan harga yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali kepada orang lain dengan keuntungan tertentu. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara cicilan.

b. Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip dengan jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.

¹⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm.

Dalam praktik perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekan nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan oleh bank adalah harga beli dari nasabah ditambah dengan keuntungannya. Dalam hal ini menjualnya secara tunai biasanya disebut dengan pembiayaan talangan.

c. Pembiayaan *Istishna'*

Pembiayaan *istishna'* menyerupai pembiayaan *salam*, tetapi dalam *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan melalui cicilan atau ditangguhkan. Praktik *istishna'* dalam perbankan syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Ketentuan umum pembiayaan *istishna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad tidak boleh berubah selama berlakunya akad, jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan perubahan harga setelah akad ditandatangani, seluruh biaya ditambah tetap akan ditanggung oleh nasabah.

d. Pembiayaan *Ijarah*

Adalah sebagai hak untuk memanfaatkan barang atau jasa dengan membayar imbalan terhadap sesuatu yang dibolehkan dalam waktu tertentu. Pada akhir masa sewa, bank dapat sengaja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan

berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati di awal perjanjian.

e. Pembiayaan *Mudharabah*

Adalah akad kerja sama suatu usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua bertindak sebagai selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

f. Pembiayaan *Musyarakah*

Adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Secara spesifik, bentuk kontribusi dari bank yang bekerja sama dapat berupa dana, barang dagangan, kewiraswastaan, kepandaian, kepemilikan, peralatan, kepercayaan dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang.²⁰

IAIN PURWOKERTO

²⁰ Azharuddin Lathif, *Fiqh Muamalat*, hlm. 134

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BSM KCP Temanggung

1. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri²¹

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Krisis ekonomi dan moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah Sistem Perbankan Syariah di Indonesia. Di saat bank-bank konvensional terkena imbas dari krisis ekonomi, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan.

Di sisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (*merger*) 4 (empat) bank milik pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo, menjadi satu, satu bank yang kokoh dan

²¹ <http://www.syariahamandiri.co.id>, 18 Februari 2017, 11:05 Wib

dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT Bank Mandiri 35 (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB). PT BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB juga melakukan upaya *merger* dengan beberapa Bank lain serta mengundang *investor* asing.

Sebagai tindak lanjut dari pemikiran Pengembangan Sistem Ekonomi Syariah, pemerintah memberlakukan UU No.10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi Bank Umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*). Sebagai respon, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan Layanan Perbankan Syariah di kelompok perusahaan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No.1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

2. Visi Misi Bank Syariah Mandiri

a. Visi Bank Syariah Mandiri

“Bank Syariah Terdepan dan Modern (The Leading & Modern Sharia Bank)”

Penjelasan visi:

Bank Syariah Terdepan: Menjadi bank syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri dan perbankan syariah di Indonesia pada segmen Consumer, Micro, SME, commercial, dan corporate.

Bank Syariah Modern: menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir dan melampaui harapan nasabah.

b. Misi Bank Syariah Mandiri

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
- 5) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

3. Budaya Perusahaan Bank Syari'ah Mandiri

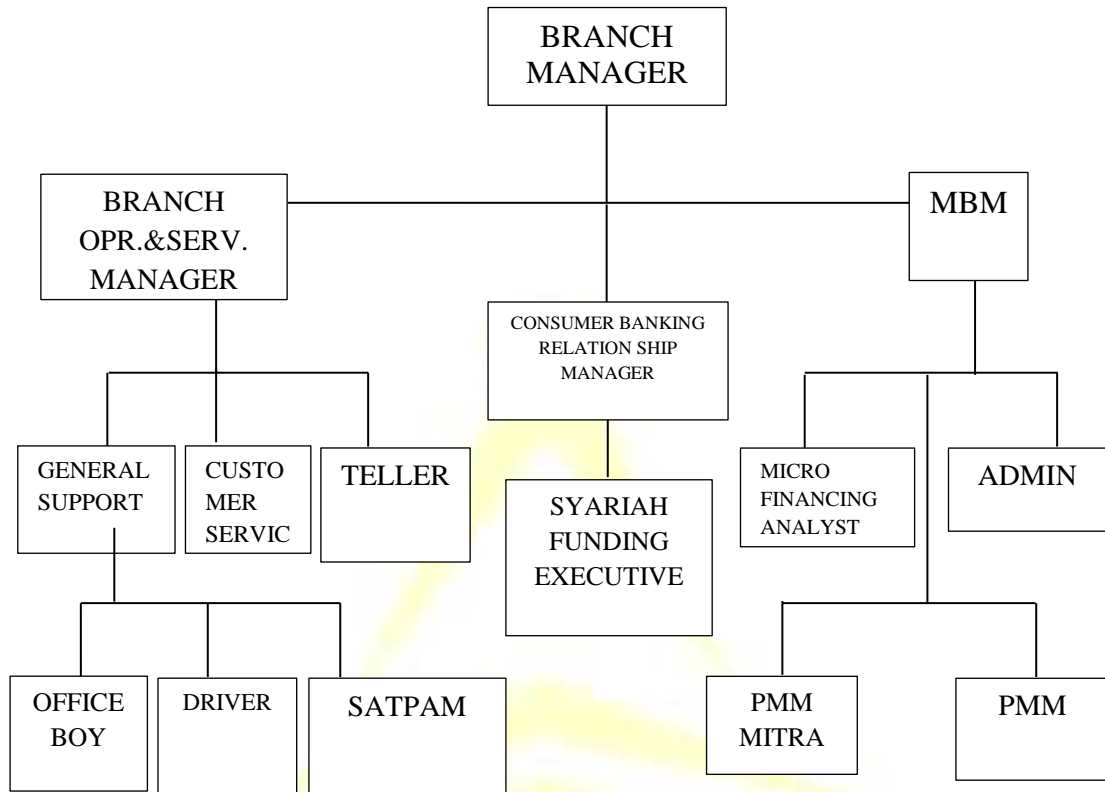
a. *Shared values ETHIC* & 10 perilaku utama Bank Syari'ah Mandiri

Dalam rangka mewujudkan visi dan misi BSM, insane-insan BSM perlu menyumbangkan (*share*) untuk BSM dengan nilai-nilai yang relative seragam. Insan-insan BSM telah mengenali dan menyepakati nilai-nilai dimaksud, yang kemudian disebut BSM *Share Values*. BSM *Share Values* tersebut adalah *ETHIC* (*Excellent, Teamwork, Humanity, Integrity, dan Customer Focus*).

<i>Shared values</i>	10 Perilaku Utama
<i>Excellence</i> Mencapai hasil yang mendekati sempurna (<i>perfect result oriented</i>)	1. <i>Prudence</i> : menjaga amanah dan melakukan perbaikan proses terus-menerus 2. <i>Competence</i> : meningkatkan keahlian

	sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi banker.
<p><i>Teamwork</i></p> <p>Mengembangkan lingkungan yang saling bersinergi</p>	<p>3. <i>Trusted</i> dan <i>Trust</i>: mengembangkan perilaku dapat dipercaya dan percaya.</p> <p>4. <i>Contribution</i>: memberikan kontribusi positif dan optimal.</p>
<p><i>Humanity</i></p> <p>Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan & lingkungan</p>	<p>5. <i>Social</i> dan <i>Environment Care</i>: memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan sosial</p> <p>6. <i>Inclusivity</i>: mengembangkan perilaku mengayomi.</p>
<p><i>Integrity</i></p> <p>Berperilaku terpuji, bermartabat dan menjaga etika profesi</p>	<p>7. <i>Honesty</i>: jujur</p> <p>8. <i>Good Governance</i>: melaksanakan tata kelola yang baik.</p>
<p><i>Customer Focus</i></p> <p>Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal)</p>	<p>9. <i>Innovation</i>: mengembangkan proses layanan dan produk untuk melampaui harapan nasabah.</p> <p>10. <i>Service Excellence</i>: memberikan layanan terbaik yang melampaui harapan nasabah.</p>

b. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Temanggung



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi PT. BSM KCP Temanggung

Keterangan yang menempati posisi-posisi di atas adalah sebagai berikut:

- 1) Branch Manager : Agus Setiawan
- 2) Branch Operational & Service Manager : Arif Nurrahman
- 3) Consumer Banking relation Ship Manager : Cahya Tri W
- 4) Micro Banking Manager : -
- 5) General Support : Fandy Setyo W
- 6) Customer Service : Windu Aji P.
- 7) Teller : Hana S. Aprilia

- 8) Syariah Funding Executive :
- a. Febriana Wilda
 - b. Anni Farida Inayati
- 9) Moco Financing Analyst : Dody Iwanda
- 10) Administrasi Pembiayaan Mikro : Erika Dewi N.
- 11) PMM (Pelaksana Marketing Mikro) :
- a. Taufiq Mubarak
 - b. Bagus Dwi Herdianto
 - c. Ika Trisna Yanti
- 12) Security/Keamanan :
- a. Beni Pamuji
 - b. Teguh Prabowo
 - c. Aprilianto
- 13) Driver : Tri
- 14) Office Boy : Ghani Slamet P.

4. Sistem Operasional Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung

a. System Operasional

1) Kepala Cabang Pembantu(*Branch Manager*)

Tugas dari Kepala Cabang:

- a) Mengelola secara optimal sumber daya Cabang Pembantu agar dapat mendukung kelancaran operasional Bank.

- b) Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, dana, maupun jasa.
- c) Memastikan realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
- d) Melakukan kegiatan penghimpunan dana, pemasaran, pembiayaan, pemasaran jasa-jasa dan mencapai target yang telah ditetapkan.
- e) Melakukan *review* terhadap ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan guna antisipasi risiko.

2) Branch Operational Service Manager

Tugas dari BOSM :

- a) Bertanggung jawab atas kelancaran operasional kantor.
- b) Bertanggung jawab atas dokumen dokumen pembiayaan
- c) Bertanggung jawab atas kelengkapan nasabah.
- d) Memastikan atau membuat situasi kerja yang kondusif.

3) Consumer Banking Relation Ship Manager

Tugas dari Consumer Banking Relation Ship Manager :

- a) Memastikan tersedianya data calon nasabah *segmen mass* dan *mass affluent*.
- b) Memaksimalkan aliansi dengan calon nasabah potensial segmen *mass* dan *mass affluent*.
- c) Memastikan pencapaian target pembiayaan dan *fee based* nasabah *segmen mass* dan *mass affluent*.

- d) Memastikan terlaksananya program marketing dan pengelolaan nasabah yang ditetapkan oleh kantor pusat.
 - e) Memastikan tersedianya NAP atau hasil *scoring* nasabah *mass* dan *mass affluent* untuk diajukan ke komite pembiayaan.
 - f) Memastikan tingkat kesehatan pembiayaan nasabah sesuai ketentuan yang berlaku.
 - g) Memastikan tercapainya tingkat kepuasan nasabah terhadap layanan BSM sesuai standar yang ditetapkan.
 - h) Memaksimalkan kegiatan *cross selling* yang telah ditetapkan
- 4) *Micro Banking Manager*

Tugas dari MBM :

- a) Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan outlet warung mikro.
- b) Membuat jadwal kunjungan ke nasabah bermasalah.
- c) Melakukan tracking/analisa atas nasabah yang menunggak atau hapus buku.
- d) Membantu mitra mikro dalam menentukan strategi collection dan kunjungan on the spot ke lokasi nasabah yang menunggak.
- e) Melakukan monitoring atas aktifitas collection mitra micro dan memberikan pengarahan guna pencapaian target.
- f) Memberikan masukan dan saran dari hasil aktivitas collection.
- g) Memberikan bimbingan (join filed collection) di lapangan terhadap terhadap PMM/mitra mikro.

- h) Membantu collection account yang memerlukan penanganan khusus misalnya litigasi, kepolisian, dll.
- i) Memberikan pelatihan dan pendampingan collection, baik dalam hal kemampuan collection maupun kemampuan manajemen mitra mikro/PMM
- j) Melakukan validasi aktivitas collection yang dilakukan mitra mikro/PMM yang dituangkan dalam laporan.
- k) Membuat laporan collection yang terdapat pada buku collection dan laporan yang dipersyaratkan.
- l) Melaporkan hasil tugas dan menyerahkan hasil kerja collection dan perkembangan penanganan nasabah kepada Sub-Branch Manager/Branch Manager/Area Mikro Manager/Kantor pusat.

5) *Micro Financing Analyst*

Tugas dari *Micro Financing Analyst* :

- a) Memastikan kelengkapan dokumen nasabah sebagai bahan pembuatan nota analisa pembiayaan (NAP).
- b) Memastikan tersedianya nota analisa pembiayaan (NAP)
- c) Memastikan kelengkapan persyaratan penandatanganan akad dan pencairan pembayaran nasabah.
- d) Memastikan dokumentasi *current file* sesuai ketentuan yang berlaku.
- e) Memastikan tersedianya surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah.

- f) Memastikan tersedianya SP3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
- g) Memastikan tersedianya laporan portofolio dan *profitability* nasabah. Baik pembiayaan maupun pendanaan, sesuai dengan target cabang.
- h) Memastikan tersedianya laporan pencapaian target MM, BBO, RBO, dan PBO
- i) *Priority Banking Officer*
- j) Menambah jumlah nasabah baru BSM priority.
- k) Meningkatkan portofolio nasabah (*asset under management*).
- l) Meningkatkan *fee based income* dari penjualan produk bank maupun non bank.
- m) Menambah produk *holding ratio* nasabah melalui *cross selling* produk dan jasa sesuai kebutuhan nasabah.
- n) Memberikan layanan *one stop financial services*.

Tanggung jawab utama tersebut dijabarkan dalam *job description* PBO sebagai berikut:

- a) Memberikan pelayanan prima (*services excelent*) dalam setiap interaksi dengan nasabah.
- b) Membuat rencana prospekting nasabah (*pipelina*) mulai dari harian, mingguan sampai dengan bulanan.
- c) Mengoptimalkan peroleh 1 (satu) nasabah baru (akuisisi) dari 1 (satu) nasaah *exsisting* (gerakan 141)

- d) Melakukan *after sales services*, yaitu pada hari kedua, minggu ketiga dan bulan keempat setelah menjadi nasabah (gerakan 234)
- e) Meningkatkan produk *holding ratio (cross selling)* minimal 5:1, yaitu satu nasabah memiliki dua produk dana dan tiga produk *fee based* (gerakan 123)
- f) Meningkatkan portofolio nasabah *existing (upselling)* melalui aktivitas pembiayaan ke nasabah (kunjungan atau *call*) minimal sekali sebulan atau nasabah.
- g) Melakukan *settlement* atas transaksi nasabah ke unit kerja terkait.
- h) Menindaklanjuti dan menuntaskan permohonan dan keluhan nasabah.
- i) Mencatat aktivitas harian dan aktivitas kunjungan (*call and visit report*) melalui sistem CRM setiap akhir hari.
- j) Melakukan *feeling* dokumen nasabah secara tertib setiap akhir minggu.
- k) Melakukan pengkinian data nasabah *existing* 2 (dua) kali dalam setahun (*asas know your customer*).
- l) Memantau portofolio dan *profitability* nasabah setiap awal bulan melalui laporan portofolio nasabah.
- m) Memantau transaksi nasabah untuk meminimalisasi risiko *money laundering* dan transaksi diluar kewajaran lainnya.

6) Admin Marketing Mikro

Tugas dari Admin Marketing Mikro :

- a) Mengelola secara optimal sumber daya agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- b) Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang
- c) *Review* prasyarat/syarat dalam surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan Komite Pembiayaan Cabang/Kantor Pusat.
- d) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh Cabang.

7) Pelaksana Marketing Mikro (PMM)

Tugas dari PMM

- a) Membuat jadwal kunjungan nasabah dan merealisasikan jadwal kunjungan tersebut.
- b) Memasarkan produk pembiayaan warung mikro.
- c) Memastikan kelengkapan terhadap dokumen pembiayaan.
- d) Melakukan cash pick up service terhadap nasabah secara harian/mingguan/bulanan.
- e) Bertanggung jawab dan melakukan monitoring terhadap hasil collection yang menjadi tugas dan wewenangnya.
- f) Turut serta dalam menyelesaikan tunggakan nasabah atas permintaan Micro Manager.

- g) Melaksanakan cross selling atau penjualan produk lain dari Bank Syariah Mandiri terhadap nasabah eksisting maupun nasabah lain dan mereferalnya ke unit mikro.
 - h) Melaksanakan disiplin proses maintain dan collection.
- 8) Pelaksana Marketing Mikro Mitra (PMM Mitra)

Tugas dari PMM Mitra :

- a) Membuat jadwal kunjungan nasabah dan merealisasikan jadwal kunjungan tersebut.
- b) Melakukan penagihan dan bertanggung jawab serta melakukan monitoring terhadap hasil collection yang menjadi tugas dan wewenangnya.
- c) Melaksanakan soft collection dan hard collection serta menyelesaikan alternatif penyelesaian nasabah menunggak.
- d) Melaksanakan disiplin proses collection.
- e) Membuat laporan collection yang terdapat pada buku collection nasabah dan laporan lain yang diminta oleh management dan/atau collection unit.
- f) Melaporkan hasil kerja dan bertanggung jawab kepada Area Micro Banking.

9) *General Support*

Tugas dari *General Support* :

- a) Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi tranferkeluar/masuk maupun nota debitkeluar/masuk setiap hari.

- b) Memeriksa kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit/notadebet.
- c) Pengecekan *BI-Cheking*
- d) Pengarsipan dokumen legal pembiayaan
- e) Menata usahakan kepegawaian laporan eksternal dan internal
- f) Menata usahakan sarana dan prasarana kantor

10) CS(*Customer Service*)

Merupakan kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

Tugas *Customer Service*

- a) Sebagai *resepsionis*, artinya seorang CS berfungsi sebagai penerima tamu yang datang ke bank.
- b) Sebagai *deskman*, artinya seorang CS berfungsi sebagai orang yang melayani berbagai macam aplikasi yang diajukan nasabah atau calon nasabah.
- c) Sebagai *salesman*, artinya seorang CS berfungsi sebagai orang yang menjual produk perbankan sekaligus sebagai pelaksana *cross selling*.
- d) Sebagai *customer relation officer*, yaitu berfungsi sebagai orang yang dapat membina hubungan baik dengan seluruh nasabah, termasuk merayu atau membujuk agar nasabah tetap bertahan tidak lari dari bank yang bersangkutan apabila menghadapi nasabah.

- e) Sebagai *komunikator*, artinya seorang CS berfungsi sebagai orang yang menghubungi nasabah dan memberikan informasi tentang segala sesuatu yang ada hubungannya antara bank dengan nasabah.²²

11) *Teller*

Tugas dari *Teller* :

- a) Mengambil/menyimpan uang tunai dari/ke dalam brangkaskas/*teller*.
- b) Melaksanakan pengawasan brangkaskas.
- c) Pada awal/akhir hari mengambil/menyimpan box *teller* dari/ke dalam brangkaskas.
- d) Menghitung persediaan uang yang ada di brangkaskas *teller*.
- e) Pada awal/akhir membuka / menutup brangkaskas *teller*.
- f) Melayani penyeteroran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
- g) Membuka (*posting*) mutasi kas secara benar melalui terminalnya.

12) *Security/Satpam*

Tugas dari *Security* :

Satpam yang merupakan singkatan dari Satuan Pengamanan adalah satuan kelompok petugas yang dibentuk oleh instansi/proyek/badan usaha untuk melakukan keamanan fisik dalam rangka penyelenggaraan keamanan swakarsa di lingkungan kerjanya.

²² Kasmir, *Pemasaran Bank*. 2008, cet.3, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 180-188.

Tugas utama *security* adalah menjaga keamanan bank, seperti halnya tugas lain *security* pun harus memberikan layanan yang terbaik kepada nasabah.

a) Kesiapan Melayani

- (1) Memastikan 30 menit sebelum jam melayani dimulai kondisi di banking home sudah siap
- (2) Stand by di posisinya, seperti didepan pintu masuk, di depan counter, didekat ruang tunggu

b) Saat Melayani

- (1) Membukakan pintu, menyambut nasabah dengan ramah dan antusias
- (2) Mengucapkan salam, kritik dan tawarkan bantuan
- (3) Posisi berdiri tegap tidak bersandar pada dinding
- (4) Mengarahkan dan antarkan nasabah ketempat yang dituju
- (5) Mengucapkan salam dan terima kasih saat nasabah keluar

Walau hanya *security*, tetapi perannya sangat penting karena kesan pertama nasabah ada pada awal pertemuannya dengan *security* di bank. Jika kesan buruk maka akan mempengaruhi penilaian nasabah itu terhadap bank tersebut. Jika kesan baik maka akan memberikan nilai positif untuk bank tersebut.

b. Produk-Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri

1) Tabungan BSM

Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat saat jam kas dibuka dikantor BSM atau melalui ATM.

2) BSM Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umroh.

3) BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

4) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

5) TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

6) BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dengan mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh*.

7) BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

8) BSM Card

Kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/*Electroik Data Capture*).

9) BSM Mobile Banking Gprs

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (*handphone*) berbasis GPRS.

10) BSM Net Banking

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.

11) Produk Layanan BSM yang lain:

a) BSM ATM

Masin Anjungan Tunai Mandiri yang dimiliki oleh BSM. BSM ATM dapat digunakan oleh nasabah BSM, nasabah bank anggota Prima, nasabah Bank anggota ATM Bersama, dan nasabah Bancard (Malaysia).

b) BSM CALL 14040

Layanan perbankan melalui telepon dengan nomor akses 14040 atau 021 2953 4040, yang dapat digunakan oleh nasabah untuk mendapatkan informasi terkait layanan perbanka.

c) BSM Notifikasi

Layanan yang memberikan informasi segera dari setiap mutasi transaksi nasabah sesuai dengan jenis transaksi yang didaftarkan oleh nasabah yang dikirimkan melalui media SMS atau *email*.

c. Produk Pembiayaan

1) BSM Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, dilingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.

2) BSM Pensiun

Pembiayaan BSM pensiun adalah pembiayaan yang diberikan kepada pensiunan dalam rangka memberikan kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan untuk menjembatani kebutuhan para pensiunan.

3) BSM Oto

Pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor berupa mobil baru dan bekas.

4) BSM Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan usaha dan multiguna dengan maksimal pembiayaan sampai dengan Rp. 200 juta dengan akad *murabahah* dan *ijarah*.

5) Cicil Emas BSM

Pembiayaan kepemilikan emas dengan cara cicilan/angsuran. Jangka waktu pembiayaan antara 2 sampai dengan 5 tahun.

6) Pembiayaan Alat Kedokteran

Pembiayaan yang memberikan fasilitas kepada para profesional dibidang kesehatan yang memenuhi persyaratan bank untuk pembelian peralatan baru/bekas penunjang kerja.

7) Pembiayaan Umrah

Pembiayaan umrah adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah.

B. Hasil dan Pembahasan

1. Pembiayaan Mikro di BSM KCP Temanggung

Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung merupakan salah satu bank syariah. Pada umumnya Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung juga memiliki beberapa pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro bank syariah mandiri merupakan pembiayaan yang bersifat umum, dapat diberikan untuk semua kebutuhan mikro dimasyarakat baik untuk konsumtif maupun usaha produktif dengan total *eksposure* maksimum Rp. 50.000.000,- yang sumber pembayaran kembalinya berasal dari *cash flow* usaha dan dari pendapatan nasabah.

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi untuk mengajukan sesuatu pembiayaan mikro pada bank syariah mandiri KCP Temanggung, yaitu :

- a. Fotocopy KTP Suami dan Istri
Surat kematian/surat cerai*
- b. Fotocopy KK (Kartu Keluarga)

- c. Fotocopy Surat Nikah
Surat keterangan belum menikah*
- d. Fotocopy Dokumen Jaminan*
SHM, SHMRS, SHGB, Bilyet Deposito, BPKB, Non Sertifikat (
- e. Fotocopy ijin usaha*
SKU RT/RW, SKU Kelurahan, SITU/SIUP/TDP,Lainnya*
- f. Fotocopy surat keterangan bekerja/SK
- g. Fotocopy Slip Gaji 3 bulan Terakhir.²³

2. Jenis Risiko Dalam Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Temanggung

Menurut Dody Iwanda selaku Micro Financing Analyst, BSM KCP Temanggung Perkembangan pembiayaan mikro sangat signifikan. Dari mulai dioperasikam hingga akhir, pembiayaan mikro mencapai outstanding (pendapatan) sampai kurang lebih 6.012.000 .000 dengan total 37 nasabah dengan jenis usaha beragam, diantaranya usaha pakaian jadi, konveksi, bengkel motor, material, listrik, rumah makan, sembako. Keberhasilan BSM Kcp Temanggung dalam mencapai pendapatan tersebut karena memberikan pelayanan dan fasilitas yang baik kepada nasabah atau calon nasabah pembiayaan mikro.

Hasil pendapatan tersebut bukan berarti pembiayaan mikro BSM Kcp Temanggung tidak menemukan risiko. Pada pembiayaan mikro BSM Kcp Temanggung, risiko yang sering dihadapi adalah risiko kredit, dimana risiko ini timbul akibat dari kegagalan dari pihak nasabah dalam memenuhi

²³ Brosur Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung

kewajibannya. Risiko kredit (pembiayaan) umumnya terjadi karena usaha nasabah yang sepi (Kegiatan usaha sudah tidak berjalan lancar) dan usaha nasabah tertimpa musibah (seperti banjir dan kebakaran) sehingga nasabah sudah tidak mampu lagi membayar angsuran pembiayaan yang diajukannya kepada bank.

Pemberian pembiayaan melibatkan penerimaan risiko serta menghasilkan keuntungan. Dalam mempertimbangkan potensi pembiayaan, pihak bank perlu untuk menetapkan ketentuan untuk kerugian yang diharapkan dan menyiapkan modal yang cukup untuk menyerap kerugian yang tak terduga. Bank dapat menggunakan agunan dan jaminan untuk membantu mengurangi risiko yang melekat dalam transaksi-transaksi tersebut.

Pembiayaan mikro BSM Kcp Temanggung memberikan persyaratan jaminan atau agunan kepada calon nasabah dengan pembiayaan diatas > 75.000.000 yang berupa kendaraan bermotor, sebidang tanah dan kios tempat usaha. Sementara untuk pembiayaan < 75.000.000, calon nasabah tidak dibebankan dengan jaminan atau agunan, tetapi pembiayaan diasuransikan kepada asuransi. Jika nasabah tidak dapat melunasi angsuran yang telah disepakati oleh kedua pihak selama sebulan sampai dua bulan, maka nasabah akan dikenakan sanksi berupa denda. Sedangkan nasabah yang tidak dapat membayar angsuran selama tiga bulan atau lebih, maka jaminan yang diberikan nasabah harus dihibahkan kepada pihak bank.

Risiko yang dihadapi oleh BSM Kcp Temanggung dapat berdampak kerugian yang ditimbulkan dari proses pencairan pembiayaan berupa modal bank yang tidak dapat dikembalikan oleh nasabah atau terjadinya *fraud* (penipuan) pada awal proses pembiayaan. Dalam hal ini dapat menimbulkan NPF (*Non Performance Financing*) akibat nasabah tidak dapat membayar angsuran selama lebih dari 61 hari dihitung dari tanggal jatuh tempo pembiayaan yang disebut dengan DPD (*Day Past Due*). Yang dimaksud dengan *Non Performance Financing* adalah pembiayaan tidak lancar/macet. Apabila semakin rendah *Non Performance Financing*, maka bank tersebut akan mengalami keuntungan. Karena dengan rendahnya *Non Performance Financing* membuktikan bahwa manajemen risiko yang diterapkan pada BSM dianggap sudah efektif.

3. Analisis Penerapan Manajemen Risiko BSM Kcp Temanggung dalam Meminimalisir Risiko yang Dihadapi oleh Pembiayaan Mikro

Seperti halnya Bank Konvensional, BSM juga menghadapi risiko kredit (pembiayaan) dalam menyalurkan dananya ke masyarakat. Ketidakmampuan nasabah memenuhi perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak secara teknis keadaan tersebut dikenal dengan *default*.

Penerapan manajemen risiko pada pembiayaan mikro BSM Kcp Temanggung terbagi menjadi dua, yaitu :

- a. Pada tahap Pra-risiko, Mikro BSM menerapkan prinsip mengenal nasabah yang terdiri dari kebijakan dan prosedur penerimaan serta melakukan identifikasi terhadap calon nasabah yang dilakukan oleh bagian mikro,

dimulai dari calon nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan, kunjungan terhadap usaha calon nasabah, pemantauan rekening dan transaksi calon nasabah, penyelidikan informasi negatif dan menganalisa keuangan usaha calon nasabah. Penerapan prinsip mengenal nasabah ini dilakukan untuk mengetahui profil nasabah maupun keseriusan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan yang diajukan dan menghindari risiko tidak terduga yang akan terjadi.

- b. Pada saat risiko terjadi, BSM menerapkan manajemen risiko sesuai dengan standar yang diterapkan oleh Peraturan Bank Indonesia.

Dalam kegiatan pembiayaan mikro, BSM KCP Temanggung senantiasa berhadapan dengan risiko nasabah yang gagal/bayar pembiayaan bermasalah karena industri perbankan merupakan suatu industri yang syarat dengan risiko. Dalam upaya menghindari menghindari pembiayaan mikro yang bermasalah tersebut, BSM KCP Temanggung dapat melakukan :

- a. *Rectecturing* (Penataan Ulang)

Tindakan ini dilakukan kepada nasabah yang kekurangan dana untuk mengembalikan pembiayaan tetapi masih berkemampuan untuk mengembalikan dana tersebut, ada barang jaminan dan prospect usahannya pun bagus, maka tindakan yang dilakukan oleh komite pembiayaan bermasalah ini dalam rangka meringankan beban nasabah adalah dengan menambah dana pembiayaan yang diharapkan dapat membantu nasabah meningkatkan usaha nasabah dan mnegembalikan dana pembiayaan tersebut.

b. *Reshedulling* (Penjadwalan Ulang)

Tindakan ini dilakukan kepada nasabah yang tidak mampu membayar angsuran tetapi masih berkemampuan dan besar harapan untuk mengembalikan dana pembiayaan, potensi usaha masih besar, dan ada barang jaminan, maka tindakan yang dilakukan komite pembiayaan bermasalah untuk menangani pembiayaan ini adalah dengan memberikan perpanjangan waktu pelunasan dana pembiayaan.

c. Agunan Yang Diambil Alih atau Penyitaan Barang Jaminan

Tindakan ini dilakukan bagi nasabah yang tidak berkemampuan dan mempunyai harapan untuk mengembalikan dana pembiayaan, prospek usaha pun tidak bagus, tetapi ada barang jaminan, maka tindakan yang dilakukan oleh komite penanganan pembiayaan bermasalah adalah dengan menyita barang jaminan secara sukarela (dihibahkan) oleh nasabah kepada pihak bank.

Proses eksekusi ini dilakukan dengan melelang atau menjual barang jaminan nasabah, apabila jumlah kurang dari dana pembiayaan yang dipinjam oleh nasabah, maka kekurangan dana tersebut dibebankan kepada nasabah, apabila hasil dari pelelangan penjualan barang jaminan melebihi dana yang dipinjam, maka sisa atau kelebihan dari penjualan pelelangan tersebut akan dikembalikan kepada nasabah.²⁴

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Dody selaku *micro financing analyst*, Senin 20 Februari 2017, di BSM KCP Temanggung.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan tentang implementasi manajemen risiko dalam pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung dapat diambil kesimpulan :

1. Risiko yang dihadapi oleh pembiayaan warung mikro BSM KCP Temanggung adalah risiko kredit (pembiayaan), dimana risiko ini timbul akibat adanya kegagalan dari pihak nasabah dalam memenuhi kewajibannya.
2. Manajemen risiko yang diterapkan di BSM KCP Temanggung mempunyai kelebihan diantaranya dapat menumbuhkan pemahaman pengawasan melekat, yang merupakan fungsi penting dalam setiap aktivitas bank. Sementara itu, kekurangan manajemen risiko pembiayaan warung mikro BSM KCP Temanggung adalah kurangnya pengarahan/sosialisasi mengenai pemahaman pentingnya manajemen risiko, akibatnya beberapa nasabah meremehkan pembayaran angsuran pembiayaan yang di ajukan sehingga risiko dapat muncul. Efektifitas manajemen risiko pembiayaan warung mikro BSM KCP Temanggung terbukti dari kemungkinan riisko yang terjadi dibawah 1%.

B. Saran

1. Dipastikan hamper semua bank mengalami risiko pembiayaan, untuk itu BSMK KCP Temanggung perlu mempersiapkan manajemen risiko yang baik agar dapat meminimalisir potensi kerugian akibat gagal bayar ataupun pembiayaan bermasalah. Dalam memberikan pembiayaan mikro, pihak bank seharusnya dapat memahami dan mengetahui dengan jelas kegiatan/proyek yang akan dilaksanakan oleh calon nasabah pembiayaan warung mikro tersebut benar adanya atau tidak menyimpang dari akad.
2. Pihak bank harus berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan warung mikro, karena pembiayaan warung mikro merupakan yang akan sarat munculnya risiko. Oleh karena itu, dibutuhkan manajemen yang baik dan harus melalui proses yang cermat dan teliti, analisis yang baik, jujur dan benar terhadap nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.
3. Pembinaan dan pengawasan juga harus dilakukan secara jelas dan terlaksana dengan baik serta dengan memperhatikan tingkat kolektabilitas pembiayaan sehingga bank dapat menghindari pembiayaan bermasalah yang mungkin muncul dalam pembiayaan warung mikro.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an :

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Syamil Qur'an, 2007.

Buku :

Darmawi, Herman, *Manajemen Risiko*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008.

Euis Amalia, *Keadilan Distributif Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.

Karim, Adiwarmanto A, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2002.

Kasmir, *Pemasaran Bank*. 2008, cet.3, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008.

Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.

Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisisa, 2014.

Munir, Misbahul, *Implementasi Prudential Banking dalam perbankan syariah*, Malang:UIN Malang press, 2009.

Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian petunjuk praktis untuk peneliti pemula*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.

Trisadini, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta:PT Bumi Aksara, 2013.

Usman, Rachmadi, *Aspek hukum perbankan syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.

Dokumen :

Brosur BSM KCP Temanggung

Brosur syarat-syarat permohonan pembiayaan