

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

4.1.1 Sejarah BNI Syari'ah Cabang Semarang

Bank syari'ah adalah bank yang sistem operasionalnya mengikuti ketentuan syari'ah Islam. Dalam beroperasi atau bermu'ammalat bank syariah jauh dari praktek-praktek yang dikawatirkan mengandung unsur-unsur riba dan diisi dengan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* BNI Syariah yang di dalamnya termasuk rencana independensi pada tahun 2009-2010. Proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI pada tahun 2005. Pada Tahun 2009, BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah, sehingga terbentuk PT Bank BNI Syariah yang efektif beroperasi sejak tanggal 19 Juni 2010.²¹

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu

²¹ Company profil BNI syari'ah

menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Pada tahun 1999 dibentuk Tim Proyek Cabang Syariah dengan tujuan untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan syariah BNI yang beroperasi pada tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI. Pada awal berdirinya, UUS BNI terdiri atas 5 kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Pada tahun 2002, BNI Syariah mulai menghasilkan laba dan pada tahun 2003 dilakukan penyusunan corporate plan yang di dalamnya termasuk rencana independensi BNI Syariah pada tahun 2009-2010.

Proses spin off dilakukan dengan beberapa tahapan, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah, dengan surat nomor 12/2/ DPG/DPbS tanggal 8 Februari 2010 perihal Izin Prinsip Pendirian PT Bank BNI Syariah.

Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani Akta Nomor 159, Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk ke dalam PT Bank BNI Syariah dan Akta Nomor 160, Akta Pendirian PT Bank BNI Syariah, yang keduanya dibuat di hadapan Aulia Taufani,

sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta. Selanjutnya Akta pendirian tersebut telah memperoleh pengesahaan melalui Keputusan 13 Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor AHU- 15574. AH.01.01, Tanggal 25 Maret 2010. Izin Usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/kep.gbi/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank Bni Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010.

Terdapat 2 (dua) hal pendorong bagi BNI untuk melakukan *spin off* UUS BNI pada tahun 2010 tersebut, yakni sebagai berikut:

1. Aspek Eksternal

Pertimbangan utama dari aspek eksternal adalah regulasi, pertumbuhan bisnis, dan kesadaran konsumen yang kian meningkat. Regulasi untuk industri Perbankan Syariah kian kondusif dengan dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tanggal 16 Juli 2008 tentang Perbankan Syariah, Undang-Undang nomor 19 Tahun 2008 tanggal 7 Mei 2008 mengenai Surat Berharga Syariah Negara, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/2009 tentang Unit Usaha Syariah, Peraturan Bank Indonesia nomor 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah dan

penyempurnaan ketentuan pajak termasuk pengenaan pajak pertambahan nilai (PPN) terhadap produk yang berdasarkan prinsip jual beli. Hal tersebut merupakan langkah strategis bagi perkembangan industri perbankan syariah di masa depan.

2. Aspek Internal

Dari aspek internal UUS BNI, sebagaimana telah ditetapkan dalam Corporate Plan tahun 2003 bahwa status UUS bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan. Oleh karenanya dalam pengembangan bisnisnya UUS BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk sistem, prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen. Di sisi lain UUS BNI juga telah memiliki sumber daya dalam bentuk jaringan, dukungan teknologi informasi, serta sumber daya manusia yang memadai dan kompeten sehingga mampu menjadi sebuah entitas bisnis yang independen. Selain itu terdapat alasan yang lebih spesifik untuk dilakukannya *spin off*, yakni:

- a. Memanfaatkan keunggulan sebagai salah satu yang pertama dalam industri perbankan syariah.
- b. Menciptakan profil di pasar untuk menjaring investor potensial baik domestik maupun global.

- c. Mengelola usaha yang lebih bersifat independen dan strategis.
- d. Semakin mudah berkompetisi, kian ulet, dan fleksibel dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis ke depannya.
- e. Pemisahan (*spin off*) akan mendorong berjalannya praktik-praktik terbaik (*market best practice*) dan tata kelola perusahaan yang baik dalam pengelolaan bisnis BNI Syariah sehingga pada gilirannya akan menciptakan efisiensi dan produktifitas bisnis yang lebih baik.

Dari aspek strategis dengan dilakukannya *spin off* diharapkan akan memberi sejumlah manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan, antara lain sebagai berikut:

- a. Akselerasi pengembangan usaha syariah yang lebih mudah
- b. Meningkatkan kualitas kepercayaan dan citra
- c. Meningkatkan produktifitas dan efisiensi
- d. Meningkatkan struktur permodalan
- e. Memberikan manfaat bagi pemegang saham
- f. Mendukung rencana percepatan pertumbuhan perbankan syariah

g. Mempertajam kompetensi insan perbankan syariah²²

4.1.2 Visi Misi BNI Syari'ah Cabang Semarang

Sebagai sebuah lembaga perbankan syariah, BNI syariah memiliki visi untuk mengarahkan aktifitasnya²³. Visi BNI syariah adalah Menjadi bank syari'ah yang menguntungkan dimana keuntungan terbagi rata sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati. Sistem yang digunakan dalam pembagian ini adalah sistem bagi hasil. BNI dan terpercaya bagi umat muslim dengan bersungguh-sungguh menjalankan kegiatan usahanya dengan menghindar dari unsur riba.

Dalam kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip Syari'ah dengan berlandaskan Al Qur'an dan Al Hadist. Kegiatan operasional bank harus benar-benar memperhatikan Al Qur'an dan sunah Rosululloh SAW yaitu terbebas dari segala larangan terutama berkaitan dengan kegiatan bank yang dapat di klasifikasikan sebagai hasil riba.

Misi BNI Syariah adalah:

1. Melaksanakan operasional perbankan berdasarkan prinsip Syari'ah Islam, yakni dengan sistem bagi hasil yang terbebas dari sistem riba.

²² tatic.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00...

²³ Buletin," BNI Syari'ah syariah cabang Semarang", 2000.

2. Memberikan mutu pelayanan yang unggul kepada nasabah dengan system frond end dan otomasi on line yakni nasabah dapat menarik dananya kapan saja dan dimana saja sebagai bentuk jasa pelayanan perbankan yang lebih efisien dalam kemajuan tehnologi pada masa sekarang ini.
3. Meningkatkan kualitas bisnis di segmen pasar usaha ritel yakni yang berdasar pada produk produk islami dengan menjauhi produk-produk yang berlabel haram yang dilarang oleh agama.
4. Memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap laba Bank BNI secara keseluruhan yaitu sesuai nisbah bagi hasil yang disepakati di awal akad, dan dapat memberikan kontribusi berupa hadiah kepada nasabah yang berprestasi yang memberikan kemajuan kepada pihak bank.

Dengan mengacu pada UU No. 7 tahun 1992 dan UU No. 10 tahun 1998 bahwa bank umum diperbolehkan membuka unit usaha syari'ah. Maka pada tanggal 20 mei 2000 BNI membuka unit usaha syari'ah dengan operasionalnya secara *dual banking system*. BNI syariah dengan Unit Usaha Syariah (USS) memiliki perbedaan dengan

bank yang menjalankan syariah secara penuh seperti bank muamalat dan bank syariah mandiri, yaitu berupa pelaporan kepada masing-masing bank kepada pusat atau

induk bank tersebut, tidak lain pada BNI Syari'ah karena masih berada pada Unit Usaha Syariah (USS) masih menginduk pada perusahaan atau PT. Bank BNI sehingga memiliki tujuan :

1. Menyediakan produk dan jasa yang dikelola secara Syari'ah.
2. Membebaskan umat atau pengusaha kecil maupun besar dari bunga bank dan memberikan bagi hasil yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.
3. Meningkatkan dan mengembangkan taraf hidup ekonomi ummat.

Untuk mencapai tujuan tersebut, produk-produk yang ditawarkan pada BNI syari'ah diharapkan dapat diperoleh dengan mudah, dengan kata lain membutuhkan faktor kepercayaan kepada semua pihak dengan sistem kemitraan dalam keuntungan usaha.

4.1.3 Produk- produk BNI Syari'ah

Pembentukan BNI syariah yang akan memberikan layanan khusus perbankan syariah, hal ini merupakan salah satu sasaran pengembangan bisnis secara islami. Adapun jenis produk BNI yang ditawarkan pada BNI syariah adalah :

4.1.3.1 Produk Dana

Untuk mengantisipasi peredaran dana dalam perbankan syariah agar terjadi kelancaran maka produk dana dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:

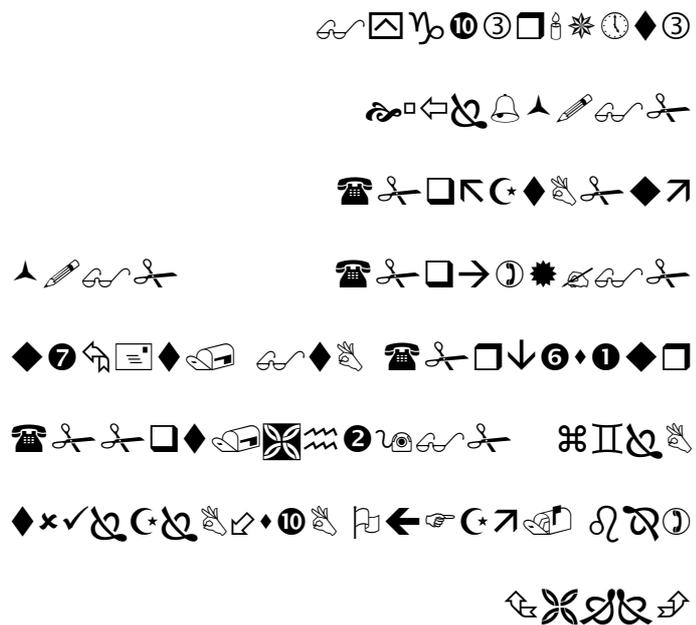
a. Giro Wadiah

Giro Wadiah adalah simpanan dana dalam bentuk giro dengan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* yaitu akad penitipan barang atau jasa dengan fihak penerima tidak diperkenankan menggunakan barang atau jasa yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kehilangan serta kerusakan barang titipan yang bukan diakibatkan atau kelalaian penerima titipan yang dapat untuk mendukung aktivitas usaha nasabah.

b. Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah adalah simpanan dalam bentuk tabungan dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* yaitu mudhorib diberikan kekuasaan penuh untuk mengelola modal, dengan tidak ada pembatasan baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usaha. Kegiatan ini yang mana yang dapat disetor dan diambil kapan saja, secara *on line* di seluruh cabang bank BNI serta dapat memanfaatkan

seluruh ATM bank BNI di seluruh Indonesia. Penabung akan mendapatkan hasil yang menarik dari usaha bank BNI syari'ah yang terbebas dari riba seperti yang tertuang dalam Al Qur'an surat Al-Baqarah ayat 278.



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman” .

c. Deposito Mudhorobah

Deposito Mudhorobah adalah simpanan atau investasi dalam bentuk deposito dengan prinsip

Mudharabah Muthalaqah yang memberikan bagi hasil yang menarik dan menguntungkan.

d. THI Mudharabah

THI Mudharabah adalah tabungan haji yang akan membantu mewujudkan niat untuk menunaikan ibadah haji. *THI Mudhorobah* merupakan produk bank syariah yaitu BNI Syari'ah dengan sistem pembiayaan *mudhorobah muqoyadoh* yaitu pembiayaan investasi khusus dibidang tertentu dengan shahibul mal memberikan syarat tertentu yang harus di patuhi mudhorib baik dalam tempat, tujuan, dan jenis usaha. Dengan pembiayaan ini dana yang dimiliki nasabah tidak boleh dicampur dengan modal atau dana yang lain. Hal inilah yang membedakan antara bank konvensional dengan bank yang bebas dari riba.

4.1.3.2 Produk Pembiayaan

Adapun produk pembiayaan yang di jalankan oleh BNI syariah dalam pengembangan usaha perbankan yang dimiliki, yaitu dana dari nasabah dalam memutar kegiatan pengoprasionalnya yang disalurkan kepada pihak yang memerlukan dana

(lending) dengan sistem bagi hasil adapun diantaranya yaitu:

a. Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Pembiayaan ini cocok bagi yang ingin tambahan asset namun kekurangan dana untuk melunasi secara sekaligus.

b. Mudharabah

Mudharabah adalah pembiayaan antara pihak pemilik modal (shohibul mal) dengan pengelola modal (mudhorib) untuk memperoleh pendapatan dan keuntungan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan akad yang disepakati dalam nisbah pada awal akad. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha dan yakni perdagangan, perindustrian, dan pertanian serta jasa.

c. Musyarokah

Musyarokah adalah pembiayaan berupa kerjasama usaha antara kedua belah pihak atau lebih

untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif. dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan nisbah yang telah disepakati.

d. Ijarah Bai Ut Takjiri

Ijarah Bai Ut Takjiri adalah pembiayaan berdasarkan prinsip sewa beli antara bank (Muajir) dengan penyewa (mustajir), sesuai yang menginginkan tambahan asset yang diperoleh melalui sewa yang pada akhirnya bertujuan untuk pengalihan kepemilikan barang atau asset tersebut.

4.1.3.3 Produk Jasa

Beberapa produk jasa yang di berikan BNI syariah dalam mengembangkan jaringan syariah adalah dengan sistem jasa alat intermediasi adalah

a. Kiriman uang

Kiriman uang dari cabang syari'ah ke bank konvensional atau sebaliknya dapat dilakukan secara *interbranch*. Pelaksanaanya akan dilakukan pada saat sistem boss dalam keadaan "on- line" hal ini untuk menghindari terjadinya DPT atau *miss communication* oleh kedua belah pihak yang bersangkutan. Mengingat hubungan antar cabang

syari'ah dengan bank BNI Konvensional diselesaikan melalui rekening UUS (Unit Usaha Syari'ah) yang ada di cabang Jakarta Pusat maka dilakukan pengiriman uang/ transfer antar cabang bank BNI syariah secara cepat.

b. Inkaso

Inkaso adalah penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain melalui jasa perbankan secara efektif dan efisien. Inkaso dari cabang Syari'ah ke cabang konvensional atau sebaliknya dapat dilaksanakan dengan penyelesaian seperti butir satu diatas. Untuk mempercepat penyelesaian DPT penagihan hutang atau warkat dari

cabang syari'ah wajib menyampaikan copy bukti-bukti Inkaso dan penyelesaiannya kepada UUS.

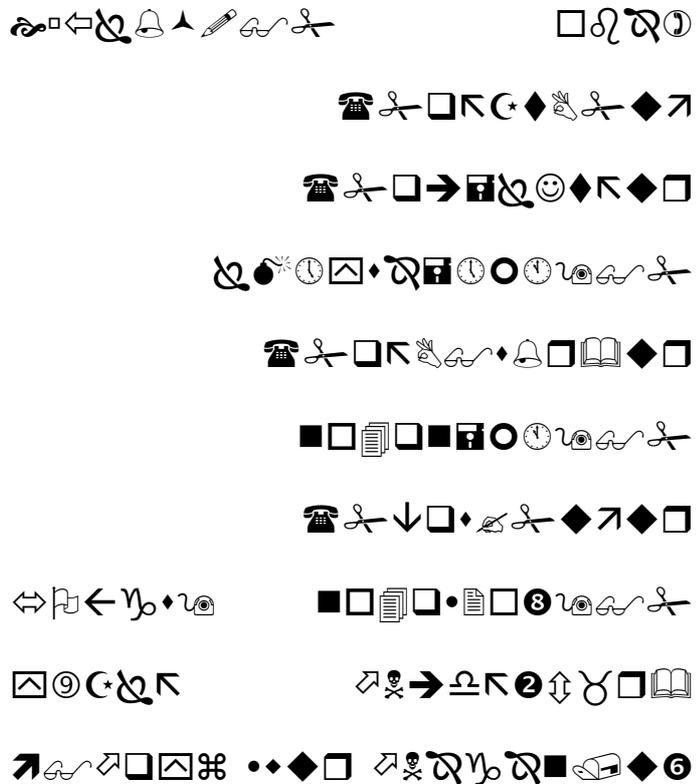
c. Garansi bank

Garansi bank adalah produk penjaminan pada rekanan bisnis untuk keperluan tender proyek, pelaksanaan proyek dan sebagainya. Garansi bank dapat diterbitkan oleh cabang syari'ah dengan ketentuan bahwa nasabah harus menyetorkan

jaminan sebesar 100% dari nominal garansi bank (full cover) seperti penyaluran pembiayaan jembatan, masjid-masjid, gedung sekolah, dan yang lain sebagai produk pembiayaan dari jasa garansi bank pada BNI Syari'ah.

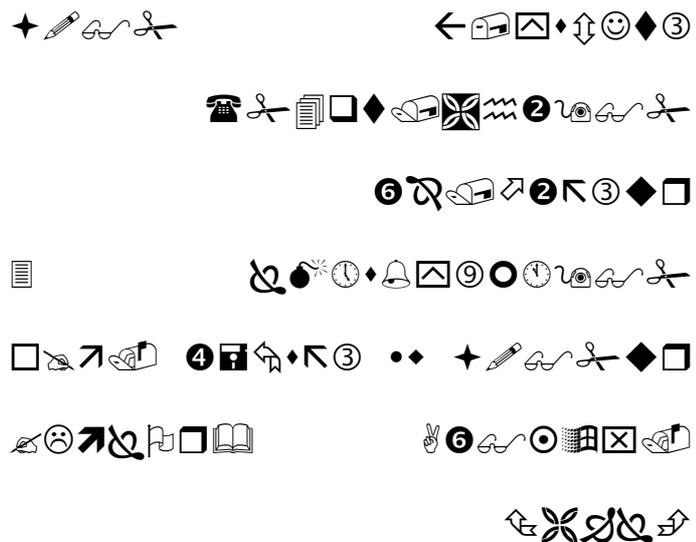
4.1.3.4 Keunggulan Produk Pembiayaan

- a. Rasa tenang, karena dengan pembiayaan syari'ah terhindar dari transaksi yang riba. Seperti yang tertuang dalam Al Qur'an surat Al-Baqarah ayat 277



Artinya : *”Dan disebabkan memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang dari padanya , dan karena mereka memakan harta dengan cara batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir diantara mereka siksa yang sangat pedih”.*(QS an-Nisaa : 161)

- c. Rasa tenang, karena tidak ada beban bunga yang ditetapkan didepan.



Artinya : *“Allah memusahkan riba dan menyuburkan sedekah, dan allah tidak menyukai setiap yang tetap dalam kekafiran dan selalu berbuat dosa”.* (QS Al baqoroh : 276)

4.1.4 Perkembangan BNI Syari'ah

4.1.4.1 Perkembangan Aktiva dan Pembiayaan BNI Syari'ah

Sejak didirikan pada tahun 2000 hingga sekarang BNI Syari'ah mengalami perkembangan baik dari sisi aktiva maupun pembiayaan yang diberikan. Perkembangan jumlah aktiva BNI Syari'ah mengalami kenaikan dalam lima tahun terakhir ini. Pada tahun 2012 aktiva BNI Syari'ah sebesar Rp. 10.645.313.000.000 kemudian meningkat pada tahun 2013 menjadi Rp. 14.708.504 .000.000

4.1.4.2 Perkembangan Kondisi Kesehatan BNI Syari'ah

Perkembangan BNI Syari'ah jika ditinjau dari tingkat kesehatan dapat dilihat dari tingkat kecukupan modal (*Capital Adequacy Ratio/CAR*), kualitas aktiva produktif (KAP), *rentabilitas*, serta likuiditas.

Tabel 1. Perkembangan kesehatan

	Tahun 2012	Tahun 2013
Laba Bersih	186.218.000.000	283.680.000.000

BOPO	83,94%	85,39%
CAR	16,54%	19,29%
NPF Gross	1,86%	2,02%
NPF Net	1,13%	1,42%
FDR	97,86%	84,99%
ROA	1,37%	1,48%

Sumber: <http://www.bnisyariah.co.id/laporan-keuangan>

Tabel di atas menunjukkan kondisi kesehatan BNI Syari'ah pada tahun 2012 dan 2013. CAR mencerminkan kemampuan BNI dalam hal permodalan, CAR yang semakin tinggi adalah semakin bagus karena terkait dalam kemampuan BNI Syari'ah untuk menampung kerugian yang lebih tinggi. Data per Desember 2013 menunjukkan CAR BNI Syari'ah sebesar 19,29 persen, meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 16,54 persen.

Apabila dilihat dari sisi rentabilitas kualitas kesehatan BNI Syari'ah cenderung meningkat, hal ini dapat dilihat dari kenaikan tingkat ROA (Return On Asset) dari 1,37 persen pada tahun 2012 meningkat menjadi 1,48 persen pada tahun 2013. ROA mencerminkan kemampuan untuk menghasilkan laba.

Pada aspek likuiditas dapat terlihat dari tingkat FDR (Financing To Deposit Ratio) yang dibentuk dimana

mengalami perubahan yaitu 97,86 persen pada tahun 2012 ke tingkat 84,99 persen pada tahun 2013.

Jika dilihat dari tingkat kesehatan dalam pembiayaan BNI Syari'ah mengalami penurunan dalam kualitas pembiayaan. Hal ini dapat dilihat dari kenaikan NPF (Non Performing Financing) yaitu pembiayaan yang tidak. Hal ini mencerminkan penurunan kualitas terhadap pencadangan yang dilakukan terhadap pembiayaan bermasalah yang terjadi.

4.2 Prosedur Pemberian Pembiayaan di BNI Syari'ah Cabang Semarang

Proses pengajuan pembiayaan pada BNI Syari'ah Semarang meliputi proses sebagai berikut:

a. Pengajuan Pembiayaan

Untuk memperoleh fasilitas pembiayaan maka tahap pertama mitra mengajukan permohonan pembiayaan kepada BNI Syari'ah Semarang. Mitra dapat melakukan pengajuan pembiayaan secara langsung datang ke BNI Syari'ah Semarang atau secara tidak langsung (hal ini berlaku untuk mitra lama). Untuk pengajuan pembiayaan dilakukan oleh bagian Janas (Jasa Nasabah), di mana mitra pengaju akan diwawancara untuk pengisian APP (Aplikasi Permohonan Pembiayaan). Informasi-informasi mitra yang terdapat pada APP menyangkut:

1. Identitas diri mitra pengaju
2. Tujuan penggunaan dana, jumlah yang diajukan, akad pembiayaan, rencana pembayaran, jaminan.
3. Pendekatan BNI Syari'ah Semarang yaitu menyangkut: lama usaha minimal 1 tahun, karyawan dengan masa kerja minimal 2 tahun, plafond di bawah BMPK, jangka waktu di bawah 24 bulan, persetujuan istri/suami dan pembiayaan diangsur dari modal kerja.
4. Gambaran aktiva keluarga
5. Profil keuangan rumah tangga
6. Profil usaha
7. Denah lokasi rumah dan lokasi usaha

Apabila pendekatan syarat BNI Syari'ah tidak terpenuhi maka Janas dapat menyampaikan langsung penolakan pembiayaan kepada mitra pengaju. Setelah data lengkap dan mitra telah melampirkan salinan identitas diri beserta kartu keluarga, maka Janas mendistribusikan APP kepada Kepala Bagian *Marketing* untuk kemudian diproses selanjutnya. Kepala bagian *marketing* bertugas untuk menunjuk AO (Account Officer) yang akan memproses pembiayaan yang diajukan tersebut.

b. Analisis Pengajuan Pembiayaan

Sementara usulan pembiayaan diproses oleh AO, AO mengajukan permohonan investigasi pembiayaan, seperti taksasi

(penilaian jaminan), permohonan informasi calon peminjam melalui analisis yuridis ke bagian administrasi pembiayaan. Investigasi informasi yang berkaitan dengan calon peminjam juga dapat dilakukan dengan wawancara informal kepada pihak-pihak lain yang berkaitan dengan kegiatan usaha atau calon peminjam seperti tetangga, supplier bahan baku, rekanan usaha, karyawan, dan sebagainya. Hal ini dilakukan untuk memastikan capacity (kemampuan) calon peminjam untuk mengembalikan pinjamannya dan nilai pinjaman yang harus diberikan oleh BNI Syari'ah Semarang. Proses ini merupakan proses yang paling penting bagi pihak pemberi dana (BNI), untuk memastikan keamanan dana yang diberikan serta meminimalkan risiko yang mungkin terjadi di waktu-waktu yang akan datang.

AO yang memproses pembiayaan melakukan investigasi usulan pembiayaan. Langkah awal yang dilakukan adalah analisis data pada APP untuk bahan dalam melakukan survei usaha dan rumah atau biasa disebut dengan On The Spot (OTS). Hal ini dilakukan untuk penyelidikan data yang ada pada APP apakah sesuai dengan di lapangan untuk selanjutnya akan dibuat MAP (Memorandum Analisa Pembiayaan). Apabila ternyata tidak terdapat kesesuaian antara data pada APP dengan hasil survei maka pembiayaan yang diajukan akan ditolak.

Hasil survei digunakan untuk menyusun MAP, di mana terdapat informasi-informasi berupa:

1. Profil keluarga
2. Profil usaha
3. Pengajuan
4. Analisis dan rekomendasi

Dalam bagian ini terdapat pendekatan syarat BNI Syari'ah Semarang, pendekatan karakter, pendekatan kelayakan usaha, pendekatan jaminan, pendekatan *saving power*, pendekatan titik-titik kritis, rekomendasi dari AO proses untuk menentukan plafond dan jumlah angsuran.

5. Keputusan akhir rapat komite

Secara umum dalam MAP terdapat penilaian 5 C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition).

c. Persetujuan Komite Sirkuler BNI Cabang Syari'ah

Berkas MAP yang telah diproses oleh AO selanjutnya diajukan ke komite sirkuler. Dalam hal ini disebut komite sirkuler yang terdiri dari pejabat 1 yaitu kepala bagian *marketing* dan pejabat 2 adalah Manajer. Berkas MAP didistribusikan kepada komite 1 dan 2 untuk selanjutnya ada RTL (Rencana Tindak Lanjut) apabila ada pertanyaan dari komite 1 dan 2 tentang hasil MAP, dan kemudian dikembalikan kepada AO untuk dijawab. Jika pembiayaan telah mendapat persetujuan dari komite maka AO

melakukan negosiasi dengan mitra untuk memberitahu besarnya plafond, jumlah angsuran dan cara pembayaran. Apabila mitra menyetujui maka mitra menandatangani lembar persetujuan negosiasi untuk selanjutnya dibuat Surat Persetujuan Pembiayaan (SPP) dan semua berkas pembiayaan diserahkan kepada bagian Administrasi pembiayaan untuk selanjutnya dimintakan tanda tangan komite pembiayaan.

d. Pengikatan Pembiayaan dan Dropping Dana

Setelah usulan pembiayaan tersebut mendapat persetujuan dari Komite Pembiayaan, tahap selanjutnya bagian administrasi pembiayaan mempersiapkan pengikatan pembiayaan (akad pembiayaan). Sebelum dilakukan pengikatan, semua dokumen asli dan dokumen jaminan harus telah diterima. Setelah dilakukan pengikatan pembiayaan, proses dropping (realisasi) dana dapat dilakukan. Dropping dana dilakukan oleh Kepala Bagian Operasional, apabila yang bersangkutan tidak ada maka diganti oleh Kepala Bagian *Marketing*, apabila yang bersangkutan juga tidak ada maka dilakukan oleh Admp (Admisitrasi Pembiayaan) dan apabila tidak ada juga maka diganti oleh AO tetapi bukan AO yang memproses pembiayaannya. Pada waktu dropping dibacakan akadnya dan dilakukan verifikasi tanda tangan calon peminjam.

e. Monitoring

Kegiatan ini dilakukan setiap tanggal 25 dengan tujuan untuk melihat prestasi angsuran dari mitra dalam satu. Selain itu tujuan kegiatan ini adalah menentukan tindakan yang seharusnya dilakukan untuk menangani pembiayaan yang bermasalah dari mitra yang angsuran prestasinya kurang bagus.

4.3 Faktor-faktor yang Dijadikan Pertimbangan dalam Pemberian Pembiayaan di BNI Syari'ah Cabang Semarang

Dalam memberikan pembiayaan kepada mitranya BNI Syari'ah Semarang menetapkan beberapa syarat yang harus dipenuhi agar pembiayaan yang diajukan dapat terfasilitasi. Penilaian yang dilakukan berdasarkan pendekatan syarat BNI Syari'ah Semarang dan penilaian terhadap prinsip pemberian pembiayaan yaitu 5C (Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition).

a. Pendekatan Syarat Calon Nasabah BNI Syari'ah

1. Lama usaha minimal 1 tahun
2. Plafond di bawah BMPK
3. Laporan keuangan
4. Surat ijin usaha
5. Persetujuan istri/suami
6. Angsuran di bayar dari modal kerja
7. Wilayah usaha berada pada wilayah usaha BNI Syari'ah

b. Character

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon peminjam dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa peminjam dapat memenuhi kewajibannya. Penilaian yang menyangkut *character* meliputi: pendapat AO tentang mitra yang bersangkutan dengan melakukan investigasi, sebagai penguatnya AO dapat melakukan wawancara dengan tetangga, teman, rekan sekerja, dan sebagainya untuk memperoleh informasi tentang pribadi mitra. Hal lain yang perlu diperhatikan dalam *character* adalah tanggung jawab hutang kepada pihak lain dari mitra apakah ada, kolektibilitas pembiayaan sebelumnya (untuk mitra lama), ibadah langsung, tanggung jawab terhadap keluarga, hemat, pergaulan dengan tetangga, kesabaran, keterbukaan dengan BNI Syari'ah Semarang, keterbukaan pada keluarga, keuletan, kerendahatian serta penampilannya. Sehingga dari informasi tersebut dapat disimpulkan karakter dari mitra apakah baik, meragukan atau tidak baik.

c. Capacity(capability)

Yaitu penilaian tentang kemampuan mitra untuk mengelola bisnisnya apakah layak atau tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi peminjam di masa lalu (untuk mitra lama) yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatannya.

Penilaian *capacity* ditujukan untuk menilai apakah usaha dari mitra layak/tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan. Informasi yang dibutuhkan untuk penilaian kelayakan usaha adalah tahun pendirian usaha, cara mempertahankan karyawan, lokasi usaha (bila tidak strategis bagaimana cara mengatasinya), sumber dan cara memperoleh barang, jenis dan cara mendapatkan konsumen, cara penjualan, faktor yang mempengaruhi harga, sarana penunjang usaha, pesaing, kemampuan mitra (*capability* mitra) dalam mengelola usaha, serta tingkat perputaran persediaan barang. Sehingga pada akhirnya dapat diberikan kesimpulan apakah usaha mitra pengaju layak/tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan.

d. Capital

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon peminjam, yang diukur dengan posisi pendapatan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi modalnya.

Penilaian *capital* terkait dengan pendekatan *saving power* yaitu kemampuan mitra untuk melakukan angsuran dengan plafond yang sesuai. Hal ini dinilai dari laba bersih usahanya setelah dikurangi dengan kebutuhan rumah tangga sehingga akan diperoleh *saving power*. Rasio angsuran besarnya maksimal 75 persen dari *saving power*.

e. Collateral

Yaitu jaminan yang dimiliki calon peminjam. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran terjadi, jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajibannya.

Selain itu jaminan digunakan sebagai penguat apabila kepribadian mitra tersebut meragukan. Informasi yang disajikan berupa: jenis jaminan, nama pemilik, persetujuan pemilik, tahun pembuatan, kondisi jaminan, nilai taksasi sekarang dan saat jatuh tempo, dan proyeksi plafond maksimal adalah 80 persen dari nilai taksasi saat jatuh tempo. Sehingga diperoleh kesimpulan apakah jaminan memadai atau tidak.

f. Condition

Yaitu pihak BNI Syari'ah Semarang harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat dan secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon peminjam. Hal tersebut dilakukan karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon peminjam.

Penilaian *condition* didasarkan pada titik kritis yang dihadapi oleh mitra baik dari sisi usaha, keluarga, maupun BNI Syari'ah Semarang.

1. Usaha

Pendekatan tentang faktor yang berpengaruh terhadap kinerja mitra dari segi konsumen, supplier, karyawan, pesaing, kemampuan mitra dalam mengelola usaha, serta situasi eksternal yang dapat memperburuk kondisi usahanya. Apabila ada faktor-faktor tersebut maka harus diketahui bagaimana cara mengatasinya.

2. Keluarga

Kesehatan, keharmonisan, pendidikan merupakan faktor yang dapat berpengaruh bagi usaha mitra dari segi keluarga untuk itu harus diketahui cara mengatasinya.

3. BNI Syari'ah

Menyangkut faktor internal yang digunakan oleh BNI Syari'ah tentang penilaian terhadap mitra dan bagaimana cara mengatasinya.

4.4 Risiko-risiko Operasional Bidang Pembiayaan di BNI Syari'ah

Semarang

Kinerja BNI Syari'ah Semarang berkaitan erat dengan kondisi ekonomi, politik, sosial, dan sebagainya. Berbagai faktor eksternal maupun internal tersebut memberikan pengaruh terhadap kinerja BNI Syari'ah Semarang. Secara umum risiko yang dihadapi oleh BNI Syari'ah Semarang berasal dari tiga kelompok utama. Kelompok pertama adalah kondisi makro Indonesia secara global yang

menyangkut keadaan ekonomi maupun politik. Kelompok risiko yang kedua berkaitan dengan kebijakan pemerintah daerah. Sedangkan kelompok risiko yang ketiga berkaitan dengan aktivitas BNI Syari'ah Semarang itu sendiri.

Kondisi makro ekonomi, sosial dan politik merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi kinerja BNI Syari'ah Semarang dan tidak bisa dikendalikan. Perubahan dalam perekonomian secara langsung berdampak pada BNI Syari'ah Semarang melalui berbagai pihak yang terkait kewajibannya dengan BNI Syari'ah Semarang. Kondisi sosial, politik juga berpengaruh terhadap BNI Syari'ah Semarang, di mana ketidak stabilan politik akan mempengaruhi perubahan dalam dunia usaha yang pada akhirnya berpengaruh terhadap iklim investasi pada bisnis.

Kelompok risiko kedua menyangkut kebijakan pemerintah daerah. Misalnya, penggusuran yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Semarang terhadap para pedagang kaki lima berpengaruh terhadap angsuran pembiayaan bagi mitra yang terkena penggusuran yang menjadi mitra BNI Syari'ah Semarang.

Kelompok risiko ketiga menyangkut aktivitas internal BNI Syari'ah Semarang. Risiko yang dihadapi menyangkut risiko pembiayaan, risiko likuiditas, risiko permodalan, risiko operasional, dan sebagainya.

Risiko pembiayaan merupakan salah satu risiko utama yang dihadapi oleh BNI Syari'ah Semarang. Salah satu hal penting yang berpengaruh terhadap risiko pembiayaan tersebut adalah risiko operasional. Risiko ini disebabkan oleh faktor sumber daya manusia, teknologi, sistem, proses, dan sebagainya. Dalam proses pemberian pembiayaan tersebut muncul risiko-risiko operasional yang harus dapat ditanggulangi karena hal ini berpengaruh terhadap kinerja pembiayaan yang pada akhirnya akan mempengaruhi kualitas pembiayaan dalam rangka mengurangi tingginya pembiayaan yang bermasalah.

Proses identifikasi risiko operasional yang muncul saat BNI Syari'ah cabang Semarang memberikan pembiayaan kepada mitra terbagi atas tiga bagian yaitu:

a. Umum

Identifikasi risiko operasional menyangkut bagian yang secara umum yang terdiri dari: peran pengawas, perhitungan PPAP, manajemen risiko pembiayaan, disiplin pembiayaan serta pendidikan dan pelatihan anggota.

b. Prosedur pemberian pembiayaan

Identifikasi terhadap risiko operasional yang muncul saat proses pemberian pembiayaan. Terdiri dari:

1. Koordinasi berkas APP (Aplikasi Pengajuan Pembiayaan)
2. Menerima & Mempelajari MAP lama

3. OTS (On The Spot) usaha
4. OTS rumah
5. Pengisian MAP
6. Komite sirkuler
7. Rencana tindak lanjut
8. Komite sirkuler tambahan
9. Negosiasi
10. Investigasi jaminan
11. Pembuatan surat persetujuan pembiayaan
12. Persetujuan
13. Droping

c. Administrasi pembiayaan

Identifikasi risiko yang muncul pada tindak lanjut pembiayaan, termasuk di dalamnya pemantauan terhadap mitra pembiayaan kurang lancar dan pengelolaan jaminan.

4.5 Pengelolaan Risiko Operasional Bidang Pembiayaan di BNI Syari'ah Semarang

Risiko operasional pada pembiayaan sangat terkait erat dengan kualitas pembiayaan, adanya risiko operasional dalam proses pemberian pembiayaan akan berpengaruh terhadap kinerja pembiayaan yaitu kelancaran dalam proses pemberian pembiayaan, kecermatan dalam analisis pengajuan pembiayaan, yang pada akhirnya

kesemuanya itu akan mempengaruhi kualitas pembiayaan dalam usaha untuk memperkecil tingkat pembiayaan yang bermasalah.

BNI Syari'ah Semarang melakukan beberapa tindakan untuk mengendalikan risiko operasional pada pembiayaan yang timbul. Pengelolaan risiko yang timbul dari pembiayaan dikelompokkan atas dua bagian yaitu:

a. Sebelum Disetujui

Sebelum permohonan disetujui dengan pencegahan kerugian dengan cara merancang prosedur (SOP) dengan berbagai persyaratan yang harus dipenuhi dan adanya analisis pembiayaan dengan berpandangan pada 5C.

b. Setelah Disetujui

Setelah disetujui atau selama masa pembayaran yaitu melalui tindakan sebagai berikut:

1. Monitoring

Kegiatan ini dilakukan setiap akhir bulan dengan tujuan untuk melihat prestasi angsuran dari nasabah dalam satu bulannya. Selain itu tujuan kegiatan ini adalah menentukan tindakan yang seharusnya dilakukan untuk menangani pembiayaan yang bermasalah dari nasabah yang angsuran prestasinya kurang bagus.

2. Evaluasi Bulanan

Kegiatan evaluasi bulanan ditujukan untuk mengevaluasi aktivitas pembiayaan yang dilakukan bulan tersebut serta untuk menentukan rencana perbaikan bagi bulan selanjutnya. Dalam kegiatan ini dievaluasi masalah-masalah yang timbul dalam aktivitas pembiayaan termasuk didalamnya evaluasi terhadap pembiayaan yang bermasalah serta penentuan tindakan penanganan yang tepat.

3. Evaluasi Semesteran

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengevaluasi kegiatan yang telah dilakukan selama enam bulan sebelumnya dan membuat perbaikan perencanaan dalam enam bulan berikutnya dengan disesuaikan dengan hasil evaluasi yang telah dilakukan untuk enam bulan sebelumnya.

4.6 Pengelolaan Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah disebabkan oleh tiga kelompok utama, kelompok pertama yang disebabkan oleh kondisi ekonomi, sosial dan politik global. Kelompok kedua adalah yang disebabkan oleh internal BNI Syariah Semarang dan kelompok ketiga adalah yang disebabkan oleh pihak mitra.

a. Kondisi ekonomi, sosial dan politik global

Penyebab pembiayaan bermasalah dari kelompok ini adalah adanya perubahan dalam kondisi ekonomi, politik, kebijakan pemerintah daerah, dan sebagainya. Kenaikan BBM belum lama ini sangat berpengaruh terhadap kelancaran angsuran pembiayaan pada BNI Syari'ah Semarang karena mitra merasa pendapatan usaha menurun karena kenaikan BBM.

b. BNI Syari'ah (internal)

Pembiayaan yang bermasalah kadang disebabkan dari internal BNI Syari'ah Semarang, yaitu pada proses investigasi pengajuan. Misalnya:

1. Kesalahan dalam analisis nilai taksasi jaminan
2. Terlalu mempercayai mitra PAG atau PCAG
3. Analisis usaha yang tidak detail
4. Penegasan barang jaminan yang kurang jelas
5. Penggunaan *avalist* atau rekomendasi orang yang bisa dipercaya sebagai jaminan yang akan menanggung apabila pembiayaan macet.

c. Mitra

Sedangkan penyebab pembiayaan bermasalah dari kelompok ketiga disebabkan oleh mitra itu sendiri. Hal ini biasanya disebabkan oleh:

1. Mitra kemalingan

2. Mitra yang pindah tempat tinggal

3. Kondisi keluarga mitra

- Konflik keluarga
- Apabila ada keluarga yang sakit sehingga butuh biaya untuk pengobatan yang pada akhirnya akan menghambat pembayaran angsuran.

4. Mitra kesulitan untuk memperoleh barang dagangan

Pengelolaan pembiayaan bermasalah terbagi atas dua bagian, yaitu: dalam unit collection dan dalam unit recovery.

d. Unit Collection

Pada kasus ini biasanya penanganannya dilakukan oleh AO yang memproses pembiayaan dari yang bersangkutan. Dimana umur tunggakan pada unit collection antar 1 sampai 90 hari dan masuk dalam golongan 1 dan 2. Tindakan yang dilakukan adalah memonitoring usaha dari mitra dan adanya teguran dari pihak BNI Syari'ah melalui AO yang memprosesnya.

e. Unit Recovery

Golongan 1 sampai 3 kurang lancar, dimana tunggakan lebih dari 90 hari. Golongan 4 dan golongan 5 masuk ke dalam penanganan khusus . Penanganannya dilakukan oleh AO yang memproses pembiayaan dengan dibantu oleh bagian KAP, tetapi pada akhirnya yang menanganinya adalah bagian KAP.

Sebagai badan usaha yang berfungsi sebagai *intermediary*, BNI Syari'ah Semarang dituntut untuk dapat mempertanggung jawabkan aktivitas penyaluran dananya terhadap publik penyimpan dana. Untuk itu kualitas pembiayaan haruslah diperhatikan, karena hal ini berkaitan dengan pembentukan kualitas aktiva produktif bagi BNI Syari'ah Semarang. Peningkatan pembiayaan bermasalah mewajibkan BNI Syari'ah Semarang untuk membentuk cadangan penghapusan piutang yang diambil dari pendapatan atau laba yang diperoleh. Peningkatan pembiayaan bermasalah (NPF= Non Performing Financing) menyebabkan peningkatan jumlah cadangan penghapusan piutang sehingga akan mengurangi modal BNI Syari'ah Semarang.

Sadar akan pentingnya hal tersebut maka BNI Syari'ah Semarang berupaya untuk dapat mengurangi jumlah pembiayaan bermasalah melalui berbagai cara penyelamatan pembiayaan bermasalah. Teknik penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BNI Syari'ah Semarang dilakukan dengan beberapa metode yaitu:

1. Rescheduling

Pada metode ini BNI Syari'ah Semarang memberikan kelonggaran kepada mitranya untuk membayar hutang yang telah jatuh tempo. Dalam hal ini BNI Syari'ah Semarang menggunakan istilah pembaharuan, yaitu menyusun jadwal dan jumlah angsuran baru setelah dilakukan analisis kelayakan

usaha mitra. Besar angsuran dipengaruhi oleh kondisi keuangan mitra.

2. Restructuring

BNI Syari'ah Semarang melakukan langkah ini dengan memberikan tambahan jumlah pembiayaan kepada mitra apabila dirasa dengan penambahan jumlah pembiayaan tersebut mitra dapat memperbaiki usaha sehingga meningkatkan prestasi angsuran.

3. Pelelangan Jaminan

Penyitaan jaminan dilakukan apabila pembaharuan sudah tidak mungkin lagi dilakukan. Jaminan yang dilelang adalah jaminan yang tercatat pada memorandum analisa pembiayaan.

4.7 Analisis Penelitian

4.7.1 Analisis Faktor yang dijadikan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan oleh BNI syariah cabang Semarang

Prinsip 5C adalah merupakan faktor yang penting sebelum pihak bank mengeluarkan pembiayaan kepada nasabah. Karena semua bank juga akan menerapkan prinsip 5C dalam menganalisis nasabahnya. Dan faktor yang mendasari diterapkannya prinsip 5C adalah:

1. Untuk mencegah pembiayaan yang macet
2. Untuk meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan yang kemungkinan akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan
3. Untuk meningkatkan profitabilitas BNI Syaria'ah
4. Untuk mengetahui keadaan calon nasabah sebelum pembiayaan dikeluarkan oleh BNI Syari'ah. Dengan melihat dari berbagai segi:

- a. Character

Yaitu bagaimana sifat, kepribadian dan tingkah laku nasabah dalam kehidupan sehari-hari di lingkungan tempat dia tinggal. Nasabah itu harus mempunyai kepribadian yang baik, memiliki sifat shiddiq, amanah, tabligh serta fathonah, dan hubungan dengan lingkungan sekitarnya juga baik.

- b. Capacity

Yaitu bagaimana kemampuan nasabah nantinya dalam mengembalikan pembiayaan, setelah dana dicairkan. Disesuaikan dengan pendapatan dan pengeluaran biaya untuk hidup nasabah dan keluarganya sehari-hari.

c. Capital

Yaitu berapa besar modal yang akan dibutuhkan nasabah nantinya dalam menjalankan usahanya. Dilihat juga dari jenis usaha yang akan dijalankannya, apakah akan menghasilkan profit yang maksimal atau tidak bagi kedua belah pihak antara nasabah dan BNI Syari'ah Cabang Semarang.

d. Collateral

Yaitu barang apa yang nantinya akan digunakan nasabah sebagai jaminan kepada pihak bank.

e. Condition of Economic

Yaitu bagaimana kondisi ekonomi nasabah pada saat pengajuan pembiayaan dan masa yang akan datang. Juga kondisi ekonomi di lingkungan sekitar tempat tinggal nasabah.

Jadi, intinya jika semua analisis 5C memenuhi kriteria dalam pengajuan pembiayaan, maka akan diterima. Tetapi sebaliknya, jika tidak memenuhi kriteria maka pengajuan pembiayaan akan ditolak. Karena dengan

diterapkannya analisis 5C diupayakan agar tidak terjadi pembiayaan macet.

4.7.2 Analisis Risiko yang timbul dari pemberian pembiayaan oleh BNI syariah cabang Semarang

Risiko operasional adalah risiko yang antara lain disebabkan oleh ketidakaktifan atau tidak berfungsinya proses internal, problem eksternal sistem operasi atau kegagalan system dan kesalahan manusia (*Human Error*).

Kinerja BNI Syari'ah Semarang berkaitan erat dengan kondisi ekonomi, politik, sosial, dan sebagainya. Berbagai faktor eksternal maupun internal tersebut memberikan pengaruh terhadap kinerja BNI Syari'ah Semarang. Secara umum risiko yang dihadapi oleh BNI Syari'ah Semarang berasal dari tiga kelompok utama, yaitu pertama kondisi makro Indonesia, kedua kebijakan pemerintah, ketiga menyangkut aktivitas internal BNI Syari'ah Semarang.

Hal ini sesuai dengan pandangan Michel Crouhy, Galai, dan Robert Mark dimana risiko operasional adalah risiko yang berkaitan dengan operasional bisnis. Menurut mereka ada dua komponen dalam risiko, 1) risiko kegagalan operasional (*operational failure risk*) atau risiko internal terdiri dari risiko yang bersumber dari SDM, proses, dan teknologi; 2) risiko strategi operasional (*operational strategic risk*) atau

risiko eksternal yang berasal dari factor antara lain politik, pajak regulasi, masyarakat, dan kompetisi.

4.7.3 Analisis Pengelolaan Risiko Terhadap Pembiayaan Yang Diberikan Oleh Bni Syariah Cabang Semarang.

Dalam manajemen risiko terdapat tahapan-tahapan proses yang secara umum terdiri dari lima tahap yaitu: 1) Mengidentifikasi risiko artinya mempertimbangkan semua aspek dari situasi saat ini dan yang akan datang, lingkungan dan masalah yang secara historis sudah ada. 2) Menaksir risiko, berdasarkan hasil identifikasi risiko, maka akan dapat menganalisis risiko, bagaimana dan seberapa besar kemungkinannya. 3) Menanggapi risiko. 4) Mengawasi risiko, langkah berikutnya adalah mengawasi atau memantau risiko. Dalam rangka mencapai kesuksesan dalam pengawasan, haruslah ditemukan standar metode tertentu untuk melakukan pendekatan secara menyeluruh dan kebijakan umum harus dipertahankan untuk memastikan integritas. 5) Evaluasi.

BNI Syari'ah Semarang melakukan beberapa tindakan untuk mengendalikan risiko operasional pada pembiayaan yang timbul. Pengelolaan risiko yang timbul dari pembiayaan dikelompokkan atas dua bagian yaitu: sebelum disetujui dan sesudah disetujui. Hal ini dirasa sama, dimana sebelum disetujui dengan pencegahan kerugian dengan cara merancang

prosedur dengan berbagai syarat yang harus dipenuhi dan analisis pembiayaan dengan berpandangan dengan 5C. Setelah disetujui terdapat tindakan monitoring yang dilakukan setiap akhir bulan. Serta evaluasi bulana dan semesteran guna mengevaluasi kegiatan yang sudah dilakukan.