

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pembiayaan Modal Kerja di Bri Syariah KC Semarang

1. Pembahasan

Pembiayaan modal kerja di BRI Syariah KC Semarang adalah sebuah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau modal investasi yang digunakan untuk pemenuhan barang dagangan, penambahan bahan baku produksi, dan pembelian alat-alat kerja.

Pembiayaan modal kerja yang ditetapkan oleh BRI Syariah memiliki 2 akad yaitu akad murabahah dan akad musyarakah. Akan tetapi terdapat perbedaan pada penggunaan akad, jika menggunakan akad mudharabah maka berbentuk modal kerja *linkage* yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk kebutuhan modal kerja yang bersifat kerjasama dengan lembaga keuangan yang berbadan hukum seperti Koperasi Multifinansial. Sedangkan jika menggunakan akad musyarakah maka termasuk pembiayaan modal kerja ritel, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk usaha produktif.

Dalam prakteknya BRI Syariah KC Semarang lebih sering menggunakan akad Musyarakah sebagai akad pembiayaan modal kerja, karena menurut pihak BRI Syariah KC Semarang

sebagian besar nasabah yang bernegosiasi dengan Customer Service dan Account Officer mengarahkan pada pembiayaan dengan akad musyarakah.

Berikut mekanisme pembiayaan modal kerja dengan akad musyarakah di BRI Syariah KC Semarang:

a. Nasabah melakukan permohonan pembiayaan dengan datang langsung ke BRI Syariah KC Semarang dan menyerahkan dokumen persyaratan pada pihak bank.

1) Identitas Pribadi berupa :

- fotocopy KTP
- fotocopy KK
- fotocopy NPWP
- fotocopy Akta Nikah
- foto copy SIUP (surat izin usaha perdagangan)
- foto copy TDP (Tanda daftar perusahaan)

2) Financial Nasabah

- fotocopy Laporan keuangan Nasabah
- fotocopy Mutasi Rekening hasil penjualan dan pendapatan Nasabah

3) Jaminan

- fotocopy Jaminan yang akan dijadikan Agunan pembiayaan
- foto copy IMB
- foto copy PBB/ Pajak

- b. Selanjutnya AO (Accounting Officer) melakukan Analisis pada Nasabah sampai disetujui oleh komite pembiayaan yaitu Manager Marketing, Pimpinan Cabang Pembantu, Pimpinan Cabang, atau Kantor Pusat
- c. Dilakukan BI Cheking untuk mengetahui history pinjaman nasabah sebelum dilakukan akad, dan sebagai pertimbangan apakah nasabah tersebut lancar atau tidak dalam memenuhi kewajiban angsurannya.
- d. Untuk mengetahui berapa nilai market dengan melihat kondisi jaminan pada nasabah dilakukan penilaian oleh pihak appraisal, nilai market berfungsi untuk tolak ukur besar kecilnya plafond yang bisa nasabah pinjam.
- e. Selanjutnya dilakukan akad pembiayaan musyarakah dengan notaris dan dihadiri oleh pihak marketing, Pimpinan Cabang Pembantu atau Pimpinan Cabang sebagai pihak bank.
- f. Lalu dilakukan review prabooking oleh pihak ADP sebelum dilakukan pencairan, yang bertujuan agar mengetahui sudah terpenuhi semua atau belum persyaratan yang telah ditentukan oleh komite, setelah semua terpenuhi dilakukan input data pencairan.

- g. Setelah dana pembiayaan cair, AO wajib melakukan monitoring nasabah sampai nasabah tersebut melunasi kreditnya.¹
- h. Untuk mekanisme bagi hasil dihitung berdasarkan nisbah bagi hasil pada BRI Syariah yang sudah disepakati kedua belah pihak dengan perhitungan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Plafon} \times \text{Margin}}{\text{Tenor}} = \text{Bagi Hasil}$$

Plafon = Batas maksimal pembiayaan

Margin = Istilah nisbah atau keuntungan bagi bank

Tenor = Jangka Waktu angsuran yang diajukan²

Misal :

Ko Wa Ung berencana memperluas bisnis dan membutuhkan biaya sekitar Rp 925.000.000. Ko Wa Ung memiliki dana hanya Rp 425.000.000 dan sisanya mengajukan dana pembiayaan ke BRI Syariah sebesar Rp. 500.000.000. Kemudian pihak BRI Syariah menyetujui permohonan pembiayaan dari Ko Wa Ung dengan menggunakan akad Musyarakah, dan diberi jangka waktu selama satu tahun (12 Bulan) dengan margin sebesar 14% sehingga perhitungannya sebagai berikut :

¹ Hasil Wawancara dengan Pak Ipung Aristiyanto pada 22 Januari 2016

² Modul BRI Syariah

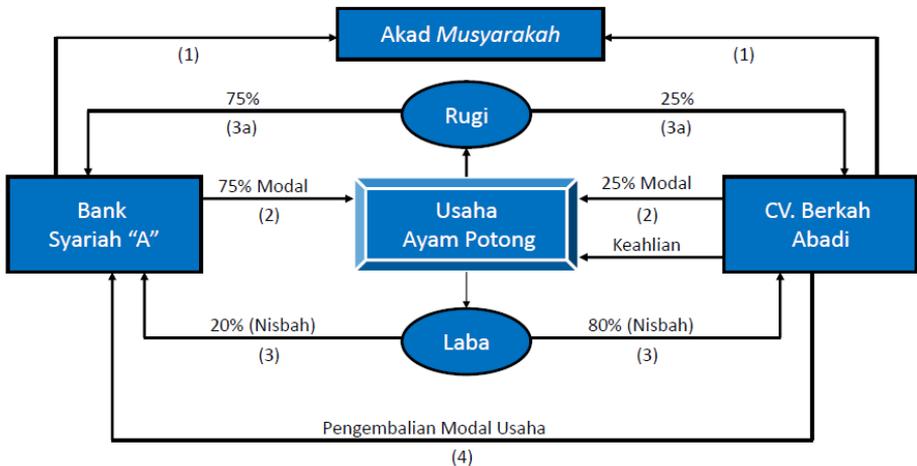
$$\frac{500.000.000 \times 14\%}{12} = 5.833.333$$

Jadi Ko Wa Ung Wajib membayarkan sebanyak Rp 5.833.333 Pada BRI Syariah pada tiap bulannya, dengan tetap melunasi pinjaman dari Bank.

2. Analisis Pada Mekanisme Pembiayaan Musyarakah di BRI Syariah KC Semarang

BRI Syariah KC Semarang sebagai lembaga keuangan syariah pastinya mempunyai tujuan yang umumnya sama dalam menawarkan produk pembiayaan dengan akad musyarakah dan akad lain. Untuk alur skema pembiayaan musyarakah seperti pada gambar 4.1 berikut :

Gambar 4.1 Skema Pembiayaan Musyarakah



Pada Gambar 4.1. ditunjukkan bahwa pihak CV. Berkah Abadi selaku Nasabah yang berencana mendirikan Usaha Ayam Potong. Karena CV. Berkah Abadi memerlukan tambahan modal maka mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah “A” dan kedua pihak sepakat melakukan perjanjian kontrak pembiayaan modal kerja dengan akad Musyarakah. Selanjutnya Bank Syariah “A” mencairkan dana pembiayaan modal kerja sesuai yang diajukan oleh CV. Berkah Abadi yaitu sebesar 75% dari total modal. Setelah modal terkumpul dengan porsi 75% dari Bank Syariah “A” dan 25% dari CV. Berkah Abadi maka di sepakati juga porsi kerugian sebesar 75% untuk Bank dan 25% untuk CV. Berkah Abadi serta keuntungan bagi hasil sebesar 20% untuk Bank dan 80% untuk CV. Berkah Abadi. Kemudian dalam tempo yang sudah disepakati CV. Berkah Abadi Wajib mengembalikan modal yang berasal dari Bank Syariah “A” sesuai kesepakatan awal yaitu 75% dari total modal awal.

Namun dibandingkan dengan produk pembiayaan modal kerja mudharabah, produk pembiayaan musyarakah mempunyai beberapa perbedaan seperti pada Gambar 4.2 yaitu :

Gambar 4.2. Perbedaan Musyarakah dengan Mudharabah

<u>MUDHARABAH</u>		<u>MUSYARAKAH</u>
➤ 100% : 0%	PORSI MODAL	< 100%
➤ Tidak ikut serta	MANAJEMEN	<i>Ikut serta</i>
➤ <i>Bisnis → Bank</i> ➤ <i>Curang / lalai / menyalahi perjanjian → Nasabah</i>	KERUGIAN	<i>Bisnis → proporsional</i> <i>Curang / lalai / Menyalahi perjanjian</i> <i>→ Bank/Nasabah</i>

Dari perbandingan diatas, dapat dilihat perbedaan pada segi porsi modal dimana untuk akad musyarakah tidak membiayai nasabah secara penuh dan ikut serta dalam aktifitas manajemen keuangan nasabah sehingga risiko buruk/kerugian dapat diminimalisir.

B. Strategi BRI Syariah Untuk Meminimalisir Risiko Pembiayaan Musyarakah

1. Pembahasan

Risiko terbesar yang dihadapi oleh perbankan pada pembiayaan bisnis pembiayaan adalah RISIKO KREDIT yaitu terjadinya Kredit Bermasalah/Kredit Macet. Kredit dikatakan bermasalah jika terjadi pelanggaran perjanjian kredit yang biasanya diikuti dengan kemacetan kredit. Hal ini akibat

kegagalan debitur dan/atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada Bank yang ditandai dengan gejala seperti :

- a. Menurunnya aktifitas rekening nasabah.
- b. Adanya tunggakan atas pembayaran kewajibannya yang berulang setiap bulannya.
- c. Adanya peningkatan secara signifikan pemakaian plafon yang diberikan
- d. Sering melakukan penarikan Cek/Bilyet Giro dengan saldo tidak cukup
- e. Waktu hutang kepada konsumen menjadi lebih panjang
- f. Waktu piutang kepada suplie rmenjadi lebih pendek
- g. Nasabah susah dihubungi
- h. Banyaknya usaha sejenis yang mengalami penurunan penjualan.

Gejala-gejala tersebut dapat terjadi dikarenakan beberapa penyebab yang muncul baik dari sisi internal maupun eksternal suatu bank

- a. Faktor Eksternal Bank :
 - 1) Kondisi manajemen debitur
 - 2) Kegagalan usaha debitur
 - 3) Side Streaming olehdebitur
 - 4) Itikad kurang baik debitur
 - 5) Kondisi ekonomi makro (Depresiasi, Devaluasi & Inflasi)
 - 6) Kebijakan Pemerintah (Deregulasi dll)

b. Faktor Internal Bank :

- 1) Pertumbuhan kredit yang berlebihan
- 2) Penyimpangan Ketentuan/Prosedur
- 3) Lemahnya sistem monitoring dan pengawasan dari internal Bank

Guna mencegah kredit bermasalah maka ada beberapa hal yang dapat dilakukan oleh pihak BRI Syariah yaitu:

- a. Menjaga & memelihara dokumen kredit.
- b. Memonitoring kredit & mutasi rekening debitur, termasuk mengawasi cerukan (Over Draft).
- c. Memonitoring setiap aktivitas usaha debitur.
- d. Mewaspadaikan faktor-faktor Eksternal dan Internal debitur.
- e. Memberikan perhatian khusus kepada perusahaan/debitur yang mengalami pertumbuhan luar biasa.

Agar pemberi kredit yang diberikan oleh Bank dapat meminimalisir terjadi risiko kredit, maka setiap proses pemberian kredit yang diberikan harus dijiwai oleh azas kehati-hatian (prudential banking) dengan semangat untuk menghindarkan diri dari pemberian kredit yang spekulatif dan berisiko tinggi seperti:

- a. Black List,
- b. Tanpa Informasi Keuangan yang Cukup,
- c. Perjudian & Asusila,
- d. Jual Beli Saham,
- e. Pemecahan Kredit

Untuk meminimalisir terjadinya risiko kredit tersebut, maka diperlukan pemahaman terhadap dasar-dasar prinsip analisa pembiayaan, antara lain menggunakan prinsip “5 C Principles of Credit” : Character, Capacity, Capital, Collateral & Condition of Economics.

1. Character

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon Debitur dalam kemauan dan kemampuan, kejujuran, integritas, stabilitas serta motivasi untuk membayar angsuran yang dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- a. Meneliti riwayat hidup dari calon Debitur.
- b. Meneliti reputasi di tempat usaha calon Debitur.
- c. Meminta informasi dari bank ke bank yang pernah memberikan fasilitas pembiayaan (Bank Information).
- d. Mencari informasi kehidupan calon nasabah dari lingkungan tempat tinggal (trade checking).

2. Capacity (capability)

Untuk melihat sejauh mana kemampuan calon Debitur dalam membayar kewajibannya yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Semakin banyak pendapatannya /pemasukannya maka semakin besar kemampuannya dalam mengembalikan pinjamannya. Kita bisa menilai capacity dari calon Debitur dengan cara:

- a. Menilai kekayaan nasabah, dengan cara melihat seberapa besar aset yang dimiliki oleh calon Debitur.
 - b. Melihat laporan keuangan dari usaha yang dilakukan calon Debitur (Past Financial Performance).
 - c. Melihat perkembangan usaha yang dilakukan oleh calon Debitur.
3. Capital

Capital/ modal yang dimaksud di sini adalah ketersediaan modal awal nasabah sebelum mengajukan pembiayaan. Poin capital ini tidak terlalu dipertimbangkan oleh BRI Syariah, Dibandingkan dengan karakter, kapasitas (kemampuan membayar anggota), dan agunan/jaminan. Akan tetapi poin ini masih dinilai juga demi keamanan dan kehati-hatian BRI Syariah dalam menyalurkan pembiayaan. Dan biasanya BRI Syariah tidak akan memberikan pembiayaan untuk modal usaha 100%. Dilihat dari modal yang di gelontorkan nasabah atau mitra yang digunakan untuk usaha maka semakin banyak modal yang dipakai semakin bersungguh-sungguh pula nasabah dalam menjalani usahanya.

4. Colleteral

Menilai dan menganalisis agunan yang agunkan ke BRI Syariah. Nilai dari jaminan diharuskan jumlahnya tinggi dibanding dengan pinjamanya, pinjaman diharuskan sebesar 75% dari nilai jaminan yang diagunkan. Menilai juga

keabsahan atau keaslian dari jaminan, yang akan bisa dipergunakan secepat mungkin apabila terjadi suatu masalah.

5. Condition

Melihat kondisi lingkungan saat pemberian pembiayaan baik kondisi ekonomi yang terjadi maupun politik. Sehingga dibutuhkan kondisi yang stabil dalam pengucuran dana pembiayaan. Dan apabila dalam kondisi yang tidak setabil pembiayaan tetap diberikan maka perlu dilihat prospek usaha tersebut dimasa yang akan datang.³

Selain menerapkan prinsip 5C, BRI Syariah KC Semarang juga menerapkan “7 P Principles of Credit” : People, Purpose, Payment, Protection, Prospective, Party & Profitability.

1. PEOPLE

Melakukan penilaian kinerja/performance terhadap calon debitur, dan juga mitra usahanya (Customer, Supplier, Institutions atau para pihak yang terkait sebagai back-up bisnis calon debitur)

2. PURPOSE

³ Modul BRI Syariah

Penilaian atas maksud dan tujuan permohonan pembiayaan oleh calon debitur. Dan mempertimbangan pembiayaan yang disalurkan benar-benar menimbulkan manfaat bagi debitur sendiri (pemohon), masyarakat dan Bank/Kreditur

3. PAYMENT

Penilaian terhadap sumber-sumber pengembalian kredit (Source of Repayment), agar penyelesaian kredit sesuai dengan kesepakatan dan dapat dilaksanakan tanpa hambatan. Sumber pengembalian kredit dapat terdiri dari:

- a. Primer: dari usaha/bisnis utama yang dijalankan/dibiayai
- b. Sekunder : dari usaha/bisnis lain yang dimiliki dalam rangka mendukung sumber pengembalian primer.

4. PROTECTION

Penilaian atas alternatif penyelesaian kredit, apabila debitur gagal (wanprestasi) dalam memenuhi kewajiban/payment kepada Bank/Kreditur. Bank/Kreditur harus menguasai Agunan, baik fixed asset maupun non fixed asset, disertai dengan perikatan yuridis yang sempurna sesuai dengan ketentuan yang berlaku

5. PROSPECTIVE

Melakukan penilaian atas kondisi usaha calon debitur pada masa mendatang (future performance), baik dari aspek finansial maupun teknis. Usaha yang dapat dilakukan adalah melakukan perbandingan antara Cashflow dari usaha yang akan dibiayai dengan Risiko yang dihadapi atas kredit yang akan diberikan

6. PARTY

Melakukan klasifikasik calon Debitur berdasarkan:

- a. Modal
- b. Kebutuhan
- c. SkalaUsaha
- d. Legalitas, dan lain-lain

Hal tersebut berdampak pada teknis penanganan /pengelolaan debitur. Kredit kepada pengusaha kecil sangat berbeda dengan kepada pengusaha bermodal kuat, baik darisegi harga/pricing, biaya, maupun persyaratannya.

7. PROFITABILITY

Menganalisa kemampuan calon debitur dalam menghasilkan Laba/Profit. Hal yang perlu mendapat perhatian adalah seberapa pengaruh tambahan kredit

yang akan diberikan terhadap peningkatan profitabilitas usaha calon debitur.⁴

Setelah kredit/pembiayaan diberikan kepada debitur, maka langkah yang dapat dilakukan untuk meminimalisir terjadinya risiko kredit adalah Monitoring dan Pembinaan. Monitoring dan Pembinaan Kredit adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk memelihara kualitas kredit yang telah diberikan dalam rangka mencegah timbulnya kerugian-kerugian bagi Bank dan meningkatkan pendapatan Bank serta melindungi asset Bank.

2. Analisis Terhadap Strategi Untuk Meminimalisir Risiko Pembiayaan Musyarakah

Dari uraian sebelumnya dapat diketahui bahwa produk pembiayaan musyarakah di BRI Syariah KC Semarang memiliki permasalahan utama yaitu risiko kredit atau yang biasa disebut dengan kredit macet/bermasalah. Kredit bermasalah dapat disebabkan oleh faktor dari internal Bank atau dari eksternal (Nasabah dan kondisi ekonomi).

Dari berbagai strategi yang dilakukan pihak BRI Syariah KC Semarang untuk meminimalisir risiko kredit dapat di klasifikasikan menjadi 2 yaitu strategi yang dilakukan

⁴ Modul BRI Syariah

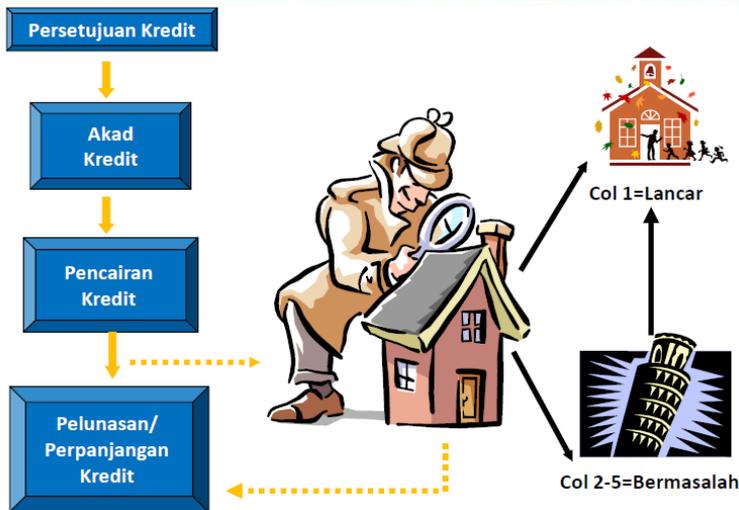
sebelum pencairan dana pembiayaan dan sesudah pencairan dana.

a. Sebelum Pencairan Dana Pembiayaan

Strategi sebelum pencairan dana pembiayaan dilakukan dengan cara verifikasi Nasabah dari mulai permohonan pembiayaan, dokumen persyaratan, jaminan sampai dengan peninjauan langsung lingkungan tempat usaha. Mekanisme tersebut dilakukan dengan menganut prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral & Condition of Economics) dan 7P (People, Purpose, Payment, Protection, Prospective, Party & Profitability)

b. Setelah Pencairan Dana Pembiayaan

Setelah persetujuan pembiayaan dari BRI Syariah juga melakukan langkah-langkah dalam meminimalisir risiko pembiayaan, yaitu melakukan monitoring terhadap nasabah sampai pelunasan kredit. Seperti pada gambar 4.3

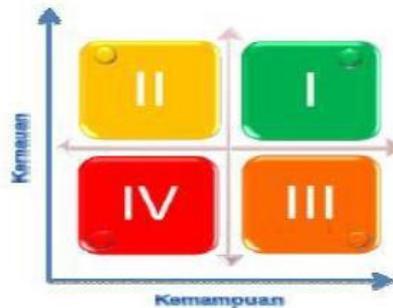


Gambar 4.3 Strategi setelah persetujuan pembiayaan

Dari segi klasifikasi nasabah, BRI Syariah membagi kategori nasabah menjadi 4 tingkatan seperti pada gambar 4.3.

- a. Kategori I : Nasabah/Debitur mempunyai kemauan dan kemampuan yang tinggi. Sehingga tindak lanjut yang dilakukan pihak BRI Syariah yaitu penagihan dan monitoring.
- b. Kategori II : Nasabah/Debitur mempunyai kemauan namun kemampuan terbatas. Sehingga tindak lanjut yang dilakukan pihak BRI Syariah yaitu restrukturisasi.

- c. Kategori III: Nasabah/Debitur mempunyai kemauan yang rendah tetapi kemampuan tinggi. Sehingga tindak lanjut yang dilakukan pihak BRI Syariah yaitu pembinaan.
- d. Kategori IV : Nasabah/Debitur mempunyai kemauan dan kemampuan yang rendah. Sehingga tindak lanjut yang dilakukan pihak BRI Syariah yaitu pembinaan dan usulan ulang pada unit pembiayaan.



Gambar 4.4 Kategori Nasabah/Debitur

Dalam prakteknya penerapan strategi diatas untuk meminimalisir risiko pembiayaan musyarakah oleh BRI Syariah KC Semarang dapat dianggap berhasil, dengan indikasi kelancaran Nasabah/Debitur dalam membayar angsuran dan ketepatan waktu pelunasan kreditnya sesuai dengan kesepakatan awal. BRI Syariah KC Semarang mencatat dalam waktu 5 tahun terakhir mulai dari tahun 2011 sampai dengan 2015 terdapat

112 transaksi pembiayaan modal kerja berdasarkan akad musyarakah yang dilakukan, dan dari sekian banyak transaksi yang terjadi dalam lima tahun terakhir hanya terdapat tiga kasus yang bermasalah karena terjadi kemacetan angsuran kredit yang pada pertengahan periode angsuran, yang diringkas pada pada tabel berikut

Tabel 4.1 *Rekap Nasabah Pembiayaan Musyarakah*

No	Tahun	Jumlah Nasabah/Debitur	Jumlah Debitur Bermasalah
1	2011	13	0
2	2012	13	0
3	2013	16	0
4	2014	18	1
5	2015	52	2
Total		112	3

PPada Tabel 4.1 ditunjukkan bahwa dengan jumlah Nasabah/Debitur sebanyak 112 yang menggunakan pembiayaan dengan akad musyarakah, pada tahun 2011 dan 2012 terdapat 13 Debitur dengan tidak ada permasalahan kredit pembiayaan, begitupun di tahun 2013 yang mengalami peningkatan Jumlah Debitur menjadi 16 Nasabah tanpa ada kasus Debitur yang bermasalah dengan kredit pembiayaan. Ditahun 2014 Jumlah Debitur 18 Nasabah dengan 1 kasus Debitur bermasalah dengan kredit, dan di tahun 2015 ada 2 kasus Debitur bermasalah dari 52 Nasabah/Debitur. Sehingga dapat disimpulkan, selama lima tahun terakhir hanya terdapat 3 kasus kredit bermasalah, yaitu

pada tahun 2014 sebanyak 1 kasus dan tahun 2015 sebanyak 2 kasus dari total 112 nasabah/debitur selama lima tahun terakhir.

Dari pengamatan yang dilakukan penulis merujuk pada data tabel 4.1, strategi BRI Syariah KC Semarang mempunyai beberapa kelebihan dan kekurangan yang dapat dianalisis menggunakan pendekatan analisis SWOT :

Strength :

BRI Syariah menerapkan prinsip 5C dan 7P dengan baik dan mempunyai kekuatan manajerial serta manajemen risiko yang baik sebagai lembaga keuangan Syariah yang menyediakan produk pembiayaan modal kerja musyarakah.

Weakness :

BRI Syariah masih belum populer di kalangan masyarakat secara luas, karena masih di sekitar kawasan perkotaan saja maka jangkauannya kurang menyeluruh. Padahal sendi ekonomi tidak hanya di perkotaan.

Opportunity :

Kebutuhan usaha di era modern sekarang ini terutama di kawasan perkotaan membutuhkan modal yang cukup besar.

Threat :

Nasabah/Debitur yang bermasalah. Dan persaingan antar lembaga keuangan.