

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Perlakuan bank terhadap resiko usaha yang Dialami Nasabah pada Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Parepare

Penyelesaian yang diberikan oleh perbankan syariah tidak selamanya berjalan dengan lancar, jika terjadi kegagalan atau permasalahan dalam pengambilan dana masyarakat tersebut ke pihak bank, maka tentunya pihak bank harus menyelamatkan dana masyarakat tersebut, karena dana tersebut merupakan amanat yang dititipkan masyarakat kepada pihak bank.

Berdasarkan hal di atas maka pihak bank berkewajiban mengambil tindakan-tindakan tertentu dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dan tentunya harus tetap berpegang pada prinsip syariah. Berikut akan dijelaskan cara atau upaya yang dilakukan BNI Syariah Cabang Parepare dalam mengatasi atau menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah:

1. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Pendekatan yang dilakukan pihak bank dapat dilakukan dengan cara mendatangi nasabah pembiayaan yang mengalami penunggakan kemudian membicarakan atau mendiskusikan masalah yang sedang dihadapi nasabah dan memberikan alternative jalan keluar dalam menyelesaikannya. Jika nasabah bersedia membicarakan problem usaha dan kondisi keuangan secara jujur dan terbuka ini berartinasabah

mempunyai kemauan baik untuk menyelesaikan masalah mereka dengan bank dan bank pun bisa segera mengetahui apa yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah sehingga selanjutnya bank bisa memutuskan atau mengambil tindakan dalam menyelesaikannya. Namun tidak semua nasabah bersikap demikian ada sebagian nasabah yang dengan sengaja menghindar untuk ditemui.¹

2. *Collection*, yaitu penagihan secara intensif. Dalam hal ini BNI Syariah Cabang Parepare melakukan dengan dua cara sebagai berikut : pertama penagihan secara persuasive yaitu dengan mengirimkan surat peringatan atau teguran kepada nasabah pembiayaan murabahah yang menunggak atas pembayaran angsurannya. Surat peringatan ini disampaikan secara bertahap dimulai dari surat peringatan pertama, kedua dan ketiga, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami penunggakan.
3. *Rescheduling*, dalam hal ini BNI Syariah Cabang Parepare memberikan keringanan kepada nasabah pembiayaan murabahah menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan murabahah dari enam bulan menjadi satu tahun dan perpanjangan jangka waktu angsuran pembiayaan murabahah dari 36 kali menjadi 48 kali dengan demikian jumlah angsuran pun menjadi lebih kecil seiring

¹Rodney Wilson, Alih Bahasa: J.T. Salim, *Bisnis Menurut Islam Teori Dan Praktek*, (Jakarta, Pt. Intermedia, 1988), h.45

dengan penambahan jangka waktu angsuran. Fasilitas penjadwalan ulang ini diberikan kepada nasabah yang mempunyai I'tikad baik dan karakter yang jujur, penambahan jangka waktu ini disebut riba nasiah.

Contoh kasus nasabah yang melakukan restruktur (perpanjangan waktu) pada pembiayaan murabahah sesuai dengan hasil yaitu:²

Tabel 1.1

Nama	Tamrin
Jenis Usaha	Kuliner (Warung)
Lokasi	Sidrap
Perpanjangan Waktu	55 Bulan
Angsuran	Sesuai pendapatan perbulan (min 1 juta)

Sumber: Bank BNI Syariah Parepare tahun 2020

4. Memberikan diskon atau potongan kepada nasabah pembiayaan murabahah, ini merupakan salah satu cara yang dilakukan BNI Syariah Cabang Parepare dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah, istilah ini dikenal dengan PPDM (Pemotongan Pelunasan Dalam Murabahah) pemberian pemotongan disini yaitu pemotongan marginnya saja bukan pada pokok pinjaman. Pemberian potongan ini dimaksudkan untuk membantu atau memberikan kemudahan kepada nasabah untuk dapat bisa menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Berbeda dengan bank konvensional yang menganut sistem bunga, justru nasabah yang diberikan kredit oleh bank konvensional diwajibkan mengambalikan kreditnya tersebut ditambah dengan bunga yang telah dibebankan tanpa

²Ardianto, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 27 Februari 2020

menghiraikan baik atau buruknya kondisi keuangan nasabahnya. Pembebanan bunga tersebut tidaklah adil dan tidak sesuai dengan asas-asas keuangan islam karena peminjam (nasabah) akan dibebani dengan meningkatnya suku bunga yang bukan menjadi tanggung jawabnya, melainkan terjadi sebagai akibat Negara yang menaikkan suku bunga dengan tujuan mempermudah pengendalian moneter.³

5. Eksekusi jaminan yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan. Hal ini dilakukan oleh bank apabila nasabah sudah benar-benar tidak mampu lagi untuk bank membayar hutangnya. Hal ini diperbolehkan dalam islam, itulah mengapa unsure jaminan walau tidak diisyaratkan dalam islam, namun dapat dimintakan sebagai tindakan berjaga-jaga diantara kedua pihak. Dan besarnya jaminan yang akan diambil tentunya hanya sebatas yang menjadi hak bank saja yaitu harga jual yang telah disepakati pada saat jabat qabul dalam akad pembiayaan.

Proses eksekusi oleh BNI Syariah Cabang Parepare ini dapat dilakukan dengan menyerahkan penjualan barang jaminan kepada nasabah yang bersangkutan atau bank sendiri yang akan melakukan penjualan atas barang jaminan nasabah tersebut, hal ini tentunya dilakukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Atau menyerahkan ke lembaga eksekutor, dalam hal ini adalah BUPLN (Badan Urusan Piutang dan Lelang Negara). Akan tetapi pada saat ini belum ada kasus penyelesaian pembiayaan murabahah yang sampai melalui proses eksekusi ini.

³Rodney Wilson, Alih Bahasa: J.T. Salim, *Bisnis Menurut Islam Teori Dan Praktek*, (Jakarta, Pt. Intermedia, 1988), h.46

6. Hapus buku yaitu langkah terakhir yang dilakukan BNI Syariah untuk membebaskan nasabah dari beban hutangnya, dikarenakan nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengembalikan pinjamannya dan barang yang dijadikanjaminantidakbisadiharapkanlagi.

Dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah yang disebabkan oleh faktor lingkungan (faktor yang berada diluar jangkauan bank dan nasabah, seperti bencana alam, peperangan, dan lain-lain) maka bank perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut tetapi yang perlu dilakukan oleh bank adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi.⁴ Pada perbankan syariah jika terdapat perbedaan atau perselisihan antara bank dengan nasabahnya, maka kedua belah pihak harus menyelesaikan sesuai tata cara dan hukum materi syariah. Lembaga yang mengatur hukum materi dan atau berdasarkan prinsip syariah di Indonesia dikenal dengan nama Badan Arbitrase Syariah Nasional(Basyarnas).

Sama halnya dengan BNI Syariah Cabang Parepare, apabila terjadi perselisihan atau sengketa antara kedua belah pihak yaitu bank dengan nasabah, maka hendaknya merujuk atau menyelesaikan melalui Basyarnas, tentunya hal ini dilakukan jika sebelumnya pada saat pembuatan akad murabahah ini, kedua belah pihak telah bersepakat bahwa untuk berlangsungnya akad murabahah ini segala sesuatunya yang

⁴Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta:Alvabet,2005), Cet ke-3, h.49

menyangkut didalamnya akibat-akibat yang akan terjadi dalam akad ini, maka yang berlaku adalah syariah islam, dengan menunjuk Basyarnas sebagai lembaga hukum yang akan menyelesaikan perselisihan tersebut. sengketa yang timbul dalam akad murabahah ini apabila tidak bisa diselesaikan pada PA (Pengadilan Agama) yang keputusannya mengikat kedua belah pihak yang bersengketa.

Namun sampai saat ini belum ada kasus atau masalah di BNI Syariah Parepare yang sampai kepada Badan Arbitrase Syariah Nasional. Dengan kata lain bahwa permasalahan atau perselisihan yang terjadi masih bisa ditangani atau diselesaikan secara musyawarah antara pihak Bank dan nasabah.

Maka dari hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara dengan Andi Andra Alif Annisa di bank BNI Syariah tentang tindakan yang harus dilakukan bank ketika mengalami resiko usaha yang dialami nasabah yaitu:⁵

“ Tindakan Bank BNI Syariah yaitu terlebih dahulu memberikan solusi kepada pihak nasabah, apakah nasabah ingin di restard (pembiayaan ulang), jadi misalnya nasabah tenor 1 tahun pada saat dia sudah 6 bulan tidak mampu bayar maka pihak bank akan menambah 6 bulan lagi. Namun jika masih tidak mampu, maka pihak bank akan memberikan teguran, jika tidak ada usaha sama sekali dari pihak nasabah maka bank akan melakuka pelelangan jaminan. Nah makanya di bank syariah itu berbeda dengan bank konvensional, di bni syariah tidak ada denda sepeser pun misalkan dia lambat membayar angsuran 1 hari atau bahkan 1 bulan, sedangkan di bank konvensional atau yang lain itu mereka biasanya memberikan denda 100 ribu misalnya untuk keterlambatan pembayaran.”

Dari hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa tindakan yang akan dilakukan nasabah ketika mengalami resiko usaha pada pembiayaan murabahah

⁵Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

di Bni syariah itu memiliki tiga tahap. Dimana bank akan melmberikan solusi terlebih dahulu kepada nasabah, kemudian memberikan teguran (sp 1, sp 2, sp 3) dan jika masih tidak mampu mengatasi resiko yang ada maka pihak bank melakukan pelelangan jaminan sesuai dengan akad di awal.

4.1.1 Kejadian Potensial

Resiko dalam lembaga keuangan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan , yang nantinya resiko tersebut akan berdampak negative terhadap pendapatan dan permodalan lembaga keuangan. Risiko-risiko tersebut tidak dapat dihindari tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.Oleh Karena itu diperlukan serangkaian prosedur dan metodologi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan resiko yang timbul.

Kejadian potensial yaitu Kegiatan mengidentifikasi risiko yang akan menghasilkan suatu daftar mengenai kerugian potensial, baik yang mungkin menimpa bisnisnya maupun bisnis apapun.Daftar ini disebut “daftar kerugian potensial” atau “check list”. Jadi dari daftar tersebut dapat diketahui kerugian apa saja dan bagaimana terjadinya yang mungkin dapat menimpa bisnisnya, sehingga dapat dipakai sebagai dasar dalam menentukan kebijaksanaan pengendalian risiko. Kegiatan pengidentifikasian adalah hal yang sangat penting bagi seorang manajer, sebab seorang manajer yang tidak mengidentifikasi semua kerugian potensial tidak akan dapat menyusun strategi yang lengkap untuk menanggulangi semua kerugian potensial tersebut.

Table 1.2

Penilaian Resiko perbankan Syariah

No.	Jenis resiko	Diperhitungkan	Belum diperhitungkan
1.	Resiko kredit	✓	
2.	Resiko pasar	✓	
3.	Resiko likuiditas	✓	
4.	Resiko operasional	✓	
5.	Resiko hokum	✓	
6.	Resiko kepatuhan	✓	
7.	Resiko reputasi	✓	
8.	Resiko strategi	✓	
9.	Resiko imbal hasil		✓
10	Resiko investasi		✓

Sumber: PBI No. 13/23/PBI/2011 Tanggal 2 November 2011 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bank Umum Syariah Dan Usaha Syariah.⁶

Cara Atau Metode Mengidentifikasi Resiko Kredit dan Resiko Operasional Pada Pembiayaan Murabahah.

Resiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa (event) tertentu. Di bank BNI Syariah parepare melakukan metode untuk mengidentifikasi resiko yang biasa muncul pada pembiayaan yaitu resiko kredit dan resiko operasional.

⁶PBI No. 13/23/PBI/2011 Tanggal 2 November 2011 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bank Umum Syariah Dan Usaha Syariah.

Adapun hasil wawancara yang dilakukan di bank BNI Syariah parepare mengenai identifikasi resiko yaitu :

“ Pada resiko kredit yaitu dilihat dari analisisnya, yang dilakukan survei secara detail dari usaha, jaminan, kemampuannya nasabah dalam mengelolah usaha. Resiko operasional yaitu harus dicek kebenaran usahanya dimana syarat dari pengambilan pembiayaan murabahah itu usahanya harus sudah berjalan selama dua tahun yang menandakan bahwa usaha tersebut telah matang.”

Dari hasil wawancara diatas dapat di jelaskan bahwa resiko kredit dan resiko operasional pada pembiayaan murabahah di BNI Syariah yaitu bank memberikan pembiayaan murabahah dengan melakukan analisis terlebih dulu terhadap kemampuannya.

Tahap-tahap perhitungan diterapkan di BNI Syariah pada contoh kasus nasabah pada hasil penelitian yaitu nasabah ingin membeli rumah dengan penggunaan akad murabahah ini. Nasabah sudah membayar uang muka rumah tersebut, sehingga perolehan harga rumah setelah dipotong harga uang muka rumah tersebut termasuk kebutuhan pembiayaan bank. Berikut simulasi berdasarkan perhitungan akad murabahah yang dijelaskan pada hasil penelitian :⁷

⁷Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

Tabel 1.3 Perhitungan Pembiayaan Murabahah Di BNI Syariah.

Keterangan	Jumlah
Kebutuhan investasi	Rp 250.000.000
Modal nasabah	Rp 75.000.000
Pembiayaan bank	Rp 175.000.000
Jangka waktu	10 tahun
Margin (equivalent)	9%
Harga beli bank	Rp 175.000.000
Margin bank	Rp. 15.750.000
Harga jual bank	Rp 190.750.000
Angsunrang nasabah per bulan	1.589.583

Sumber: PT Bank BNI Syariah Parepare Tahun 2018

Uang muka rumah tersebut 30% dari harga rumah (Rp 250.000.000) yaitu Rp 75.000.000. Sedangkan nasabah B mempunyai modal sebesar Rp 75.000.000 sehingga ia hanya mampu membayar uang muka rumah tersebut. Sisanya sebagian pembiayaan bank yaitu sebesar Rp 175.000.000. Setelah itu bank memperhitungkan margin yang didapat dari hasil perkalian antara *equivalent*, jangka waktu (tahun), dan pembiayaan bank. *Equivalent rate* pada periode tersebut mencapai 9% dan jangka waktu selama 10 tahun, maka margin yang diperoleh pihak bank sebesar Rp.15.750.000. Baru kemudian bank menentukan harga jual rumah kepada nasabah B sebesar Rp 190.750.000 dari hasil penambahan antara pembiayaan bank dengan margin. Guna merigankan nasabah untuk membayar harga jual rumah yang

ditetapkan bank, nasabah berhak mengansur sesuai nominal angsuran perbulannya yaitu Rp 1.589.583 selama 120 bulan yaitu diperoleh dari hasil pembagian antara dengan harga jual bank dengan waktu 120 bulan. Pada akad murabahah tidak menggunakan nisbah tetapi *equivalent rate*. Besar kecil *equivalent* disini sudah ditetapkan oleh pihak kantor pusat bank, jadi nilai *equivalent rate* harus sesuai dengan ketentuan pusat.⁸

Kerugian potensial yang dapat terjadi antara lain:

- a. Kerugian berupa harta kekayaan: barang rusak, barang hilang di gudang, barang rusak karena kesalahan proses dan sebagainya.
- b. Kerugian yang menyangkut liability: tuntutan konsumen, karena barang tidak sesuai dengan yang seharusnya dan seterusnya.
- c. Kerugian personil: kecelakaan kerja yang terjadi dalam pabrik pada saat karyawan bekerja dan sebagainya.
- d. Dengan Inspeksi langsung ditempat artinya dengan mengadakan pemeriksaan secara langsung di tempat dimana dilakukan operasi/aktivitas perusahaan. Sehingga dari pemeriksaan/pengamatan itu manajer akan dapat belajar banyak mengenai kenyataan-kenyataan di lapangan, yang akan sangat bermanfaat bagi upaya penanggulangan risiko.
- e. Mengadakan interaksi dengan departemen/bagian-bagian dalam perusahaan. Adapun cara-cara yang dapat ditempuh:
 - a. Dengan mengadakan kunjungan ke departemen/bagian-bagian akan dapat meraih/mempuk saling pengertian antara kedua belah pihak dan akan dapat

⁸Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

- memberikan pemahaman yang lengkap tentang aktivitas mereka dan kerugian-kerugian potensial yang dihadapi bagian mereka
- b. Dengan menerima, mengevaluasi, memonitor dan menanggapi laporan-laporan dari departemen/bagian-bagian akan dapat meningkatkan pemahaman tentang aktivitas dan risiko yang mereka hadapi.
 - f. Mengadakan interaksi dengan pihak luar artinya mengadakan hubungan dengan perseorangan ataupun perusahaan-perusahaan lain terutama pihak-pihak yang dapat membantu perusahaan dalam penanggulangan risiko, seperti: akuntan, penasihat hukum, konsultan manajemen, perusahaan asuransi dan sebagainya. Dimana mereka akan dapat banyak membantu dalam mengembangkan identifikasi terhadap kerugian-kerugian potensial.
 - g. Melakukan analisa terhadap kontrak-kontrak yang telah dibuat dengan pihak lain. Dari analisa tersebut akan dapat diketahui kemungkinan adanya risiko dari kontrak tersebut, misalnya: rekanan tidak dapat memenuhi kewajibannya, denda keterlambatan memenuhi kewajiban dan sebagainya.
 - h. Membuat dan menganalisa catatan/statistik mengenai bermacam-macam kerugian yang telah pernah diderita. Dari catatan-catatan itu akan dapat diperhitungkan kemungkinan terulangnya suatu jenis risiko tertentu. Disamping itu dari catatan tersebut akan dapat diketahui: penyebab, lokasi, jumlah dan variabel-variabel risiko lainnya, yang perlu diperhitungkan dalam upaya penanggulangan risiko.
 - i. Mengadakan analisa lingkungan, yang sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi yang mempengaruhi timbulnya risiko potensil, seperti: konsumen, supplier, penyalur, pesaing dan penguasa (pembuat peraturan/perundang-undangan).

4.1.2 Dapat Diperkirakan

4.1.2.1 Resiko Yang dapat diperkirakan Pada Pembiayaan Khususnya Murabahah di BNI Syariah

Resiko pembiayaan yang muncul pada BNI Syariah adalah pembiayaan bermasalah. Dari jumlah pembiayaan murabahah di BNI, sedikitnya 3,3% dari total pembiayaan masuk dalam golongan pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan salah satu karyawan BNI syariah, jumlah pembiayaan bermasalah dapat ditunjukkan dengan rasio *Non performing Financing* (NPF), dengan tabel sebagai berikut:⁹

Tabel 1.4 Daftar kolektibilitas pembiayaan murabahah bermasalah

Periode	Pembiayaan bermasalah	Persentase (%)
2016	Rp 32.902.300	2,3%
2017	Rp 35.086.400	3%
2018	Rp 19.387.200	3,3%

Sumber: BNI Syariah Tahun 2019

Hasil perhitungan tingkat risiko pembiayaan murabahah dapat dilihat dari tabel diatas. NPF BNI Syariah tahun 2015 adalah sebesar Rp 32.902.300 dengan persentase 2,3%. Menurut wawancara dengan salah satu karyawan BNI Syariah tersebut disebabkan karena mahalnya barang-barang kebutuhan penjualan dan penurunan jumlah konsumen. Maka pembayaran pembiayaan mengalami penurunan kemampuan pembayaran.

Periode tahun 2016 NPF pada BNI Syariah tidak mengalami penurunan dengan pembiayaan yang macet Rp 35.086.400 dengan persentase 3%. Adapun penyebab dari pembiayaan bermasalah tersebut menurut salah satu karyawan BNI Syariah

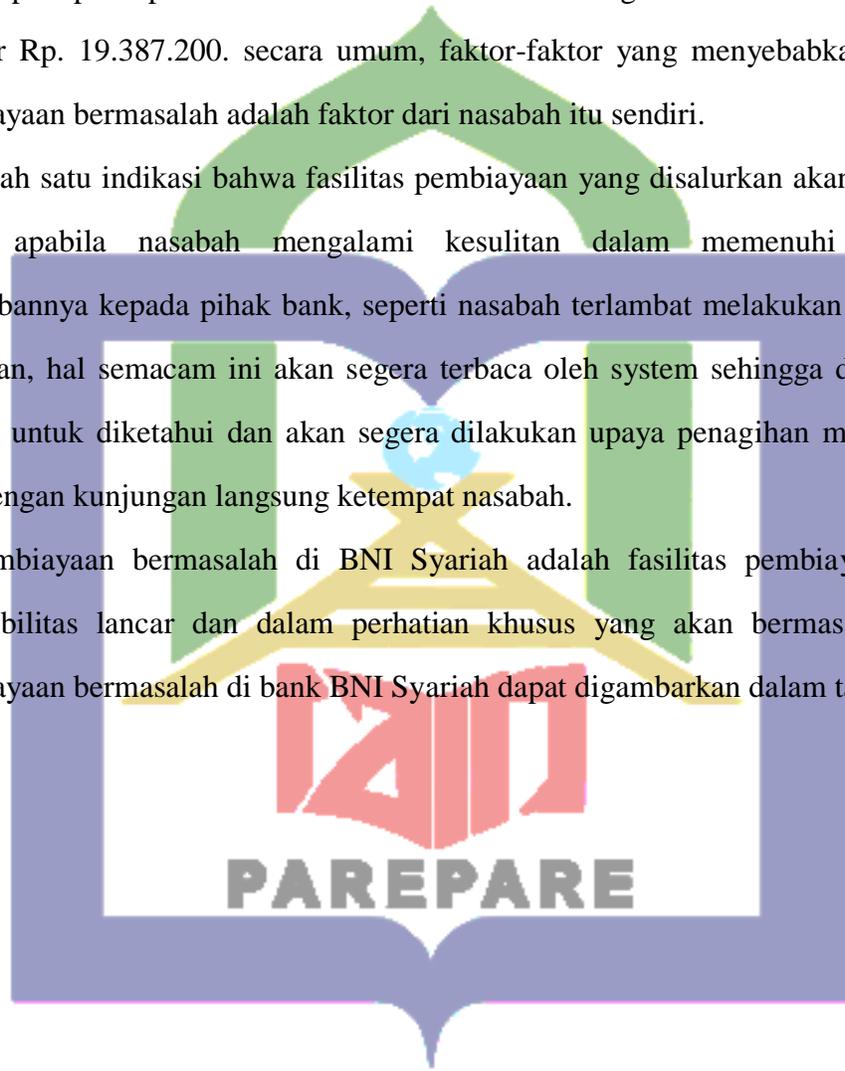
⁹Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

memberikan dana pembiayaannya ke penjual klontongan(campuran) took ATK, dll. Ternyata ada dari usaha-usaha tersebut yang kurang efektif yang disebabkan oleh pembeli yang sepi maka terjadila penurunan pendapatan nasabah.

Adapun pada periode 2017 NPF murabahah mengalami kenaikan 3,3% yaitu sebesar Rp. 19.387.200. secara umum, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah faktor dari nasabah itu sendiri.

Salah satu indikasi bahwa fasilitas pembiayaan yang disalurkan akan bermasalah yakni apabila nasabah mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya kepada pihak bank, seperti nasabah terlambat melakukan pembayaran angsuran, hal semacam ini akan segera terbaca oleh system sehingga dapat dengan mudah untuk diketahui dan akan segera dilakukan upaya penagihan melalui telpon atau dengan kunjungan langsung ketempat nasabah.

Pembiayaan bermasalah di BNI Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan kolektibilitas lancar dan dalam perhatian khusus yang akan bermasalah,tingktan pembiayaan bermasalah di bank BNI Syariah dapat digambarkan dalam tabel berikut:



Tabel 1.5Tingkat pembiayaaan bermasalah di BNI Syariah

Kol 1	Nasabah telat mengangsur 0 hari
Kol 2 a	Nasabah telat mengangsur 30 hari
Kol 2 b	Nasabah telat mengangsur 31-60 hari
Kol 2 c	Nasabah telat mengangsur 61-90 hari
Kol 4	Nasabah telat mengangsur 181-270 hari
Kol 6	Hapus buku

Sumber: dokumen penagihan BNI syariah tahun 2019¹⁰

Pada aktifitas pembiayaan risiko sangat mungkin terjadi, meskipun pembiayaan murabahah masuk dalam kategori *low risk*, namun bagaimanapun produk murabahah ternyata tidak sepenuhnya bebas dari risiko. Persoalan risiko akan terselesaikan jika lembaga keuangan dapat mengelola seminimal mungkin dengan melakukan manajemen risiko dengan secara baik. Penerapan manajemen risiko dengan baik akan menghasilkan usaha yang relative lebih stabil dan menguntungkan, tidak hanya bagi BNI Syariah namun juga bagi nasabah.

Dalam analisis pembiayaan di BNI Syariah tidak luput dari kemungkinan pembiayaan yang mengalami risiko pembiayaan bermasalah atau macet. Penyebab terjadinya risiko pembiayaan murabahah menurut Andi Muh. Lutfhi dari hasil wawancara yaitu:¹¹

Secara umum risiko yang muncul itu pada nasabah biasanya omset menurun, melakukan penungakan ketika jatuh tempo, usaha fiktif, dan overvainsens.

¹⁰Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

¹¹Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

Dari hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa penyebab terjadinya resiko pembiayaan murabahah di BNI syariah Parepare yaitu disebabkan oleh nasabah itu sendiri, ketika nasabah tidak memperhatikan usahanya sehingga terjadinya omset yang menurung atau nasabah melakukan penungakaan yang mengakibatkan nasabah dan pihak bank mengalami resiko kerugian.

1. Faktor-faktor penyebab terjadinya risiko pembiayaan bermasalah itu adalah:

a. Risiko Kredit

Resiko kredit didefinisikan sebagai resiko kerugian sehubungan dengan pihak peminjam (*counterparty*) tidak dapat dan atau tidak memenuhi kewajiban untuk membayar kembali dana yang dipinjam secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya.¹²

b. Risiko Operasional

Risiko operasional adalah resiko akibat dari kurangnya sistem informasi atau sistem pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan atau resiko yang mencakup bagaimana pihak bank dalam pengadministrasian berkas-berkas nasabah. Risiko ini berkaitan dengan kesalahan manusiawi (*human error*), kegagalan sistem, dan ketidakcukupan prosedur dan kontrol. Risiko operasional berbeda sifatnya dengan risiko kredit dan pasar karena kerugian yang ditimbulkan oleh kejadian yang tereskspos pada risiko operasional tidak selalu dapat diukur. Kerugian yang dimaksud dapat timbul setelah jangka waktu tertentu setelah risk event terjadi atau secara tidak langsung seperti kerusakan reputasi atau citra bank.

Langkah-langkah yang ditempuh agar terhindar dari risiko operasional:

¹²Fina Dita Fransiska, *Analisis Resiko Kerugian Bank Dalam Pembiayaan Pegawai Tanpa Agunan*, (Skripsi,UIN Raden Intan Lampung: 2018) h. 40

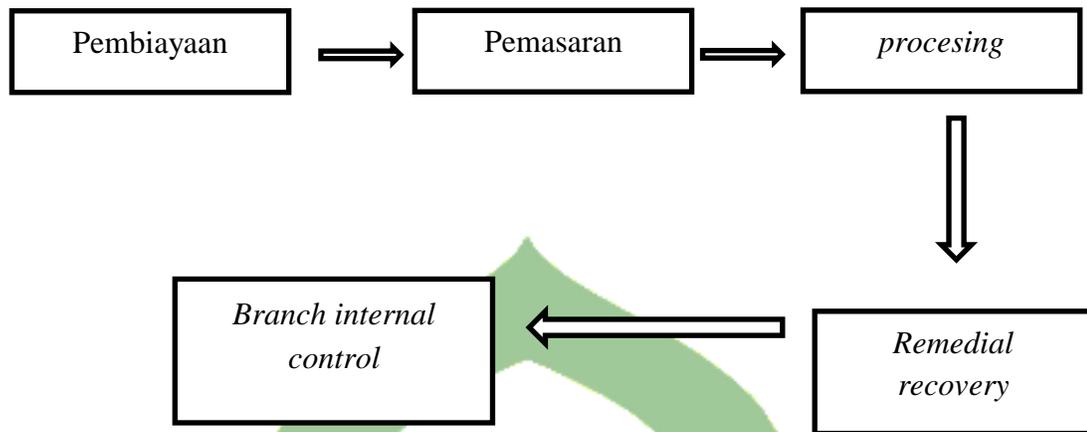
- 1) Membuat kebijakan dan prosedur yang ketat atas kegiatan operasional bank agar lebih efektif dan efisien
- 2) Mengelola sistem informasi yang dimiliki bank saat ini secara cermat dan teliti untuk memantau kondisi risiko operasional bank.

2. Pencegahan yang Dilakukan Agar Meminimalisir Terjadinya Risiko Pembiayaan

Agar risiko pada pembiayaan tidak terjadi BNI Syariah parepare melakukan analisis pembiayaan dengan kehati-hatian, selain itu untuk meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah sebaik mungkin dilakukan:

- a. Analisis pembiayaan harus teliti dalam menilai calon nasabah yang mengajukan pembiayaan
- b. Melihat plafon pembiayaan yang diajukan, apakah sekiranya perbandingan pembiayaan yang diajukan sesuai dengan penghasilan yang didapat agar tidak terjadi pembiayaan yang macet
- c. Melakukan pengawasan terhadap usaha/pekerjaan nasabah setelah pembiayaan terealisasi, dengan cara dipantau dan dikunjungi untuk melihat bagaimana usaha yang dikelola nasabah apakah mengalami perkembangan atau penurunan.
- d. Pengawasan terhadap jaminan, dengan cara mengecek barang jaminan yang digunakan nasabah untuk meminjam pinjaman, apakah jaminan tersebut benar-benar ada sesuai dengan bukti tertulis yang diserahkan kepada bank.

Skema penerapan manajemen resiko pembiayaan di BNI Syariah Parepare dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.1

Skema penerapan Manajemen Resiko Pembiayaan

Dalam proses penerapannya BNI Syariah Parepare melakukan berbagai upaya dalam menangani risiko pembiayaan. Bagian yang bertugas untuk melakukannya adalah unit bagian processing. Tugasnya adalah untuk menganalisa pembiayaan yang sebelumnya dilakukan oleh unit pemasaran untuk dianalisa kembali lebih mendetail agar terhindar dari Pembiayaan Pemasaran Processing Remedial Recovery Branch Internal Control risiko yang tidak diinginkan. Selain itu tugasnya adalah menjaga nasabah agar tidak sampai macet pada saat jatuh tempo pembiayaannya.

Akan tetapi ketika sudah jatuh tempo nasabah belum bisa membayar maka pembiayaan tersebut akan ditangani oleh Unit Remedial Recovery untuk perbaikan akad. Hal itu dilakukan dengan tujuan agar diberikan keringanan dalam pembiayaan, seperti halnya dalam rescheduling, yaitu memperpanjang jangka waktu pembiayaan dengan memperkecil angsuran. Atau juga reconditioning, yaitu mengubah persyaratan contohnya penundaan pembayaran margin tetapi pokok tetap harus

dibayar, atau penurunan margin dan juga pembebasan margin jika dengan pertimbangan nasabah tidak sanggup lagi membayarnya.

4.1.3 Tidak Dapat Diperkirakan

Sebagaimana diketahui bahwa dalam setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta prinsip kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama adalah dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan dapat mengenai sasarannya dan terjaminnya pengembalian pembiayaan tersebut tepat waktu sesuai dengan akad perjanjian.

Adanya masalah gagal bayar yang terjadi pada suatu pembiayaan merupakan suatu masalah serius yang dihadapi oleh BNI Syariah. Karena penghasilan utama BNI Syariah adalah bagi hasil dan margin yang dikenakan terhadap pembiayaan yang diberikan. Sumber dari dana yang diberikan oleh BNI Syariah sebagian adalah dana simpanan masyarakat yang dipercayakan kepada BNI Syariah untuk mengelolah dana tersebut baik dalam bentuk giro, tabungan maupun deposito.

Pembiayaan yang disalurkan BNI Syariah kepada nasabah tidak terlepas dari pembiayaan bermasalah. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor. Adapun resiko usaha yang tidak dapat diperkirakan pada pembiayaan di BNI Syariah yaitu:

- a. Kondisi usaha nasabah yang menurung atau mengalami kerugian
- b. Adanya I'tikad kurang baik dari anggota dalam hal pemenuhan kewajiban kepada BNI Syariah walaupun usanya lancer dan tidak mengalami kerugian.
- c. Nasabah kurang mampu mengelolah usaha yang telah dijalankan pada saat pengajuan pembiayaan, nasabah merasa optimis dengan usaha yang akan dijalankan namun saat dana direalisasikan yang terjadi ketidaksamaan antara kerja yang diberikan dengan realitas lapangan.

- d. Bencana alam. Pembiayaan bermasalah yang timbul akibat adanya bencana alam seperti bangkrutnya usaha nasabah yang timbul akibat banjir, angin, dan serangann hama. Sehingga berdampak kerugian pada usaha yang dikelola oleh nasabah dan berakibat menurunnya kemampuan anggota dalam memenuhi kewajiban kepada BNI Syariah.

Tabel 1.6

No	Profit Resiko	Mitigasi Resiko
1.	Nasabah tidak membayar angsuran	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring pembiayaan • Evaluasi • Remedial
2.	Kematian nasabah	Asuransi jiwa
3.	Kehilangan/kerusakan jaminan	<ul style="list-style-type: none"> • All-Risk (2,55%) • Asuransi kebakaran (0,04)
4.	Pembiayaan kepada pegawai/karyawan	Kurang lebih 40% dari total pendapatan yang diterima (angsuran via pemotongan gaji).
5.	Pembiayaan untuk pembagunan rumah dengan jaminan tanah (tanah kosong)	Dropping bertahap sesuai dengan nilai tanah dan bangunan.

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh salah satu karyawan BNI Syariah parepare tentang resiko pembiayaan yang tidak dapat diperkirakan pada pembiayaan murabahah yaitu:

“ Biasanya resiko usaha nasabah yang tidak terduga yaitu mengalami musibah ditengah berlangsungnya perjanjian pembiayaan, misalkan terjadinya kebakaran , musibah kerusakan akibat angin kencang, dll”

Dari hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa resiko usaha yang dialami nasabah menyebabkan kerugian, dan resiko tersebut tidak dapat dideteksi. Maka hal ini dapat menjadi pedoman bagi bank dan nasabah untuk tetap berhati hati dalam menjalankan suatu usaha.

4.1.4 Dampak Negative Pendapatan Dan Permodalan

Dampak dari terjadinya resiko pembiayaan ini secara otomatis akan mempengaruhi operating income yang semakin rendah. Sehingga akan sangat berpengaruh terhadap profitabilitas yang akan didapatkan oleh perusahaan yang sedang menjalankan aktifitasnya. Hal ini menunjukkan bahwa resiko pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Semakin besar resiko yang terjadi maka semakin kecil keuntungan yang akan di peroleh, hal ini akan mengakibatkan sulitnya Bank untuk menyalurkan pembiayaan lagi.¹³

Maka hasil wawancara yang dilakukan di Bank BNI Syariah Parepare oleh Andi Muh. Lutfhi yaitu:

“Dampaknya yaitu mengalami kerugian ketika tidak membayar angsuran sesuai dengan kesepakatan awal dengan nasabah, karena bank indonesia itu memiliki aturan pencadangan utang, jadi pada saat nasabah itu tidak membayar maka yang dicadangkan beban bank untuk kerugian tersebut.”

Dari penjelasan di atas membuktikan bahwa resiko usaha yang dialami nasabah pada pembiayaan murabahah akan berdampak negatif terhadap bank itu sendiri. Tingkat profitabilitas Bank akan menurung karena mengalami kerugian

¹³Fauzan Fahrul, *Pengaruh Tingkat Resiko Pembiayaan Musyarakah Dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Syariah (Studi Pada Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh)*, Jurnal Akuntansi Pascasarjana Universitas Syiah Kuala, h.76

sehingga mengakibatkan penyaluran dana akan tersendat, karena jumlah dana yang dihimpun dari masyarakat tidak dapat disalurkan kembali kepada masyarakat.

4.1.4.1 Faktor Yang Menghambat Dan Mendukung Penyelesaian Resiko Pembiayaan Murabahah

Faktor penghambat resiko pembiayaan disebabkan karena nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank.

Dari hasil wawancara yang dilakukan di Bank BNI Syariah Parepare oleh Andi Muh.Lutfhi tentang faktor yang menghambat dan mendukung penyelesaian resiko pembiayaan di lihat dari aspek resiko:

“ Aspek yang membuat terjadi pembiayaan resiko yaitu karena jaminan nasabah salah, dimana pada saat survey nasabah mengatakan lokasi jaminan ditempat A sedangkan yang disertifikat lokasinya di tempat B, selanjutnya resiko yang biasa muncul yaitu ketika nasabah tiba-tiba menghilang sehingga terkendala pada saat jaminan ingin dilelang karena harus adanya surat kuasa untuk pengalihan jaminan.”

Dari hasil penjelasan di atas, membuktikan bahwa sumber risiko bisa muncul kapan saja, baik yang disebabkan oleh bank maupun oleh nasabah itu sendiri. Maka perluh perhatian khusus dalam menagani resiko pembiayaan murabahah.

4.1.4.2 Tim Khusus Yang Dibentuk Untuk Memantau Resiko Pembiayaan Yang Terjadi Di Bank BNI Syariah Parepare tugas dan wewenannya

Hasil wawancara yang dilakukan di Bank BNI Syariah Parepare dengan Andi Andra Alif Annisa tentang tim khusus yang dibentuk untuk memantau pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah Parepare yaitu:

“Tim khusus yang di bentuk di BNI Syariah yaitu dengan istilah Unit Remedial Recovery yang mempunyai kewenangan untuk melakukan pelepasan barang dari nasabah yang bermasalah atau macet. Jika Unit Remedial Recovery tidak sanggup menanganinya maka pembiayaan tersebut akan diserahkan ke Branch Internal Control yang dimana adalah pengawas operasoinal bank yang tugasnya mengawasi proses pembiayaan dari awal sampai akhir pembiayaan agar meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan bermasalah.”

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa ada tim khusus yang dibentuk BNI syariah dalam pembiayaan bermasalah.yang akan mengawasi dan meyelidiki kegiatan usaha nasabah.

4.2 Cara Megatasi Resiko Usaha Nasabah Pada Bank BNI Syariah Parepare

Upaya Untuk Mengatasi Risiko Pembiayaan yaitu Bank syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian dan wajib menerapkan cara-cara yang tidak merugikan bank syariah serta kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya.

Cara mengatasi resiko usaha nasabah yaitu:¹⁴

1. Melakukan pendekatan kepada nasabah,yaitu pihak bank BNI Syariah melakukan pendekatan kepada nasabah yang melakukan usaha untuk mengetahui permasalahan apa yang terjadi pada usaha nasabah sehingga mengalami resiko kerugian , agar pihak bank bisa memberikan arahan kepada nasabah.
2. Mengidentifikasi resiko yang muncul pada usaha nasabah, yaitu pihak bank BNI Syariah dan Nasabah mengecek langsung faktor-faktor apa menyebabkan terjadinya resiko.
3. Memberikan strategi baru yang tepat terkait resiko pada usaha nasabah yaitu pihak bank BNI Syariah memberikan solusi pada pihak nasabah yang melakukan resiko usaha.
4. Restruktur penambahan jangka waktu pinjaman. Yaitu pihak bank Bank BNI Syariah memberikan kelonggaran waktu kepada nasabah yang mengalami resiko usaha.

¹⁴Ardianto, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 02 Maret 2020

Untuk mengantisipasi risiko penyaluran dana nasabah tersebut maka bank syariah harus memelihara kesehatan dan meningkatkan daya tahanya, bank diwajibkan menyebar risiko dengan mengatur penyaluran pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, pemberian jaminan ataupun fasilitas lain sedemikian rupa sehingga tidak terpusat pada nasabah debitur atau kelompok nasabah debitur tertentu. Sebagaimana hasil wawancara dengan salah satu karyawan BNI Syariah Parepare Andi Muh. Lutfhi yaitu: ¹⁵

“biasanya itu pihak dari BNI ini, sebelum memberikan pembiayaan ke nasabah harus betul-betul di cek kondisi usahanya, harus sangat hati hati karena dana ini yang akan dikelola lagi.cara mengataasi risiko pembiayaan nasabah ini yaitu melakukan pendekatan, untuk mengetahui permasalahan apa yang menyebabkan pembiayaan nasabah, kemudian kami dari pihak bank memberikan solusi untuk pemsalahan tersebut sesuai dengan prinsip islami.”

Penerapan manajemen risiko di bank BNI Syariah telah sesuai dengan PBI NO 13/23/PBI/2011 tetang penerapan manajemen risiko bagi bank umum syariah dan unit usaha syariah dan berdasarkan standar operasional prosedur yang diterapkan oleh bank BNI Syariah Cabang Parepare, sebagai langkah untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan, secara structural kegiatan manajemen risiko perusahaan berada dalam wilayah tanggung jawab direktur risiko dan kepatuhan yang membawahi satuan kerja manajemen risiko yakni divisi manajemen risiko. Divisi manajemen risiko bertindak secara indenpenden terhadap divisi atau unit yang menjalankan fungsi bisnis atau operasional.¹⁶ Untuk membantu pelaksanaan proses dan sistem manajemen risiko. Bank BNI Syariah membentuk komite-komite pada level direksi terdiri dari komite kebijakan dan risiko (KKR), *Komite Asset And Liabilities Manajemen* (KALMA), komite modal investasi dan teknologi serta

¹⁵Andi Andra Alif Annisa, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

¹⁶<http://Annual-Report-BNI-Syariah-2012>

komite sumber daya manusia. Komite pada level komisaris direksi terdiri dari komiteaudit, komite Remenirasi dan nominasi serta komite pemantauan risiko. Sejauh ini manajemen yang diterapkan Bank BNI Syariah sudah baik, dan sesuai dengan konsep syariah. Meskipun demikian bank BNI syariah harus lebih efektif, selektif dan tetap menerapkan prinsipkehati-hatian.

4.2.1 Pembiayaan Murabahah

Sistem pembiayaanmurabahah merupakan suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang telah disusun dengan skema pembiayaan yang menyeluruh. Untuk menghasilkan informasi pembiayaan, khususnya pembiayaan murabahah dengan cepat, tepat,, akurat serta dapat dipertanggung jawabkan maka diperlukan yang disetiap unit yang berhubungan dengan pembiayaan umumnya dan pembiayaan murabahah khususnya.

BNI Syariah cabang parepare menyediakan fasilitas murabahah berupa pembiayaan produktif dan konsumtif kepada nasabah.Jenis pembiayaan produktif yang diberikan untuk menambah modal usaha/modal kerja misalnya agrobisnis, property. Sedangkan pembiayaan konsumtif yang dapat diberikan adalah untuk pembelian rumah, kendaraan, kepemilikan ruko, pembelian alat-alat industry dan lain-lain.

Pada transaksi murabahah, marketing officer dan calon nasabah melakukan negosiasi untuk jual beli barang meliputi jenis barang, kualifikasi barang, harga barang serta cara pembayarannya. Bank (marketing officer) menghubungi supplier barang yang akan dibeli bersepakat untuk melakukan pembelian barang sesuai yang diminta nasabah. Selain dengan cara itu, nasabah untuk dana atas nama bank (berdasarkan kuasa bank kepada nasabah) dapat membeli langsung kepada supplier

dengan spesifikasi yang telah disepakati antara nasabah dengan supplier. Selanjutnya penyerahan barang dilakukan langsung dari supplier kepada nasabah, namun transaksi yang dilaksanakan langsung antara nasabah dengan supplier seperti ini merupakan pembiayaan yang dinilai relatif kecil.¹⁷

4.1.1 Produk pembiayaan yang ada di BNI Syariah

Produk pembiayaan merupakan salah satu produk dari Bank BNI Syariah dan bank-bank lainnya, yang merupakan pemberian fasilitas penyaluran dan penyediaan dana dari pihak-pihak yang *surplus unit* untuk membantu memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memenuhi *defisit unit* salah satunya di Bank BNI Syariah Cabang Parepare.

Pembiayaan yang ada di BNI Syariah Parepare ada dua macam yaitu melalui pembiayaan mikro dan pembiayaan consumer. Dimana pembiayaan mikro itu khusus pada Usaha sedangkan pembiayaan consumer yaitu Griya, Multiguna, umroh, dan Fleksi. Sebagaimana yang disebutkan oleh salah satu karyawan BNI Syariah yaitu Andi Muh. Lutfi:

“Produk pembiayaan itu ada mikro dan consumer, dimana pembiayaan mikro itu khusus pada usaha sedangkan consumer itu ada griya, multiguna, umroh dan fleksi.”

“Sasaran produk pembiayaan di bank BNI Syariah yaitu pengusaha, karyawan, dan nasabah. Sedangkan karyawan BNI Syariah yang mau melakukan pembiayaan juga mempunyai khusus pembiayaan tersendiri.”

Penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa, pada dasarnya dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah di BNI Syariah itu nasabah bisa memilih bentuk pembiayaan yang diinginkan karena adanya macam-macam pembiayaan yang

¹⁷www.Bnisyariah.co.id. 12 januari 2012

diterapkan, dengan sasaran produk pembiayaan kepada pengusaha, pegawai negeri sipil dan nasabah.

4.1.2 Mekanisme Dan Syarat Pengajuan Akad Pembiayaan Di BNI Syariah

Di Indonesia, jual beli murabahah pada perbankan syariah didasarkan pada keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional, (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) Dan Peraturan Bank Indonesia (PBI). Menurut keputusan fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 ketentuan murabahah pada perbankan syariah adalah sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Syaria'h Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalagunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

- i. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Prosedur dalam mengajukan pembiayaan murabahah di BNI Syariah parepare yaitu:¹⁸

1. Nasabah pembiayaan murabahah datang ke bank BNI Syariah untuk mengisi formulir aplikasi pembiayaan murabahah. Formulir dari aplikasi ini terdiri dari nama calon nasabah, jenis kelamin, nomor KTP, tanggal jatuh tempo KTP, alamat sesuai KTP, tempat tanggal lahir, pendidikan terakhir, status perkawinan, nama pasangan, nama ibu kandung, jumlah tanggungan, alamat dan nomor telpon usaha dilengkapi dengan keterangan mengenai kegiatan usaha perusahaan, lama usaha, omset rata-rata per-bulan, penawaran fasilitas *cash pick up*, serta tanda tangan calon nasabah.
2. Selanjutnya, dokumen aplikasi yang telah di isi diserahkan kepada sales costumer (CS) untuk diverifikasi dan diperiksa kebenaran calon nasabah dalam mengisi formulir, serta kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan. Jika dokumen pembiayaan calon nasabah belum lengkap, maka CS wajib meminta calon nasabah untuk segera melengkapi dokumen tersebut agar dapat dilanjutkan ke tahap selanjutnya.
3. Dokumen aplikasi yang telah lengkap dan selesai di periksa oleh CS, kemudian diserahkan kepada *unit costumer sales* (UCS) untuk dilakukan

¹⁸Lukmanul Hakim, *Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati*, (Skripsi, UIN: Jakarta,2015), h. 51

penyelidikan informasi negative calon nasabah melalui BI checling dan DHN-BI.

4. Setelah verifikasi dokumen telah selesai, *direct sales* (DS) dan *sales asisten*, melakukan kunjungan ketempat calon nasabah, mencari informasi mengenai karakter calon nasabah dan kebenaran tujuan pembiayaan yang akan diajukan.
5. Kemudian, EFO *electronic Financing orgination*, melakukan verifikasi usaha calon nasabah yang terdiri dari lokasi usaha, jenis usaha, lamanya usaha, aktifitas usaha, persediaan barang, kebutuhan modal kerja dan informasi keuangan usaha.
6. EFO melakukan analisa keuangan melalui proses *scoring* untuk menentukan *Repayment capacity (RPC)* dan *innicial disposable income Ration (IDIR)*. Proses ni bertujuan untuk memberikan informasi penting keputusan pembiayaan dan kemampuan calon nasabah dalam pembayaran angsuran.
7. Setelah semua dokumen calon nasabah dan informasi mengenai usaha calon nasabah sudah lengkap, selanjutnya dikeluarkan persetujuan pembimbing oleh pemegang batas wewenang pemutus persetujuan pembiayaan (BWPP) yaitu UH, MMM, Pimpinan Cabang Pembantu dan Pimpinan Cabang.
8. Dana dicairkan dan diserahkan kepada calon nasabah melalui rekening tabungan pembiayaan yang sebelumnya telah dibuat oleh calon nasabah pada saat pengajuan pembiayaan.

Jika nasabah berminat melakukan pembiayaan murabahah di BNI Syariah Parepare maka prosesnya yaitu mengisi sebuah formulir. Berdasarkan hasil

wawancara dengan Andi Muh Lutfi bahwamekanisme dan syarat pengajuan akad pembiayaan di BNI Syariah yaitu:

“Syarat secara umumnya yaitu di mikro, harus ada usaha yang telah berjalan selama dua tahun, identitas yang ingin melakukan pembiayaan lengkap, adanya barang yang ingin di beli karena kita melakukan transaksi bukan jual uang, jelas objek yang ingin di murabahahkan serta adanya jaminan”

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam melakukan transaksi akad pembiayaan murabahah di BNI Syariah harus mempunyai beberapa syarat dan ketentuan untuk bisa melakukan pembiayaan murabahah ini. apabila syarat-syarat yang telah ditetapkan telah terpenuhi maka pihak bank akan mengadakan survey kepada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan. Objek yang di survai berupa jaminan dan usaha dari calon nasabah.

Tabel 2.1 Jenis Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah

No	Nama	Jenis Usaha
1.	Bahar	Pedagang
2.	Udin	Campuran
3.	Wahyu	Aksesoris motor
4.	Kurniawan	Warung makan
5.	Mila	Restoran
6.	Hj.Lia	Aksesoris mobil

Sumber: BNI Syariah Parepare

Adapun jenis usaha yang dijalankan pada pembiayaan murabahah di BNI Syariah parepare sesuai dengan hasil wawancara dengan Andi Andra Alif Annisa yaitu:¹⁹

¹⁹Andi Muh. Luthi, wawancara dengan penulis, BNI Syariah, Parepare, 10 Februari 2020

“Jenis usaha yang biasa di murabahahkan pada umumnya yaitu usaha klontongan(campuran), penjual pakaian, pedagan telur, pedagan ayam, dll yang jelas usahanya.”

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa jenis usaha yang dijalankan untuk pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah yaitu bisa usaha apa saja. Usaha yang dijalankan tersebut harus jelas dan minimal sudah berjalan Selama 2 tahun.Hal ini sesuai dengan peraturan yang ada pada bank syariah lainnya



