repository.ub.ac.id

PENERAPAN PENILAIAN PRINSIP 5C SEBAGAI UPAYA UNTUK MENCEGAH TERJADINYA PEMBIAYAAN BERMASALAH

(Studi Kasus pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang)

SKRIPSI

Disusun untuk Menempuh Ujian Skripsi
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

MEUTEA SARASWATI
NIM. 145030200111052

UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN
MALANG
2018

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS Al-Insyirah:5-6)

“Allah tidak membebani seseorang kecuali sesuai dengan kesanggupannya”

(QS Al-Baqarah:286)

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul	:	Penerapan Penilaian Prinsip 5C Sebagai Upaya Untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang)
Disusun oleh	:	Meutea Saraswati
NIM	:	145030200111052
Fakultas	:	Ilmu Administrasi
Program Studi	:	Ilmu Administrasi Bisnis
Konsentrasi/Minat	:	Keuangan

Malang, 19 November 2018

Komisi Pembimbing

Nila Firdausi Nuzula, Ph.D.
NIP. 197305302003122001

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 3 Desember 2018

Pukul : 09.00 WIB

Skripsi atas nama : Meutea Saraswati

Judul : Penerapan Penilaian Prinsip 5C Sebagai Upaya Untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang).

Dan dinyatakan

LULUS

MAJELIS PENGUJI

Ketua

Nila Firdausi Nuzula, Ph.D.
NIP. 19730530 200312 2 001

Anggota

Cacik Rut Damayanti, S.Sos., M.Prof.Acc., DBA
NIP. 19790908 200501 2 001

Anggota

Ferina Nurlaily, SE., M.AB., M.BA
NIP. 19880205 201504 2 002

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang sepengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU) No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 19 November 2018

Meutea Saraswati
145030200111052

repository.ub.ac.id

RINGKASAN

Meutea Saraswati, 2018, **Penerapan Penilaian Prinsip 5C Sebagai Upaya Untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang)**, Nila Firdausi Nuzula, Ph.D. 255 hal + xiv.

Setiap bank syariah tentu tidak terlepas dari adanya kemungkinan untuk menghadapi pembiayaan bermasalah yang dapat terjadi di kemudian hari. Salah satu upaya yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang adalah menerapkan prinsip pemberian pembiayaan yang benar sebelum memberikan fasilitas tersebut kepada calon nasabah. Untuk memperoleh keyakinan mengenai calon nasabah maka pihak bank perlu melakukan penilaian pembiayaan secara saksama terhadap *character*, *capacity*, *capital*, *condition*, dan *collateral* yang kemudian dikenal dengan istilah prinsip 5C.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang telah melakukan penerapan penilaian prinsip 5C yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *condition*, serta *collateral* sesuai dengan prinsip syariah sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Pihak bank telah memiliki berbagai kriteria penilaian dari setiap aspek prinsip 5C yang digunakan sebagai acuan dalam menilai calon nasabah secara keseluruhan. Penilaian prinsip 5C yang dilakukan pihak bank sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah mampu untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari. Kelemahan penelitian ini adalah peneliti tidak melakukan perbandingan proses penilaian prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di tahun 2015 pada saat rasio NPF bank tersebut cukup tinggi dan tahun 2017 pada saat rasio NPF bank tersebut cukup rendah sehingga tidak dapat diketahui perubahan dalam proses pemilihan calon nasabah. Selain itu, peneliti mengetahui proses penilaian prinsip 5C tersebut hanya berdasarkan informasi yang diperoleh dari pihak bank. Data yang diperoleh tersebut akan lebih akurat apabila peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak di luar bank, misalnya nasabah penerima fasilitas pembiayaan. PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang diharapkan untuk lebih memperhatikan gaya hidup dan hobi calon nasabah serta menggunakannya sebagai informasi utama dalam menilai calon nasabah berdasarkan prinsip *character* dan juga lebih memperhatikan pendekatan profesi serta menggunakannya sebagai informasi utama dalam menilai calon nasabah berdasarkan prinsip *capacity*. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan perbandingan mengenai proses penilaian prinsip 5C pada saat rasio NPF cukup tinggi dengan pada saat rasio NPF cukup rendah sehingga diketahui perubahan proses pemilihan calon nasabah. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan wawancara terhadap nasabah penerima fasilitas pembiayaan di PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang sejak tahun 2015 hingga sekarang.

Kata kunci: Penilaian Prinsip 5C, Pembiayaan Bermasalah

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

SUMMARY

Meutea Saraswati, 2018, **Application of 5C's Principle Assessment as an Prevention of Non Performing Financing (Case Study at PT Bank "X" Syariah Tbk Malang Branch)**, Nila Firdausi Nuzula, Ph.D. 255 pages + xiv.

Every syariah bank is certainly inseparable from the possibility of facing non performing financing that can occur in the future. One of the efforts made by PT Bank "X" Syariah Tbk Malang Branch is to apply the principle of providing proper financing before providing these facilities to prospective customers. To gain confidence about prospective customers, the bank needs to carry out a careful financial assessment of character, capacity, capital, condition, and collateral which is then known as the 5C's principle.

The results of this study indicate that PT Bank "X" Syariah Tbk Malang Branch has implemented the 5C's principle assessment which consists of character, capacity, capital, condition, and collateral according to syariah principles before providing financing to prospective customers. The bank has various assessment criteria from every aspect of 5C's principle that are used as a reference in assessing prospective customers as a whole. The 5C's principle assessment conducted by the bank before providing financing to prospective customers is able to prevent the occurrence of non performing financing in the future. The weakness of this study is that researcher did not compare the 5C's principle assessment process conducted by PT Bank "X" Syariah Tbk Malang Branch in 2015 when the bank's NPF ratio was high and in 2017 when the bank's NPF ratio was low enough to be unknown changes in the process of selecting prospective customers. In addition, the researcher knows the process of assessing the 5C's principle is only based on information obtained from the bank. The data obtained will be more accurate if the researcher also conducts interviews with parties outside the bank, for example the recipient customer of the financing facility. PT Bank "X" Syariah Tbk Malang Branch is expected to pay more attention to the lifestyle and hobbies of prospective customers and use them as main information in assessing prospective customers based on character principles, and also more attention to the professional approach and uses it as the main information in assessing prospective customers based on capacity principles. The next researcher is expected to make a comparison of the 5C's principle assessment process when the NPF ratio is high and when the NPF ratio is low, so that the selection process of prospective customers is known. The next researcher is expected to conduct interviews with recipients customer of financing facilities at PT Bank "X" Syariah Tbk Malang Branch since 2015 until now.

Keywords: 5C's Principle Assessment, Non Performing Financing

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayahnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Penerapan Penilaian Prinsip 5C Sebagai Upaya Untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang)" dengan baik. Penelitian skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta dan adik Aulia Herdiyan Tachtiar, yang telah memberikan inspirasi dan senantiasa memberikan dukungan, semangat, motivasi, dan doa yang tiada henti.
2. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS., selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
3. Bapak Dr. Drs. Mochammad Al Musadieq, MBA., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
4. Ibu Nila Firdausi Nuzula, Ph.D., selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
5. Ibu Nila Firdausi Nuzula, Ph.D., selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan memberikan bimbingan terhadap penelitian skripsi ini dengan sabar

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

dan juga memberikan masukan-masukan yang bermanfaat sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

6. Seluruh karyawan PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, yang telah banyak membantu dan membimbing selama kegiatan penelitian.
7. Rekan-rekan Fakultas Ilmu Administrasi angkatan 2014 yang telah banyak memberikan bantuan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari seluruh pihak guna penyempurnaan skripsi ini. Semoga karya skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 19 November 2018

Peneliti

repository.ub.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman

MOTTO ..... **i**
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI ..... **ii**
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI ..... **iii**
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI ..... **iv**
RINGKASAN ..... **v**
SUMMARY ..... **vi**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
DAFTAR ISI ..... **ix**
DAFTAR TABEL ..... **xii**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiv**

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 12
C. Tujuan Penelitian 12
D. Kontribusi Penelitian 12
E. Sistematika Penulisan 13

BAB II TINJAUAN PUSTAKA
A. Penelitian Terdahulu 15
B. Perbankan 22
C. Bank Syariah 23
1. Pengertian Bank Syariah 23
2. Karakteristik Bank Syariah 23
3. Fungsi Bank Syariah 24
D. Pembiayaan 26
1. Pengertian Pembiayaan 26
2. Unsur-Unsur Pembiayaan 27
3. Fungsi Pembiayaan 29
4. Jenis-Jenis Pembiayaan 30
E. Proses Pembiayaan 34
F. Prinsip Pemberian Pembiayaan 38
G. Kualitas Pembiayaan 42
H. Pembiayaan Bermasalah 45
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah 45
2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah 45
I. Kerangka Berpikir 48

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 49
B. Fokus Penelitian 50
C. Lokasi dan Situs Penelitian 52
D. Jenis dan Sumber Data 52
E. Teknik Pengumpulan Data 55
F. Instrumen Penelitian 56
G. Teknik Analisis Data 57
H. Keabsahan Data 61

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan 63
   1. Sejarah PT Bank "X" Syariah Tbk 63
   2. Visi dan Misi PT Bank "X" Syariah Tbk 64
   3. Struktur Organisasi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang 65
   4. Deskripsi Pekerjaan 66
   5. Produk dan Layanan PT Bank "X" Syariah Tbk 71
B. Penyajian Data 76
   1. Penilaian *Character* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 76
   2. Penilaian *Capacity* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 102
   3. Penilaian *Capital* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 120
   4. Penilaian *Condition* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 126
   5. Penilaian *Collateral* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 134
C. Analisis Data 149
   1. Penilaian *Character* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 149
   2. Penilaian *Capacity* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 161
   3. Penilaian *Capital* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 171
   4. Penilaian *Condition* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 175
   5. Penilaian *Collateral* yang Sesuai dengan Prinsip Syariah dalam Menilai Calon Nasabah 179

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

BAB V PENUTUP
A. Kesimpulan 186
B. Saran 187

DAFTAR PUSTAKA 189

repository.ub.ac.id

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
1	Perkembangan Jaringan Kantor Perbankan Syariah Tahun 2014 - 2017	2
2	Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum	6
3	Ringkasan Penelitian Terdahulu	19
4	Informasi dari Bank Indonesia (BI) *Checking* Calon Nasabah	93
5	Neraca Calon Nasabah	124
6	Bobot Nilai Likuidasi Berdasarkan Jenis Agunan	139
7	Bobot Nilai Likuidasi Berdasarkan Bukti Kepemilikan Agunan	146

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
1	Rasio NPF PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang Tahun 2015-2017	8
2	Proses Pembiayaan	38
3	Kerangka Berpikir	48
4	Komponen dalam Analisis Data (*Interactive Model*)	60
5	Struktur Organisasi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang	66
6	Informasi Umum Calon Nasabah dan Group	79
7	*Curriculum Vitae* (CV) Calon Nasabah	80
8	Profesionalisme *Key Person* Perusahaan	80
9	Proses Inisiasi Calon Nasabah dan Verifikasi Data melalui *Interview*	86
10	Informasi Antar Bank	94
11	Informasi dari *Trade Checking*	99
12	Riwayat atau Perkembangan Usaha Calon Nasabah	105
13	Wewenang Para Pengurus Perusahaan Secara Yuridis	112
14	Kunjungan ke Lokasi Usaha Calon Nasabah	120

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1	Pedoman Wawancara	193
2	Hasil Wawancara	195
2	Pedoman Dokumentasi.....	250
3	Foto Kegiatan Penelitian	251

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perbankan di Indonesia telah mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini di dukung dengan dikeluarkannya dua kebijakan deregulasi di bidang perbankan, yaitu kebijakan deregulasi tahun 1983 dan kebijakan deregulasi tahun 1988 yang bertujuan untuk memodernisasi perbankan sesuai dengan tuntutan masyarakat, dunia usaha, serta kehidupan ekonomi. Adanya kebijakan tersebut mendorong meningkatnya kebutuhan dana secara langsung maupun tidak langsung melalui perbankan. Salah satunya ditandai dengan berdirinya bank-bank baru yang memiliki tujuan untuk melayani masyarakat yang membutuhkan jasa perbankan.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, perbankan di Indonesia telah menerapkan sistem perbankan ganda (*dual banking system*) yang mana perbankan syariah merupakan sistem perbankan alternatif dari perbankan konvensional dan kemudian kedua sistem tersebut berjalan berdampingan dalam sistem perbankan nasional. Adanya penerapan sistem perbankan ganda mampu memberikan kesempatan yang luas bagi bank untuk melakukan pengembangan jaringan perbankan syariah. Salah satu bentuk dukungan yang diberikan Bank Indonesia terhadap perbankan syariah adalah pemberian izin kepada bank konvensional untuk membuka Unit Usaha Syariah (UUS) maupun mengkonversi atau mengubah sistem secara total dari yang semula menjalankan kegiatan usaha berbasis konvensional menjadi berbasis syariah. Adanya pemberian

izin tersebut menunjukkan bahwa bank dimungkinkan untuk menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional sekaligus berdasarkan prinsip syariah.

Kondisi perbankan syariah di Indonesia dinilai cukup fluktuatif dari tahun ke tahun. Berdasarkan Tabel 1, diketahui bahwa pada tahun 2014 terdapat 12 Bank Umum Syariah (BUS) dengan jumlah kantor sebanyak 2.163 unit dan pada tahun 2017 jumlah Bank Umum Syariah (BUS) telah meningkat menjadi 13 bank dengan jumlah kantor sebanyak 1.825 unit, sedangkan jumlah Unit Usaha Syariah (UUS) mengalami penurunan dari yang sebelumnya berjumlah 22 bank dengan jumlah kantor sebanyak 320 unit kini berubah menjadi 21 bank dengan jumlah kantor sebanyak 344 unit. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) juga menunjukkan adanya peningkatan dari yang sebelumnya berjumlah 163 bank dengan jumlah kantor sebanyak 439 unit kini menjadi 167 bank dengan jumlah kantor sebanyak 441 unit. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa perbankan syariah masih memiliki potensi untuk terus berkembang di masa yang akan datang.

Tabel 1. Perkembangan Jaringan Kantor Perbankan Syariah Tahun 2014-2017

Keterangan	Jumlah Bank			
	2014	**2015**	**2016**	**2017**
Bank Umum Syariah (BUS)				
Jumlah Bank	12	12	13	13
Jumlah Kantor	2.163	1.990	1.869	1.825
Unit Usaha Syariah (UUS)				
Jumlah Bank Umum Konvensional (BUK) yang memiliki UUS	22	22	21	21
Jumlah Kantor	320	311	332	344
Total Bank BUS dan UUS	34	34	34	34
Total Kantor BUS dan UUS	2.483	2.301	2.201	2.169
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)				
Jumlah Bank	163	163	166	167
Jumlah Kantor	439	446	453	441

Sumber: Statistik Perbankan Syariah (2017)

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, "Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah". Bank Umum Syariah (BUS) merupakan bank syariah yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank syariah yang kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank syariah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya merujuk pada ketentuan-ketentuan Islam yang secara keseluruhan telah diatur di dalam Al-Quran dan Hadis (Hasibuan, 2011:39). Bank syariah tidak membebankan bunga dan tidak membayar bunga kepada nasabah sehingga dikenal dengan istilah bank bebas bunga dan bank tersebut menggunakan prinsip *profit and loss sharing*, yaitu adanya pembagian risiko dan keuntungan secara merata antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Keberadaan bank syariah diharapkan mampu memberikan kesempatan kepada calon nasabah untuk memanfaatkan jasa bank secara optimal. Bank syariah berperan penting sebagai lembaga intermediasi, yaitu menghimpun dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkan dana tersebut kepada pihak yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan.

Pembiayaan merupakan suatu kegiatan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syariah. Kegiatan pembiayaan dilakukan atas dasar kepercayaan dimana pihak yang memiliki kelebihan dana percaya bahwa pihak yang kekurangan dana akan mengembalikan pembiayaan yang telah diterima sebelumnya sesuai dengan batas waktu yang diperjanjikan dalam akad pembiayaan. Ikatan Bankir Indonesia

(2015:2) menyatakan bahwa penyaluran pembiayaan merupakan salah satu bisnis utama bank syariah sehingga pembiayaan menjadi sumber pendapatan utama bagi bank. Hal ini tercermin pada sisi aktiva neraca yang menunjukkan bahwa bagian terbesar dari dana operasional bank syariah disalurkan dalam bentuk pembiayaan (Usanti, 2012). Pembiayaan termasuk salah satu aktiva produktif yang kualitasnya perlu dinilai oleh pihak bank. Kualitas pembiayaan ditentukan berdasarkan klasifikasi status kelancaran pembayaran atau kolektibilitasnya. Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/13/PBI/2011, kualitas pembiayaan terbagi menjadi 5 (lima) kolektibilitas, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Adanya pembiayaan yang disalurkan oleh pihak bank diharapkan selalu terjaga kualitasnya serta mampu memberikan kontribusi pendapatan yang berkelanjutan. Hal ini dikarenakan kegiatan tersebut mampu menunjang kelangsungan hidup bank sehingga penyaluran pembiayaan dinilai sangat penting oleh bank syariah. Apabila penyaluran pembiayaan tidak dikelola dengan baik maka dapat menyebabkan turunnya kualitas pembiayaan sehingga memicu timbulnya risiko pembiayaan.

Risiko pembiayaan adalah suatu risiko yang mengacu pada potensi kerugian bank syariah karena pihak bank mengalami kegagalan dalam menyalurkan pembiayaan. Risiko pembiayaan tersebut antara lain tidak tertagihnya pokok pembiayaan serta tidak diperolehnya imbalan, *ujrah* atau upah, maupun bagi hasil yang sesuai dengan akad pembiayaan. Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011, terjadinya risiko pembiayaan disebabkan oleh kegagalan nasabah maupun pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan

perjanjian yang telah disepakati. Risiko tersebut dapat terjadi karena beberapa hal, seperti nasabah mengalami kegagalan usaha, nasabah tidak amanah dalam mengelola dana (penyalahgunaan dana atau *side streaming*, kurangnya kemampuan dan/atau komitmen nasabah dalam menjalankan usahanya), serta pihak bank yang kurang sempurna dalam melakukan analisis dan pemberian struktur fasilitas pembiayaan (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:2). Risiko pembiayaan tentu memiliki dampak yang besar bagi bank syariah, dan oleh karena itu pihak bank perlu menghitung risiko yang timbul atas kegiatan penyaluran pembiayaan. Salah satu cara untuk mengetahui besar kecilnya risiko pembiayaan suatu bank adalah dengan melihat seberapa besar pembiayaan bermasalah yang dialami bank tersebut.

Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) dalam perbankan syariah merupakan padanan istilah dari kredit bermasalah atau *Non Performing Loan* (NPL) dalam perbankan konvensional (Wangsawidjaja, 2012:89). Pembiayaan bermasalah disebabkan oleh adanya tunggakan pembayaran pembiayaan karena nasabah terlambat untuk mengembalikan pembiayaan sehingga menimbulkan kerugian bagi bank. Pada kondisi ini nasabah penerima fasilitas tidak mampu membayar kembali kewajibannya kepada bank sesuai jangka waktu yang sudah ditentukan dalam akad pembiayaan sehingga menyebabkan pembiayaan yang telah disalurkan tersebut menjadi tidak lancar atau bermasalah. Besarnya persentase pembiayaan bermasalah pada bank syariah ditunjukkan oleh rasio *Non Performing Financing* (NPF). Menurut ketentuan Bank Indonesia, batas maksimal rasio NPF yang digunakan sebagai acuan bagi bank syariah yaitu sebesar 5%. Hal ini didasarkan pada PBI Nomor 13/I/PBI/2011 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan

Bank Umum, yang telah menetapkan beberapa peringkat untuk mengetahui kondisi bank secara umum yaitu sebagai berikut:

Tabel 2. Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum

Peringkat	Keterangan	Kriteria
1	Sangat sehat	NPF < 2%
2	Sehat	2% ≤ NPF < 5%
3	Cukup sehat	5% ≤ NPF < 8%
4	Kurang sehat	8% ≤ NPF < 12%
5	Tidak sehat	NPF ≥ 12%

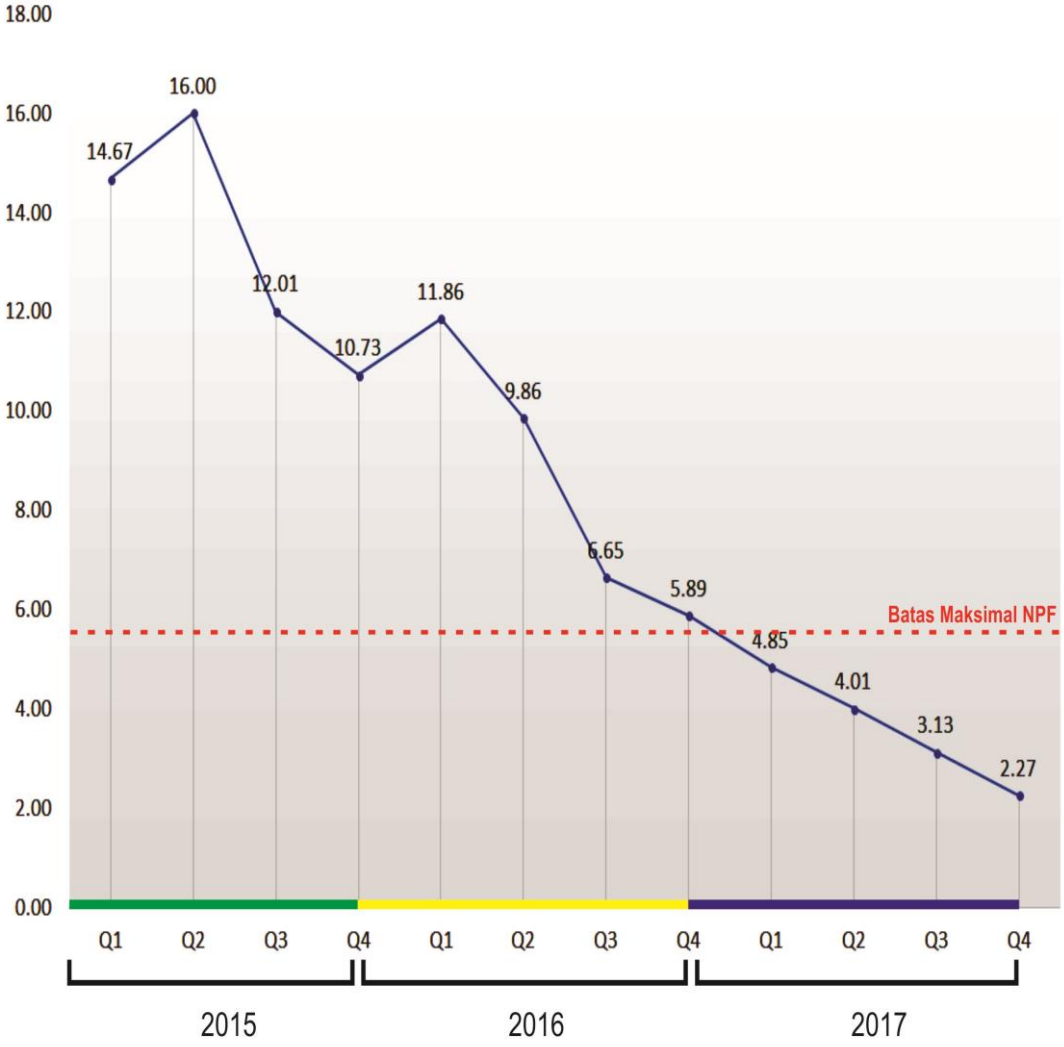
Sumber: www.bi.go.id (2018)

Apabila rasio NPF suatu bank melebihi standar acuan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia, maka bank tersebut dianggap memiliki risiko pembiayaan yang tinggi karena mengalami pembiayaan bermasalah dengan jumlah yang relatif besar. Kondisi ini dikhawatirkan akan berdampak pada tingkat kesehatan dari bank tersebut. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2014:37), semakin tinggi rasio NPF suatu bank maka semakin tinggi tingkat pembiayaan bermasalah. Kolektibilitas yang masuk ke dalam kategori pembiayaan bermasalah adalah kolektibilitas III (kurang lancar), kolektibilitas IV (diragukan), dan kolektibilitas V (macet).

Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh pihak nasabah maupun pihak bank. Apabila dilihat dari sisi nasabah, pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena adanya wanprestasi atau cedera janji yang dilakukan nasabah penerima fasilitas karena tidak mau dan tidak mampu memenuhi janji yang telah dibuat sebelumnya (Umam dan Utomo, 2017:206). Hal ini menunjukkan bahwa nasabah tersebut tidak memiliki itikad baik dalam menyelesaikan kewajibannya secara tepat waktu. Apabila dilihat dari sisi bank, pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena kemampuan bank untuk menghasilkan pendapatan sudah menurun sehingga

berakibat pada berkurangnya pendapatan bank (Djamil, 2012:203). Kondisi ini membuat pihak bank harus meningkatkan jumlah biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif) agar bank tetap dapat melaksanakan kegiatan operasionalnya. Adanya kemungkinan pembiayaan bermasalah mendorong pihak bank untuk selalu meningkatkan kemampuannya dalam menilai dan mengelola pembiayaan yang diharapkan mampu mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah agar bank dapat terhindar dari kerugian yang besar.

Setiap bank syariah tentu tidak terlepas dari adanya kemungkinan untuk menghadapi pembiayaan bermasalah yang dapat terjadi di kemudian hari. Salah satu bank syariah yang masih mengalami pembiayaan bermasalah adalah PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang. PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang diketahui telah melakukan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan kepada calon nasabah penerima fasilitas di setiap tahunnya, namun dari kegiatan tersebut masih terdapat pembiayaan bermasalah sehingga menyebabkan pihak bank harus menanggung kerugian. Kondisi ini ditunjukkan oleh tingginya rasio NPF yang dimiliki PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang.



Gambar 1. Rasio NPF PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang Tahun 2015-2017
Sumber: Data diolah (2018)

PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dinilai telah mengalami pembiayaan bermasalah dengan jumlah pembiayaan yang cukup besar karena memiliki rasio NPF yang melebihi standar acuan Bank Indonesia dengan batas maksimal sebesar 5%. Berdasarkan Gambar 1, pada tahun 2015 hingga tahun 2016 terlihat rasio NPF yang cukup tinggi dan cenderung fluktuatif dengan rasio tertinggi terjadi pada kuartal II 2015 yang menembus angka 16%. Tingginya rasio NPF PT

Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang disebabkan oleh adanya evaluasi yang tidak layak terhadap nasabah dan usahanya, menurunnya usaha nasabah, serta adanya itikad nasabah yang tidak baik. Kondisi ini berbeda dengan tahun 2017 dimana rasio NPF mengalami penurunan yang cukup signifikan dengan rasio terendah terjadi pada kuartal IV 2017 yaitu sebesar 2,27%. Turunnya rasio NPF PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang disebabkan oleh berkurangnya jumlah pembiayaan nasabah yang masuk ke dalam kategori kolektibilitas III (kurang lancar), kolektibilitas IV (diragukan), dan kolektibilitas V (macet) karena pihak bank berhasil melakukan *phase out* atau mengeluarkan nasabah-nasabah bermasalah dari daftar pembiayaan, berhasilnya dilakukan proses restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah, serta bertambahnya jumlah pembiayaan secara keseluruhan sebagai akibat dari adanya pembukuan nasabah pembiayaan baru dengan kualitas yang baik (PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, 2018).

Alasan peneliti memilih PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang sebagai situs penelitian karena bank tersebut pernah mengalami kondisi yang sulit dengan adanya pembiayaan bermasalah yang jumlahnya cukup besar sehingga berakibat pada tingginya rasio NPF yang melebihi standar acuan Bank Indonesia, namun pihak bank mampu memulihkan pembiayaan bermasalah dengan jangka waktu yang relatif singkat meskipun tidak menutup kemungkinan bahwa pihak bank akan kembali mengalami pembiayaan bermasalah di kemudian hari. Adanya kemungkinan pembiayaan yang bermasalah membuat pihak bank melakukan berbagai upaya untuk mencegah hal tersebut. Salah satu upaya yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang adalah menerapkan prinsip pemberian

pembiayaan yang benar sebelum memberikan fasilitas tersebut kepada calon nasabah.

Prinsip pemberian pembiayaan merupakan pedoman bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menyelenggarakan pemberian fasilitas pembiayaan dengan tetap berpedoman pada prinsip-prinsip syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Prinsip pemberian pembiayaan wajib dilakukan oleh pihak bank guna memperoleh keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah dalam melunasi seluruh kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Berdasarkan Revisi I Kebijakan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk September 2014, dapat diketahui bahwa untuk memperoleh keyakinan mengenai calon nasabah maka pihak bank perlu melakukan penilaian pembiayaan secara saksama terhadap *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (permodalan), *condition* (prospek usaha), dan *collateral* (agunan). Usanti dan Shomad (2013:67-69) telah menjelaskan secara rinci mengenai *character*, *capacity*, *capital*, *condition*, dan *collateral* tersebut yang kemudian dikenal dengan istilah prinsip 5C. *Character* merupakan watak maupun sifat pribadi yang dimiliki oleh calon nasabah penerima fasilitas yang mana penilaian ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana itikad baik calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya. *Capacity* merupakan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas dalam menjalankan usahanya yang mana penilaian ini dilakukan untuk mengetahui bahwa usaha yang akan dibiayai telah dikelola oleh orang yang tepat. *Capital* merupakan jumlah dana yang dimiliki oleh calon nasabah penerima fasilitas yang mana penilaian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar

jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki calon nasabah. *Condition* merupakan kondisi atau prospek usaha calon nasabah penerima fasilitas yang mana penilaian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa baik prospek usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan fasilitas pembiayaan. *Collateral* merupakan seluruh aset benda maupun yang lainnya yang diserahkan calon nasabah penerima fasilitas sebagai agunan yang mana penilaian ini dilakukan untuk mengetahui bahwa aset benda maupun yang lainnya tersebut cukup memadai sebagai sumber pelunasan terakhir apabila nasabah tidak mampu melunasi kewajibannya.

Adanya penilaian atau analisa pembiayaan berdasarkan prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah penerima fasilitas diharapkan mampu mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah sehingga dapat diperoleh kualitas pembiayaan yang baik dengan kolektibilitas I (lancar). Apabila penilaian prinsip 5C tidak dilakukan secara benar dan akurat oleh pihak bank maka tidak menutup kemungkinan bahwa akan terjadi pembiayaan bermasalah di kemudian hari yang berakibat pada kenaikan kembali rasio NPF. Hal inilah yang mendorong peneliti untuk menganalisis penerapan penilaian prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah penerima fasilitas sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah baru. Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul **"Penerapan Penilaian Prinsip 5C Sebagai Upaya Untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus Pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang)".**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan penilaian prinsip 5C sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan oleh peneliti, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan penilaian prinsip 5C sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang.

D. Kontribusi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara akademis maupun praktis. Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini antara lain:

1. Kontribusi Akademis
    a. Bagi peneliti, penelitian ini digunakan sebagai perbandingan antara teori-teori yang telah diperoleh selama perkuliahan dengan realitas yang terjadi di lapangan.
    b. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi serta menambah pengetahuan dan wawasan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi perbandingan dan bahan rujukan bagi penelitian

berikutnya yang berkaitan dengan penilaian prinsip 5C.

2. Kontribusi Praktis

   a. Sebagai bahan pertimbangan bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang untuk menerapkan penilaian prinsip 5C, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *condition*, dan *collateral* secara benar dan akurat dalam menilai calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan.

   b. Sebagai bahan pembelajaran dan referensi bagi bank syariah lainnya untuk menerapkan penilaian prinsip 5C sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan oleh peneliti terdiri dari beberapa bab yang saling berkaitan antara satu bab dengan bab yang lain. Sistematika penulisan tersebut dijelaskan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan yang berisi tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini merupakan penunjang atau dasar dari penelitian yang berisi tentang seluruh uraian teori penelitian yang terdiri dari penelitian terdahulu, landasan teori sebagai dasar penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti, dan kerangka berpikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini merupakan metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini. Hal-hal yang berkaitan dengan metode penelitian yaitu penjelasan mengenai jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi dan situs penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, teknik analisis data, dan keabsahan data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahasan dalam penelitian yang meliputi gambaran umum perusahaan yang dijadikan objek penelitian, penyajian data, dan analisis data tentang penilaian prinsip 5C.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan penjelasan kesimpulan dari hasil penelitian dan disertai dengan saran-saran yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Saraswati (2012)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk: (1) mengetahui pentingnya posisi keuangan bagi perbankan dalam menyetujui permohonan kredit, (2) mengetahui prosedur penilaian laporan keuangan calon debitur yang dilakukan oleh bank, (3) mengetahui bagaimana bank melakukan penilaian terhadap prinsip 5C calon debitur, (4) mengetahui keefektifan pengawasan kredit yang dilakukan oleh bank, dan (5) membantu pihak bank dalam mengurangi kemungkinan terjadinya kredit macet. Penelitian ini dilakukan di PD BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang mana peneliti melakukan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan penelitian kepustakaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) proses analisis laporan keuangan di PD BPR Bank Pasar sudah cukup memadai dan cukup efektif, (2) prosedur penilaian laporan keuangan calon debitur oleh PD BPR Bank Pasar sudah cukup efektif, (3) penilaian prinsip 5C kepada calon debitur yang dilakukan oleh PD BPR Bank Pasar dianggap sudah cukup memadai dan efektif, (4) pengawasan kredit yang dilakukan oleh PD BPR Bank Pasar masih dirasa kurang efektif, (5) proses pemberian kredit di PD BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung sudah memenuhi persyaratan perkreditan yang berlaku.

2. Mohamad *et al*. (2015)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi evaluasi kredit dengan perspektif *dual banking* dan pendekatan perbankan syariah di Malaysia. Penelitian ini dilakukan di lima bank yang ada di Malaysia dimana tiga bank menggunakan pendekatan *dual banking* dan dua bank menggunakan pendekatan praktik bank Islam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang mana peneliti melakukan pengumpulan data melalui wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen risiko kredit memiliki peran yang besar karena mampu mengurangi risiko dalam membuat keputusan pembiayaan sehingga dapat membantu pihak bank untuk memiliki sistem pengelolaan risiko kredit yang aman. Manajemen risiko kredit dimulai pada saat tahap sebelum keputusan pembiayaan hingga pembayaran kembali kredit oleh nasabah. Menjaga hubungan baik dengan nasabah dianggap penting karena dapat mempermudah proses kredit. Informasi yang dibutuhkan dan elemen berupa 5C dan CAMPARI dianggap penting bagi bank. Bank dengan pendekatan syariah mengutamakan penilaian *character* sedangkan bank dengan pendekatan *dual banking* mengutamakan penilaian *capital*.

3. Pritasari (2015)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan prinsip 5C dalam analisis pemberian kredit sebagai bentuk pelaksanaan prinsip kehati-hatian dan untuk mengetahui pengaruh dari penerapan prinsip 5C dalam analisis pemberian kredit terhadap pencegahan terjadinya kredit bermasalah. Penelitian ini dilakukan pada PT Bank "X" Tbk Cabang Bogor. Penelitian ini menggunakan penelitian yuridis normatif. Peneliti melakukan pengumpulan data dengan

menelusuri berbagai macam literatur mengenai aspek-aspek hukum dalam perkreditan salah satunya terkait dengan prinsip 5C yang diterapkan dalam proses analisis pemberian kredit dan literatur lain mengenai kredit bermasalah, serta melakukan kajian terhadap instrumen hukum positif tentang dunia perbankan khususnya dalam kegiatan perkreditan. Untuk melengkapi data yang dibutuhkan, peneliti juga menggunakan teknik pengumpulan data melalui proses wawancara dengan informan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank "X" Cabang Bogor memiliki pedoman perkreditan yang telah sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia yang didalamnya memuat kriteria analisis secara rinci untuk menggali setiap aspek dari prinsip 5C yang digunakan untuk menilai kelayakan calon debitur. Penerapan prinsip ini cukup berpengaruh dalam pencegahan terjadinya kredit bermasalah pada PT Bank "X" Tbk Cabang Bogor yang ditandai dengan rendahnya angka kredit bermasalah yang terjadi bila dibandingkan dengan total jumlah pinjaman dana yang disalurkan hingga periode tertentu.

4. Nuzula (2016)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan kriteria utama dalam pengambilan keputusan untuk pembiayaan produktif berdasarkan tingkat kepentingan dengan menggunakan teknik *Analytical Hierarchi Process* (AHP). Penelitian ini dilakukan di Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik *Analytical Hierarchi Process* (AHP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa prioritas utama atau yang dianggap paling penting adalah kriteria *capital* dan yang paling dianggap kurang penting adalah kriteria *character* dalam pengambilan keputusan pembiayaan produktif. Sub

kriteria *character* yang paling utama adalah komitmen pembayaran kemudian itikad dan tanggung jawab calon nasabah. Sub kriteria *capacity* yang paling utama adalah omset yang diperoleh nasabah tiap bulan kemudian kemampuan dalam membayar angsuran. Sub kriteria *capital* yang paling utama adalah *trackrecord* pembayaran calon nasabah kemudian sumber penghasilan tetap. Sub kriteria *collateral* yang paling utama adalah kepemilikan barang jaminan dan keaslian dokumen kemudian tingkat *marketable* jaminan. Sub kriteria *condition of economy* yang paling utama adalah usaha baik di mata hukum dan pemerintah.

5. Rahmawati (2016)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dasar keputusan yang diambil dalam pemberian kredit umum pedesaan dan untuk mengetahui penyebab tunggakan kredit pada keputusan pemberian kredit. Penelitian ini dilakukan di PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk unit Slawi 1, Kabupaten Tegal Jawa Tengah. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang mana pengumpulan data dilakukan melalui dokumenter dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mantri pada PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk unit Slawi 1, Kabupaten Tegal kurang memperhatikan *condition of economy* dan risiko bisnis yang akan dialami debitur. Selain itu, kebanyakan mantri menilai debitur secara subyektif yang mana seharusnya seorang analis menilai debitur secara obyektif. Hal ini yang mengakibatkan terjadinya tunggakan, baik yang telat membayar maupun yang gagal membayar. Dampak dari adanya debitur yang telat membayar sampai gagal membayar adalah tidak dapat memenuhi target yang telah ditetapkan serta meningkatnya NPL pada bank tersebut.

repository.ub.ac.id

Tabel 3. Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Metode Penelitian	Hasil	Perbedaan	
				Penelitian terdahulu	Penelitian yang dilakukan
1	Saraswati (2012)	Metode Kualitatif	Proses analisis laporan keuangan, prosedur penilaian laporan keuangan calon debitur, serta penilaian prinsip 5C kepada calon debitur sudah cukup memadai dan efektif. Pengawasan kredit masih kurang efektif. Proses pemberian kredit sudah memenuhi persyaratan perkreditan yang berlaku.	1. Situs penelitian di PD BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung 2. Fokus penelitian berupa analisis laporan keuangan, prinsip 5C, pengawasan kredit, dan efektivitas pemberian kredit 3. Teknik pengumpulan data menggunakan penelitian kepustakaan	1. Situs penelitian di PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang 2. Fokus penelitian berupa prinsip 5C 3. Teknik pengumpulan data tidak menggunakan penelitian kepustakaan
2	Mohamad, *et al.* (2015)	Metode Kualitatif	Bank dengan pendekatan syariah mengutamakan penilaian *character*, sedangkan bank dengan pendekatan *dual banking system* mengutamakan penilaian *capital*.	1. Situs penelitian di CIMB Berhad, BIMB Berhad, Maybank Berhad, RHB Berhad, dan Bank Rakyat 2. Pengukuran menggunakan prinsip 5C dan CAMPARI	1. Situs penelitian di PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang 2. Pengukuran hanya menggunakan prinsip 5C

repository.ub.ac.id

Lanjutan Tabel 3

No	Nama Peneliti	Metode Penelitian	Hasil	Perbedaan	
				Penelitian terdahulu	Penelitian yang dilakukan
3	Pritasari (2015)	Metode Kualitatif	Bank "X" Cabang Bogor memiliki pedoman perkreditan yang telah sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia yang di dalamnya memuat kriteria analisis secara rinci untuk menggali setiap aspek dari prinsip 5C yang digunakan untuk menilai kelayakan calon debitur. Penerapan prinsip ini cukup berpengaruh dalam pencegahan terjadinya kredit bermasalah.	1. Situs penelitian di PT Bank "X" Cabang Bogor 2. Penelitian yuridis normatif	1. Situs penelitian di PT Bank "X" Tbk Cabang Malang 2. Penelitian deskriptif
4	Nuzula (2016)	Metode Kualitatif	Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya menganggap bahwa kriteria *capital* yang paling penting dan kriteria *character* kurang penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan produktif.	1. Situs penelitian di Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya 2. Penelitian menggunakan teknik *Analytical Hierarchi Process* (AHP)	1. Situs penelitian di PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang 2. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif

repository.ub.ac.id

Lanjutan Tabel 3

No	Nama Peneliti	Metode Penelitian	Hasil	Perbedaan	
				Penelitian terdahulu	Penelitian yang dilakukan
5	Rahmawati (2016)	Metode Kualitatif	Mantri kurang memperhatikan *condition of economy* dan risiko bisnis yang akan dialami debitur. Mantri menilai debitur secara subyektif dan bukan obyektif sehingga mengakibatkan terjadinya tunggakan, baik yang telat membayar maupun yang gagal membayar. Dampak dari adanya debitur yang telat membayar sampai gagal membayar adalah tidak dapat memenuhi target yang telah ditetapkan serta meningkatnya NPL pada bank tersebut.	1. Situs penelitian di PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk unit Slawi 1, Kabupaten Tegal 2. Teknik pengumpulan data tidak melalui observasi	1. Situs penelitian di PT Bank "X" Tbk Cabang Malang 2. Teknik pengumpulan data melalui observasi

Sumber: Data Diolah (2018)

B. Perbankan

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, "Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak". Kasmir (2014:12) mendefinisikan bank sebagai lembaga keuangan dengan kegiatan utamanya yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa bank merupakan suatu bank yang memiliki kegiatan utama, antara lain menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk kredit maupun bentuk yang lain, serta memberikan jasa bank lainnya dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Lebih lanjut, di dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dapat diketahui bahwa perbankan di Indonesia menerapkan sistem perbankan ganda (*dual banking system*). *Dual banking system* merupakan adanya dua sistem perbankan yaitu perbankan konvensional dan perbankan syariah yang dilaksanakan secara berdampingan dan secara keseluruhan telah diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku (Usanti dan Shomad, 2013:2). Undang-Undang tersebut mengatur segala hal tentang perbankan syariah diantaranya landasan hukum yang digunakan, jenis usaha yang dapat diterapkan dan dioperasikan oleh bank syariah, serta memberikan arahan bagi seluruh bank konvensional untuk membuka Unit Usaha Syariah (UUS) maupun mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah.

C. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, "Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah". Sudarsono (2004) dalam Fahmi (2015:26) mendefinisikan bank syariah sebagai lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu-lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi dengan berlandaskan prinsip syariah. Hasibuan (2011:39) menyatakan bahwa bank syariah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya mengacu pada ketentuan-ketentuan Islam yang telah diatur di dalam Al-Quran dan Hadis. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan seluruh kegiatan usahanya dengan berlandaskan prinsip syariah dimana kegiatan tersebut mengacu pada hukum Islam yang telah diatur di dalam Al-Quran dan Hadis.

2. Karakteristik Bank Syariah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang ikut berpartisipasi dalam mencapai sasaran dan tujuan ekonomi Islam dengan orientasinya berupa kesejahteraan sosial. Menurut Soemitra (2017:63), terdapat beberapa karakteristik bank syariah yaitu sebagai berikut:

a. Penghapusan riba.
b. Pelayanan kepada kepentingan publik dan merealisasikan sasaran sosio-ekonomi Islam.
c. Bank syariah bersifat universal yang merupakan gabungan dari bank komersial dan bank investasi.
d. Bank syariah akan melakukan evaluasi yang lebih hati-hati terhadap

permohonan pembiayaan yang berorientasi kepada penyertaan modal, karena bank komersial syariah menerapkan *profit and loss sharing* dalam konsinyasi, ventura, bisnis, atau industri.

e. Bagi hasil cenderung mempererat hubungan antara bank syariah dan pengusaha.
f. Kerangka yang dibangun dalam membantu bank mengatasi kesulitan likuiditasnya dengan memanfaatkan instrumen pasar uang antarbank syariah dan instrumen bank sentral berbasis syariah.

3. Fungsi Bank Syariah

Bank syariah memiliki dua fungsi dalam menjalankan kegiatan usahanya, yaitu fungsi umum dan fungsi khusus. Kedua fungsi tersebut dilaksanakan atas dasar prinsip syariah yang merujuk pada hukum Islam. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2014:49-51), fungsi bank syariah yaitu sebagai berikut:

a. Fungsi umum

1) Penghimpun dana (*mudharib*)

Bank syariah sesuai dengan fungsinya sebagai pengelola dana dapat menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang bersumber dari produk simpanan seperti tabungan, deposito, dan giro. Sumber lainnya dapat diperoleh melalui lembaga keuangan lewat penempatan dana yang sewaktu-waktu dapat ditarik, serta berasal dari pemilik modal berupa setoran awal pada saat pendirian maupun penambahan modal.

2) Penyalur dana (*shahibul maal*)

Bank syariah sesuai dengan fungsinya sebagai penyalur dana dapat menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan maupun bentuk lainnya, serta penyertaan bagi hasil.

3) Pelayan jasa keuangan

Bank syariah sesuai dengan fungsinya sebagai pelayan jasa keuangan dapat memberikan pelayanan lalu lintas pembayaran, seperti transfer, inkaso, penagihan berupa *collection*, kartu debit, kartu kredit syariah, transaksi tunai, *Real Time Gross Settlement* (RTGS), kliring (Sistem Kliring Nasional), *Aumatic Teller Machine* (ATM), *electronic banking*, dan layanan perbankan lainnya.

b. Fungsi khusus

1) *Agent of trust*

Bank syariah sebagai lembaga yang dipercaya oleh masyarakat untuk menempatkan dan mengelola dana berdasarkan prinsip syariah.

2) *Agent of development*

Bank syariah sebagai lembaga yang mampu memobilisasi dana untuk pembangunan ekonomi rakyat dan negara dengan berlandaskan prinsip syariah karena pembiayaan bank syariah hanya boleh disalurkan untuk sektor riil.

3) *Agent of services*

Bank syariah sebagai lembaga yang memberikan pelayanan jasa perbankan dalam berbagai bentuk transaksi keuangan kepada masyarakat dengan tujuan mendukung kegiatan bisnis dan perekonomian.

4) *Agent of social*

Bank syariah sebagai lembaga sosial dapat membentuk lembaga *baitul mal* yang mana pihak bank menerima dana yang berasal dari

zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat. Bank syariah juga dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan nantinya dana tersebut akan disalurkan kepada pengelola wakaf.

5) *Agent of business*

Bank syariah dapat berperan sebagai *mudharib* yang mengelola dana nasabah (*shahibul maal*) untuk pembagian hasil, selain itu bank syariah berperan sebagai pemodal (*shahibul maal*) ketika melakukan bagi hasil, jual beli, atau transaksi lainnya yang terkait dengan pembiayaan. Bank syariah juga berperan sebagai agen pada saat bank mewakili kepentingan bisnis nasabah atau mempertemukan para pebisnis.

D. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*;
d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Ismail (2016:105) menyatakan bahwa pembiayaan adalah suatu aktivitas yang dilakukan bank syariah dalam melakukan penyaluran dana kepada pihak lain atas dasar prinsip syariah. Muhamad (2016:41) mendefinisikan pembiayaan atau *financing* sebagai pendanaan yang diserahkan oleh suatu pihak kepada pihak lain guna mendukung investasi yang telah direncanakan.

Pembiayaan merupakan istilah penyaluran dana yang digunakan oleh bank berdasarkan prinsip syariah (Kasmir, 2014:81). Kegiatan pembiayaan dilakukan atas dasar kepercayaan yang diberikan pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya bahwa pihak pengguna dana akan mengembalikan pembiayaan tersebut sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan (Ismail, 2016:105-106). Kegiatan pembiayaan dapat dilakukan dengan cara pihak bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah. Kegiatan tersebut juga dapat dilakukan dengan cara pihak bank mengikutsertakan modal dalam usaha nasabah (Rivai *et al*, 2013:230). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan suatu bentuk kegiatan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syariah kepada calon nasabah atas dasar kepercayaan dan kedua pihak yang bersangkutan telah membuat kesepakatan yang mana mewajibkan nasabah tersebut untuk mengembalikan dana yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan, baik dengan imbalan, *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Aktivitas penyaluran pembiayaan yang dilakukan bank syariah didasarkan atas kepercayaan dimana pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah penerima

fasilitas akan menyelesaikan kewajibannya sesuai dengan batas waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Terdapat unsur-unsur yang terkandung di dalam penyaluran pembiayaan yang dilakukan bank syariah. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:72), unsur-unsur pokok dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Pihak yang terlibat

   Pihak yang terlibat dalam pembiayaan yaitu pihak yang memberikan pinjaman atau disebut dengan kreditur dan pihak yang memperoleh pinjaman atau disebut dengan debitur.

b. Nilai ekonomi

   Nilai ekonomi yaitu nilai yang muncul karena adanya penyerahan suatu benda atau sejumlah uang dari satu pihak kepada pihak lainnya.

c. Kepercayaan

   Kepercayaan yaitu adanya suatu keyakinan yang timbul dari kreditur kepada debitur bahwa pinjaman (pembiayaan) yang diberikan dapat diselesaikan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Begitu pula dengan kesepakatan mengenai margin atau imbal hasil, maupun kesepakatan lainnya.

d. Waktu

   Waktu yaitu adanya suatu periode yang jelas antara saat pemberian pinjaman atau pencairan dana dan saat pelunasan pinjaman tersebut.

e. Kompensasi atau imbalan

   Kompensasi atau imbalan dapat berupa margin atau imbal hasil yang

diberikan kepada pihak pemberi pinjaman, maupun kesepakatan lainnya.

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah berfungsi untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan guna meningkatkan usahanya. Adanya penyaluran pembiayaan diharapkan mampu mendorong meningkatnya kesejahteraan masyarakat. Bank syariah di dalam memberikan suatu fasilitas pembiayaan memiliki fungsi-fungsi tertentu. Ismail (2016:108-109) menyatakan bahwa terdapat beberapa fungsi pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa

   Pembiayaan mampu meningkatkan arus tukar barang apabila uang yang digunakan sebagai alat pembayaran belum tersedia, sehingga dengan adanya pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

b. Pembiayaan adalah alat yang digunakan untuk memanfaatkan *idle fund*

   Pembiayaan merupakan salah satu cara untuk mengatasi kesenjangan antara pihak pemilik dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang *idle* atau dana yang belum tersalurkan untuk diberikan kepada pihak yang membutuhkan dana agar dana tersebut dapat dikelola.

c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

   Kegiatan ekspansi pembiayaan akan mendorong peningkatan jumlah uang yang beredar sehingga berdampak pada kenaikan harga. Sebaliknya, apabila terdapat pembatasan pembiayaan maka uang yang beredar di

masyarakat menjadi terbatas sehingga berdampak pada penurunan harga.

d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada

Pembiayaan investasi yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra atau pengusaha yang telah memperoleh pembiayaan akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

4. Jenis-Jenis Pembiayaan

Bank syariah menawarkan berbagai macam jenis pembiayaan seiring dengan beragamnya kebutuhan akan jenis pembiayaan yang diperlukan calon nasabah untuk menjalankan kegiatan usahanya. Hal ini bertujuan supaya pembiayaan yang disalurkan pihak bank dapat mencapai sasaran. Bank syariah di dalam memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah dapat dikelompokkan menjadi beberapa macam jenis pembiayaan. Menurut Ismail (2016:113-119), jenis-jenis pembiayaan antara lain sebagai berikut:

a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan

1) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah terkait dengan pengadaan barang modal atau aset tetap dimana barang tersebut memiliki nilai ekonomis lebih dari satu tahun.

2) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah guna untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan biasanya pembiayaan ini akan habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja diberikan dalam jangka pendek yaitu selama-lamanya hanya satu tahun.

3) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah guna untuk membeli barang keperluan pribadi dan tidak digunakan untuk keperluan usaha.

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya

1) Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan jangka pendek merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya digunakan untuk membiayai modal kerja perusahaan yang memiliki siklus usaha dalam satu tahun.

2) Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan jangka menengah merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun. Pembiayaan ini disalurkan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, dan pembiayaan konsumsi.

3) Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan jangka panjang merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini disalurkan dalam bentuk pembiayaan investasi.

c. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha

1) Sektor industri

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak di sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain dengan nilai guna yang lebih tinggi.

2) Sektor perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam sektor perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Tujuan pembiayaan ini adalah untuk memperluas usaha perdagangan yang dijalani calon nasabah.

3) Sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan. Tujuan penyaluran pembiayaan ini adalah untuk meningkatkan hasil di sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan.

4) Sektor jasa

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam sektor jasa.

5) Sektor perumahan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam sektor pembangunan perumahan.

d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan

1) Pembiayaan dengan jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah dengan dukungan berupa jaminan atau agunan yang cukup.

2) Pembiayaan tanpa jaminan

Pembiayaan tanpa jaminan merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah tanpa dukungan berupa jaminan atau agunan yang cukup.

e. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya

1) Pembiayaan retail

Pembiayaan retail merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada nasabah dengan skala usaha kecil dengan tujuan konsumsi, investasi kecil, dan pembiayaan modal kerja.

2) Pembiayaan menengah

Pembiayaan menengah merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada nasabah dengan skala usaha menengah.

3) Pembiayaan korporasi

Pembiayaan korporasi merupakan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada nasabah dengan skala usaha besar atau korporasi.

E. Proses Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan kepada calon nasabah harus di proses dengan benar, jujur, dan akurat agar pihak bank memperoleh calon nasabah yang amanah. Calon nasabah yang dimaksud adalah calon nasabah yang terseleksi berdasarkan karakter, kapasitas, kelayakan usaha, serta memiliki komitmen untuk membayar kembali kewajiban pembiayaannya dengan harapan proses pembiayaan tersebut dapat berjalan lancar dari sebelum pencairan pembiayaan sampai dengan pelunasan pembiayaan. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:107-131), terdapat proses pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan informasi dan verifikasi

Langkah awal dari proses suatu pembiayaan adalah pengumpulan informasi dan verifikasi. Tahap ini dimulai dari permohonan pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah kepada pihak bank untuk memperoleh fasilitas pembiayaan. Permohonan tersebut memuat beberapa informasi, antara lain tujuan pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diperlukan, jangka waktu pembiayaan yang diminta, serta informasi lainnya. Cakupan informasi yang disampaikan calon nasabah dan dikumpulkan pihak bank ditentukan oleh jenis penggunaan pembiayaan yang dibutuhkan calon nasabah. Seluruh informasi tersebut akan digunakan dalam proses analisis pembiayaan.

Informasi yang telah dikumpulkan tersebut perlu dipastikan akurasinya sebelum dilanjutkan ke tahap berikutnya karena proses pembiayaan yang baik di dukung dengan data dan informasi yang akurat. Data dan informasi yang akurat sangat diperlukan untuk mengambil keputusan pembiayaan yang tepat sehingga

pihak bank perlu melakukan tahap verifikasi data. Tahap verifikasi digunakan untuk memastikan keabsahan data dan kesesuaiannya dengan fakta. Apabila data dan informasi tersebut telah melewati tahap verifikasi maka selanjutnya dapat diolah dan dianalisis.

2. Analisis dan persetujuan pembiayaan

Pada tahap ini, data dan informasi yang telah dikumpulkan serta diverifikasi akan dianalisis. Analisis pembiayaan dilakukan oleh pihak bank melalui analisis kualitatif maupun analisis kuantitatif secara komprehensif untuk memperoleh gambaran yang lengkap tentang calon nasabah sekaligus keseluruhan aktivitas usahanya. Semakin besar jumlah pembiayaan yang diajukan calon nasabah maka semakin banyak informasi yang harus digali dan dianalisis oleh pihak bank.

Setelah dilakukan analisis pembiayaan maka dilanjutkan dengan mengevaluasi kebutuhan pembiayaan. Pemberian fasilitas pembiayaan perlu mempertimbangkan dan menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah yang mana pihak bank harus tetap memperhatikan kondisi keuangan calon nasabah. Pihak bank harus memastikan bahwa fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah telah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan membayar kembali. Hal tersebut bertujuan untuk memastikan bahwa pemberian fasilitas pembiayaan tersebut akan selalu terjaga dari sisi kualitas pembiayaan.

3. Administrasi dan pembukuan pembiayaan

Tahap ini dilakukan setelah adanya persetujuan pembiayaan oleh pihak bank. Proses administrasi dan pembukuan pembiayaan meliputi beberapa proses, yaitu sebagai berikut:

a. Surat pemberitahuan keputusan pembiayaan (SPKP)

Setelah permohonan pembiayaan yang diajukan calon nasabah diputuskan oleh pejabat pemutus, maka pihak bank akan menerbitkan Surat Pemberitahuan Keputusan Pembiayaan (SPKP) untuk calon nasabah.

b. Akad pembiayaan

Perjanjian pembiayaan adalah perikatan secara tertulis antara pihak bank dan calon nasabah penerima fasilitas dengan jenis akad yang telah disepakati dimana perjanjian tersebut mengatur hak dan kewajiban para pihak yang terlibat dalam transaksi pembiayaan.

c. Pengikatan agunan

Setelah dilakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan maka pihak bank akan memperoleh dokumen agunan sehingga bank dapat melakukan pengikatan terhadap agunan tersebut. Dokumen agunan harus lengkap agar tidak menimbulkan masalah yang tidak diinginkan di kemudian hari.

d. Penutupan asuransi agunan

Salah satu upaya yang dilakukan pihak bank untuk mengamankan agunan dan memperkecil risiko pembiayaan adalah dengan menutup atau mengkover agunan yang telah diikat dengan asuransi. Besar dan jangka waktu asuransi minimal senilai agunan selama jangka waktu pembiayaan.

e. *Disbursement* (pencairan pembiayaan)

Disbursement merupakan tahap dimana fasilitas pembiayaan diserahkan pihak bank kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana pembiayaan. Pencairan dapat dilakukan setelah pihak bank memastikan bahwa nasabah

telah memenuhi seluruh dokumentasi dan persyaratan pembiayaan.

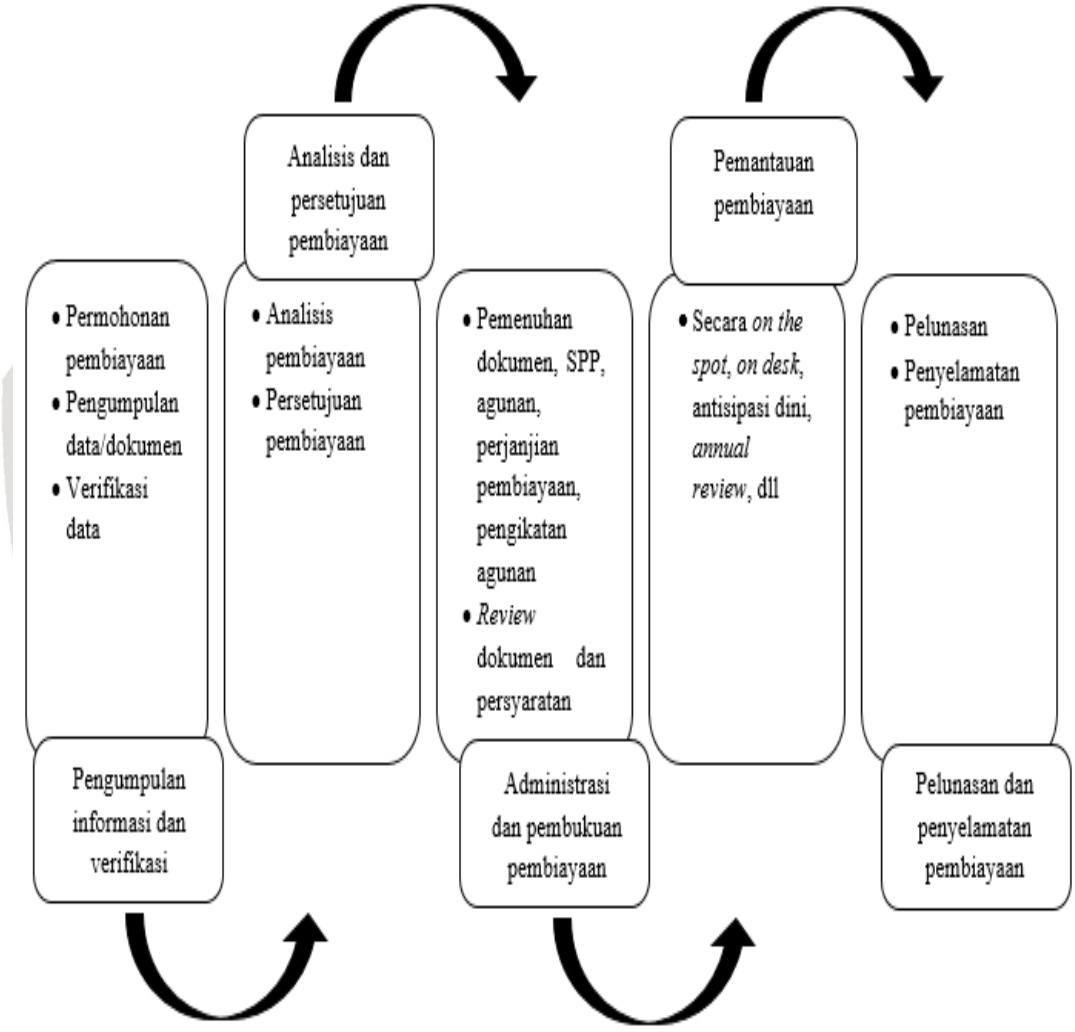
4. Pemantauan pembiayaan

Salah satu kegiatan yang penting dalam proses pembiayaan yaitu pemantauan pembiayaan. Pemantauan pembiayaan yang dilakukan pihak bank bertujuan untuk mengetahui dan memonitor perkembangan pemberian pembiayaan, perjalanan pembiayaan, dan perkembangan usaha nasabah sejak pemberian pembiayaan hingga pelunasan pembiayaan. Setelah nasabah menerima fasilitas pembiayaan maka pihak bank akan melakukan pemantauan untuk memastikan bahwa penggunaan fasilitas pembiayaan telah sesuai dengan tujuan pembiayaan dan memastikan bahwa pemberian fasilitas pembiayaan tersebut menimbulkan dampak yang baik terhadap kinerja usaha nasabah, serta memastikan bahwa nasabah penerima fasilitas memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran kepada bank.

5. Pelunasan dan penyelamatan pembiayaan

Tahap terakhir dari proses pembiayaan adalah pelunasan pembiayaan. Pelunasan pembiayaan terjadi ketika jangka waktu pembiayaan yang disalurkan tersebut berakhir. Pada saat waktu jatuh tempo pembiayaan, nasabah diwajibkan untuk menyelesaikan kewajiban berupa pelunasan pembiayaan. Pelunasan pembiayaan idealnya terjadi sesuai dengan batas waktu yang telah disepakati dalam akad pembiayaan, namun bisa juga karena suatu hal maka nasabah ingin mempercepat penyelesaian pembiayaan. Kondisi tersebut memungkinkan adanya kesepakatan baru yang tercantum dalam akad pembiayaan yang dibuat antara nasabah dan pihak bank. Selain itu, nasabah mengalami pembiayaan bermasalah

sehingga pelunasan pembiayaan dapat terjadi di luar kesepakatan awal atau melebihi jadwal yang telah ditentukan. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah maka pihak bank harus memperbaiki kualitas pembiayaan nasabah secara maksimal dengan tujuan untuk menyelamatkan pembiayaan agar menjadi sehat kembali.



Gambar 2. Proses Pembiayaan
Sumber: Ikatan Bankir Indonesia (2015:106)

F. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Pihak bank diharuskan untuk memerhatikan prinsip pemberian pembiayaan yang benar sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah. Hal

ini bertujuan supaya pihak bank benar-benar memiliki keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan calon nasabah dalam melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Keyakinan tersebut dapat diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan yang objektif dan mendalam sebelum pembiayaan tersebut diberikan. Penilaian pembiayaan merupakan salah satu tahap penting yang dilakukan oleh pihak bank karena digunakan untuk (1) menilai kelayakan usaha calon nasabah; (2) menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan; dan (3) menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak (Muhamad, 2016:197). Terdapat beberapa hal yang perlu dipertimbangkan pihak bank dalam melakukan penilaian pembiayaan yaitu terkait jumlah pembiayaan yang harus sesuai dengan kebutuhan baik dari sisi jumlah maupun penggunaannya, serta struktur pembiayaan yang tepat (Ismail, 2016:119). Penilaian pembiayaan oleh pihak bank dilakukan dengan berbagai prinsip penilaian pembiayaan dan salah satunya yaitu berdasarkan prinsip 5C. Adanya penilaian pembiayaan tersebut diharapkan mampu mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah yang mungkin terjadi di masa yang akan datang sehingga pihak bank dapat terhindar dari kerugian. Usanti dan Shomad (2013:67-69) menyatakan bahwa terdapat penilaian pembiayaan berdasarkan prinsip 5C, yaitu sebagai berikut:

1. *Character*

Character merupakan moral, watak, maupun sifat pribadi yang dimiliki calon nasabah penerima fasilitas. Penilaian karakter calon nasabah bertujuan untuk mengetahui sejauh mana itikad baik calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*). Karakter merupakan faktor yang paling dominan dan sangat penting untuk diperhatikan dalam menilai calon nasabah. Calon nasabah penerima

fasilitas belum tentu memiliki itikad yang baik meskipun calon nasabah tersebut memiliki kemampuan untuk menyelesaikan kewajibannya. Calon nasabah yang tidak memiliki itikad baik dikhawatirkan menimbulkan berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari. Terdapat beberapa upaya yang dapat dilakukan pihak bank untuk memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah, antara lain:

a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
b. Verifikasi data dengan melakukan *interview*.
c. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
d. Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank.
e. Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah bergabung.
f. Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah.

2. *Capacity*

Capacity merupakan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh laba yang diharapkan sehingga calon nasabah tersebut mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Terdapat berbagai pendekatan untuk mengukur kapasitas calon nasabah, antara lain:

a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance* atau perkembangan kinerja usaha calon nasabah dari waktu ke waktu.
b. Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan karena hal ini sangat penting bagi perusahaan yang membutuhkan keahlian teknologi atau melakukan profesionalisme tinggi.

c. Pendekatan yuridis, yaitu menilai secara yuridis bahwa calon nasabah memiliki kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank.

d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan keterampilan calon nasabah dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah dalam mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan atau mesin, administrasi keuangan, *industri relation*, hingga kemampuan dalam merebut pasar.

3. *Capital*

Capital merupakan penilaian terhadap jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh calon nasabah dalam usahanya, termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usaha nasabah.

4. *Condition*

Condition merupakan kondisi usaha calon nasabah penerima fasilitas yang dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi. Beberapa hal yang mampu mempengaruhi kondisi usaha nasabah antara lain peraturan-peraturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, serta kondisi ekonomi yang mempengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan.

5. *Collateral*

Collateral merupakan suatu aset atau benda yang diserahkan calon nasabah sebagai agunan atas pembiayaan yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan

tersebut meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Penilaian terhadap agunan dapat dilihat dari dua segi sebagai berikut:

a. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.
b. Segi yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut telah memenuhi syarat-syarat untuk digunakan sebagai agunan.

Wangsawidjaja (2012:290-291) menyatakan bahwa *character*, *capital*, *capacity*, dan *condition* merupakan jaminan imateriel dan berfungsi sebagai *first way out*, sedangkan *collateral* merupakan jaminan materiel dan berfungsi sebagai *second way out*. Penilaian melalui *first way out* bertujuan untuk mengetahui sejauh mana usaha nasabah dalam menghasilkan pendapatan (*revenue*) yang digunakan untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya. Berbeda dengan penilaian melalui *second way out* yang digunakan oleh pihak bank sebagai langkah alternatif apabila calon nasabah tersebut tidak mampu mengembalikan kewajibannya melalui *first way out* sehingga pihak bank dapat mengambil langkah untuk menjual atau mengeksekusi agunan yang sudah dijaminkan.

G. Kualitas Pembiayaan

Kualitas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah didasarkan atas kemungkinan risiko yang dihadapi calon nasabah penerima fasilitas maupun pihak bank sendiri. Apabila kualitas pembiayaan yang disalurkan kurang baik dan bahkan memburuk akan berdampak secara langsung pada berkurangnya pendapatan bank dan hal ini tentu mempengaruhi kegiatan operasional bank secara keseluruhan. Menurut Rivai dan Arifin (2010:742-749), terdapat beberapa golongan kualitas

pembiayaan yaitu sebagai berikut:

1. Pembiayaan lancar (*pass*)

Pembiayaan yang termasuk ke dalam golongan lancar yaitu apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga dilakukan secara tepat waktu.
b. Memiliki frekuensi mutasi rekening yang aktif.
c. Terdapat bagian dari pembiayaan yang dijamin menggunakan agunan tunai (*cash collateral*).

2. Dalam perhatian khusus (*special mention*)

Pembiayaan yang termasuk ke dalam golongan dalam perhatian khusus yaitu apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang belum melampaui 90 hari.
b. Kadang-kadang terjadi cerukan (*overdraft* atau jumlah penarikan yang melebihi dana yang tersedia pada rekening).
c. Memiliki frekuensi mutasi rekening yang relatif aktif.
d. Jarang terjadi pelanggaran atau wanprestasi terhadap kontrak yang diperjanjikan.
e. Adanya pinjaman baru.

3. Kurang lancar (*substandard*)

Pembiayaan yang termasuk ke dalam golongan kurang lancar yaitu apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang

telah melampaui 90 hari.

b. Sering terjadi cerukan (*overdraft* atau jumlah penarikan yang melebihi dana yang tersedia pada rekening).

c. Memiliki frekuensi mutasi rekening yang relatif rendah.

d. Terjadi pelanggaran atau wanprestasi terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari.

e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.

f. Dokumentasi hukum yang lemah untuk perjanjian pembiayaan.

4. Diragukan (*doubtful*)

Pembiayaan yang termasuk ke dalam golongan diragukan yaitu apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari.

b. Terjadi cerukan (*overdraft* atau jumlah penarikan yang melebihi dana yang tersedia pada rekening) yang bersifat permanen.

c. Terjadi kapitalisasi bunga (bunga dijadikan sebagai hutang pokok).

d. Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikat jaminan.

5. Macet (*loss*)

Pembiayaan yang termasuk ke dalam golongan macet yaitu apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari.

b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.

c. Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan yang telah diikat tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

H. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) dalam perbankan syariah merupakan padanan istilah dari kredit bermasalah atau *Non Performing Loan* (NPL) dalam perbankan konvensional (Wangsawidjaja, 2012:89). Pembiayaan bermasalah merupakan suatu kondisi dimana nasabah sudah tidak mampu lagi untuk membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada pihak bank sesuai perjanjian yang telah disepakati sebelumnya (Kuncoro, 2002:462 dalam Afif, 2014). Pembiayaan bermasalah diartikan sebagai pembiayaan yang kualitasnya berada dalam kurang lancar, diragukan dan macet (Djamil, 2012:66). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah adanya ketidaklancaran suatu pembiayaan yang disebabkan oleh ketidakmampuan nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya sesuai batas waktu yang sudah ditentukan sebelumnya di dalam akad pembiayaan sehingga menyebabkan turunnya kualitas pembiayaan dengan tingkat kolektibilitas III (kurang lancar), kolektibilitas IV (diragukan), dan kolektibilitas V (macet).

2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Bank syariah di dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak menutup kemungkinan adanya suatu penyimpangan berupa keterlambatan pembayaran

kembali pembiayaan sehingga menimbulkan rugi yang potensial bagi bank dan kondisi ini disebut dengan pembiayaan bermasalah. Usanti dan Shomad (2013:102-103) menyatakan bahwa terdapat dua faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu faktor internal dan faktor eksternal yang dijelaskan sebagai berikut:

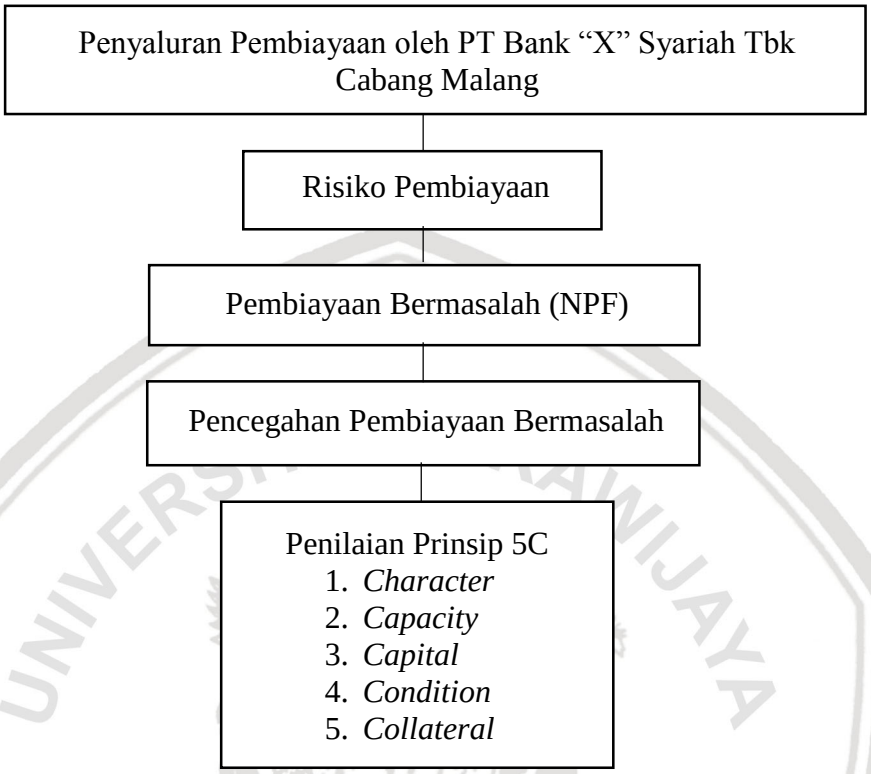
a. Faktor internal (berasal dari pihak bank)
    1) Pemahaman mengenai bisnis calon nasabah kurang baik.
    2) Evaluasi keuangan calon nasabah masih kurang dilakukan.
    3) Adanya kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan sehingga berpeluang untuk melakukan *side streaming* atau penyalahgunaan dana.
    4) Perhitungan modal kerja yang tidak didasarkan atas bisnis usaha calon nasabah.
    5) Adanya proyeksi penjualan yang terlalu optimis.
    6) Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
    7) Tidak memperhitungkan tingkat *marketable* suatu jaminan.
    8) Supervisi dan *monitoring* yang lemah.
    9) Adanya erosi mental dimana kondisi ini dipengaruhi oleh hubungan timbal balik antara calon nasabah dan pejabat bank sehingga berakibat pada proses pemberian pembiayaan yang tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.
b. Faktor eksternal (berasal dari pihak luar)
    1) Karakter calon nasabah yang tidak amanah atau tidak jujur dalam

memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya.

2) Calon nasabah melakukan *side streaming* atau penyalahgunaan dana.
3) Kemampuan calon nasabah dalam mengelola usaha tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
4) Usaha yang dijalankan calon nasabah relatif baru.
5) Bidang usaha yang dijalankan calon nasabah telah jenuh.
6) Tidak mampu menanggulangi masalah yang ada atau kurang menguasai bisnis yang dijalankan.
7) Meninggalnya *key person*.
8) Adanya perselisihan antara sesama direksi.
9) Terjadinya bencana alam.
10) Adanya kebijakan pemerintah dimana dengan dikeluarkannya peraturan mengenai suatu produk dan sektor ekonomi atau industri mampu memberikan dampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

I. Kerangka Berpikir



Gambar 3. Kerangka Berpikir
Sumber: Data Diolah (2018)

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena tidak memerlukan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya (Moleong, 2014:6).

> "Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan *makna* dari pada *generalisasi*" (Sugiyono, 2011:9).

Penelitian kualitatif digunakan untuk memecahkan suatu masalah penelitian yang tidak diketahui variabel-variabelnya sehingga perlu dieksplorasi (Creswell, 2012 dalam Ahmadi, 2016:16). Penelitian kualitatif dilakukan pada objek alamiah yang berkembang apa adanya dan tidak dimanipulasi oleh peneliti. Kedudukan peneliti sebagai instrumen kunci mengharuskan peneliti untuk memiliki bekal teori dan wawasan yang luas sehingga mampu menggali informasi terkait dengan masalah yang diteliti agar menjadi lebih jelas dan bermakna.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang mencoba memberikan gambaran secara sistematis tentang situasi, permasalahan, fenomena, layanan atau program, maupun menyediakan informasi lainnya. Secara umum dalam penelitian deskriptif, peneliti melakukan pengembangan konsep, menghimpun fakta, namun tidak menguji hipotesis (Widi, 2010:47-48). Penelitian deskriptif digunakan untuk memecahkan masalah yang ada sekarang berdasarkan data yang diperoleh dengan

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

cara menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi data (Narbuko dan Achmadi, 2007:44). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif adalah suatu penelitian yang digunakan untuk menyelidiki suatu fenomena dengan cara mengeksplorasi data sampai data tersebut dapat disajikan yang kemudian akan dianalisis dan diinterpretasikan sehingga diperoleh solusi untuk memecahkan masalah penelitian. Penelitian ini membahas tentang penilaian prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah baru.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian diperlukan untuk membatasi permasalahan dalam penelitian sehingga objek yang diteliti tidak terlalu luas. Hal ini sesuai dengan pernyataan Moleong (2014:12) yang mengemukakan bahwa penelitian kualitatif menghendaki ditetapkannya batas dalam penelitian atas dasar fokus yang timbul sebagai masalah dalam penelitian. Hal ini bertujuan agar informasi yang diperoleh dari objek penelitian sesuai dengan masalah yang dibahas. Adapun yang menjadi fokus pada penelitian ini adalah penilaian prinsip 5C yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang.

1. Penilaian *character* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah, terdiri dari:
    a. Riwayat hidup calon nasabah

b. Verifikasi data dengan melakukan *interview*

c. Reputasi calon nasabah di lingkungan usaha

d. Bank Indonesia (BI) *checking* dan informasi antar bank

e. *Trade checking*

f. Gaya hidup dan hobi calon nasabah

2. Penilaian *capacity* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah, terdiri dari:

   a. Pendekatan historis

   b. Pendekatan profesi

   c. Pendekatan yuridis

   d. Pendekatan manajerial

   e. Pendekatan teknis

3. Penilaian *capital* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah, terdiri dari:

   a. Modal sendiri

4. Penilaian *condition* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah, terdiri dari:

   a. Peraturan pemerintah

   b. Situasi politik dan perekonomian dunia

   c. Kondisi ekonomi

5. Penilaian *collateral* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah, terdiri dari:

   a. Jenis agunan

b. Lokasi agunan

c. Bukti kepemilikan agunan

d. Status hukum agunan

C. Lokasi dan Situs Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian dilakukan, sedangkan situs penelitian adalah suatu tempat dimana peneliti melakukan penelitian dalam keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti. Lokasi penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah Kota Malang Jawa Timur, dengan situs penelitiannya yaitu PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang. Alasan pemilihan lokasi dan situs penelitian tersebut dikarenakan PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang pernah mengalami kondisi yang sulit dengan adanya pembiayaan bermasalah yang jumlahnya cukup besar sehingga berakibat pada tingginya rasio NPF yang melebihi standar acuan Bank Indonesia, namun pihak bank mampu memulihkan pembiayaan yang bermasalah dengan jangka waktu yang relatif singkat. Alasan lainnya adalah perusahaan tersebut menyediakan seluruh data yang diperlukan peneliti sehingga memudahkan peneliti dalam mengolah informasi sesuai dengan permasalahan penelitian.

D. Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan

menggunakan alat pengambilan langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari (Azwar, 2013:91). Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dan dikumpulkan langsung dari situs penelitian melalui observasi dan wawancara. Peneliti mengumpulkan data primer berupa pengambilan gambar atau foto serta *audio tapes*. Peneliti juga telah menyusun daftar pertanyaan serta memilih informan dengan menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan strategi sampling dimana peneliti memilih informan berdasarkan kriteria yang dipilih sebelumnya dan relevan dengan penelitian mengenai penilaian prinsip 5C. Pemilihan informan didasarkan atas pertimbangan bahwa informan tersebut memiliki pengetahuan, pemahaman, dan pengalaman terkait masalah penelitian. Informan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. *Branch Manager*

   Informan dipilih oleh peneliti dengan alasan bahwa informan tersebut memiliki wewenang untuk menyetujui atau menolak pemberian fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah.

b. *Financing Head*

   Informan dipilih oleh peneliti dengan alasan bahwa informan tersebut memiliki wewenang untuk meninjau seluruh isi proposal pengajuan fasilitas pembiayaan calon nasabah.

c. *Account Officer*

   Informan dipilih oleh peneliti dengan alasan bahwa informan tersebut memiliki wewenang untuk melakukan penilaian terhadap calon nasabah dan usahanya baik secara langsung maupun tidak langsung.

d. *Financing Administration*

Informan dipilih oleh peneliti dengan alasan bahwa informan tersebut memiliki wewenang untuk melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen yang wajib dipenuhi oleh calon nasabah sesuai syarat fasilitas pembiayaan.

e. Legal

Informan dipilih oleh peneliti dengan alasan bahwa informan tersebut memiliki wewenang untuk melakukan analisa yuridis terkait legalitas identitas dan usaha calon nasabah serta membuat akad pembiayaan maupun akad pengikatan agunan.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari subjek penelitiannya melainkan berasal dari pihak lain (Azwar, 2013:91). Data sekunder umumnya berupa bukti maupun catatan laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter). Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dengan cara mengakses *website* resmi PT Bank "X" Syariah Tbk dan mengumpulkan beberapa dokumen resmi, diantaranya laporan *Branch Financial Performance* Tahun 2015-2017, struktur organisasi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang beserta uraian jabatan, Revisi I Kebijakan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk September 2014, panduan kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk, maupun bentuk publikasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2011:224), teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam melakukan penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk memperoleh data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan memperoleh data yang memenuhi standar. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Nasution (1988) dalam Sugiyono (2011:226) menyatakan bahwa observasi merupakan dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta terkait kenyataan sebenarnya yang diperoleh melalui observasi. Proses pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi partisipasi pasif karena peneliti hanya mengamati serangkaian kegiatan penilaian atau analisa pembiayaan berdasarkan prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang tanpa terlibat di dalam kegiatan tersebut.

2. Wawancara

Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi dari seseorang atau masyarakat. Informasi tersebut diperoleh dari setiap adanya interaksi antara dua atau lebih individu dengan tujuan yang spesifik (Widi, 2010:241). Proses tanya jawab dilakukan oleh pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut dengan memiliki maksud tertentu. Setiap informasi yang diperoleh dari wawancara tersebut kemudian dicatat atau direkam dengan *tape recorder* (Moleong, 2014:186). Penelitian ini menggunakan teknik wawancara semi terstruktur karena peneliti

hanya mengandalkan *guideline* wawancara sebagai pedoman penggalian data yang selanjutnya peneliti bebas dalam mengatur alur dan *setting* wawancara terhadap setiap informan mengenai penilaian prinsip 5C. Setiap jawaban yang disampaikan oleh informan akan direkam menggunakan *tape recorder*.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data historis (Bungin, 2008 dalam Gunawan, 2014:177). Penggunaan dan pemanfaatan dokumen sedikit banyaknya mempengaruhi tingkat kredibilitas hasil penelitian kualitatif (Guba & Lincoln, 2005 dalam Gunawan, 2014:178). Dokumentasi yang digunakan adalah sumber data tertulis, seperti gambar dan arsip dari PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang terkait fasilitas pembiayaan maupun dokumen lainnya.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian. Instrumen penelitian yang digunakan antara lain:

1. Peneliti itu sendiri

Menurut Sugiyono (2011:222), di dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen penelitian adalah peneliti itu sendiri. Peneliti sebagai *human instrument* berfungsi untuk menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan atas temuannya.

2. Pedoman wawancara (*interview guide*)

Pedoman wawancara merupakan sebuah daftar pertanyaan yang bersifat terbuka dan berguna untuk membatasi dan mengarahkan peneliti dalam melakukan pencarian data yang diperlukan dalam penelitiannya. Pedoman wawancara mampu memberikan suatu kerangka kerja yang mana pewawancara akan mengembangkan pertanyaan, urutan dari pertanyaan tersebut, dan membuat keputusan terkait informasi yang dikejar secara mendalam (Ahmadi, 2016:134-136). Penelitian ini menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun terkait dengan penilaian prinsip 5C dan akan digunakan oleh peneliti sebagai pedoman ketika wawancara berlangsung.

3. Pedoman dokumentasi

Pedoman dokumentasi ini berupa *checklist* yang digunakan sebagai pedoman pengumpulan data dalam mencari data dengan cara mengambil dokumen atau catatan resmi dari pihak perusahaan sesuai dengan kebutuhan penelitian. Data tersebut berupa struktur organisasi dan uraian jabatan, kebijakan pembiayaan, panduan kerja *Account Officer*, petunjuk pelaksanaan agunan pembiayaan, dan sebagainya.

G. Teknik Analisis Data

Menurut Bogdan & Biklen (2007) dalam Gunawan (2014:210), analisis data diartikan sebagai proses pencarian dan pengaturan secara sistematik hasil wawancara, catatan-catatan, dan bahan-bahan yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap semua hal yang dikumpulkan dan

memungkinkan menyajikan apa yang ditemukan. Moleong (2014:280) menyatakan bahwa analisis data sebagai proses mengorganisasikan dan mengurutkan data dalam pola, kategori, dan satuan uraian sehingga dapat merumuskan hipotesis kerja sesuai yang disarankan oleh data. Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2011:246) menyatakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus hingga datanya sudah jenuh. Analisis data dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif menurut Miles, Huberman, dan Saldana (2014). Alasan peneliti untuk memilih teknik analisis data menurut Miles, Huberman, dan Saldana (2014) adalah bahwa teknik analisis data tersebut cocok digunakan di dalam penelitian ini. Pemilihan teknik analisis data ini diharapkan dapat membantu peneliti dalam mendeskripsikan situasi dan kondisi yang terjadi di lapangan terkait penilaian prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah. Teknik analisis data tersebut memiliki tiga tahapan, yaitu sebagai berikut:

1. *Data condensation* (kondensasi data)

   Kondensasi data mengarah pada proses memilih, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksikan, dan/atau mengubah data yang muncul di lapangan. Data yang telah dikondensasi tersebut akan menjadi lebih kuat sehingga dapat memberi gambaran yang jelas dan hal ini memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data selanjutnya. Pada penelitian ini, peneliti melakukan observasi di lapangan dan melakukan wawancara pada sejumlah informan yang telah dipilih serta mengumpulkan beberapa dokumen yang diperlukan dengan tujuan untuk

memperoleh seluruh informasi mengenai penilaian prinsip 5C. Informasi yang telah diperoleh nantinya akan dipilah dan disesuaikan dengan fokus penelitian.

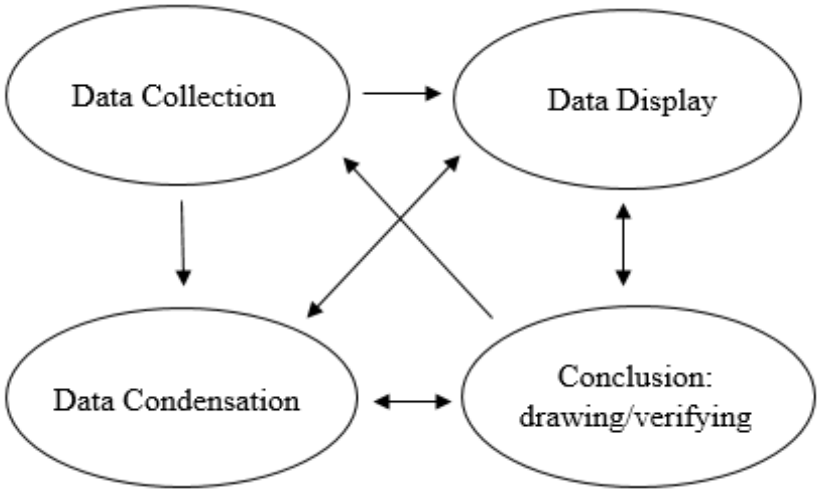
2. *Data display* (penyajian data)

Tahap selanjutnya adalah penyajian data yang bertujuan agar data yang telah dikondensasikan dapat terorganisir dan tersusun sesuai dengan pola hubungan sehingga semakin mudah dipahami. Penyajian data memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan dapat menganalisis atau mengambil tindakan lebih lanjut berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Penyajian data pada penelitian ini berupa uraian transkrip yang diperoleh dari hasil wawancara dengan para informan yang di dukung dengan gambar atau foto, maupun dokumen terkait penilaian prinsip 5C.

3. *Drawing and verifying conclusions* (penarikan kesimpulan dan verifikasi)

Tahap terakhir pada analisis data ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah apabila ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Proses untuk memperoleh bukti-bukti ini yang disebut sebagai verifikasi data. Pada penelitian ini, peneliti akan melakukan verifikasi data dengan cara: (1) mencocokkan informasi yang disampaikan oleh informan satu dengan informan yang lain dengan latar belakang yang berbeda, (2) mencocokkan informasi yang disampaikan oleh informan dengan hasil observasi di lapangan, (3) mencocokkan informasi yang disampaikan oleh informan dengan seluruh dokumen terkait penilaian prinsip 5C. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal di dukung oleh bukti-bukti yang kuat dan konsisten dengan kondisi yang

ditemukan pada saat peneliti kembali ke lapangan maka kesimpulan tersebut merupakan kesimpulan yang kredibel.



Gambar 4. Komponen dalam Analisis Data (*Interactive Model*)
Sumber: Miles, Huberman, dan Saldana (2014:10)

Sesuai dengan model alur skema di atas, berikut ini merupakan tahap analisis data dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif menurut Miles, Huberman, dan Saldana (2014) yaitu sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data primer berupa data yang telah diperoleh melalui observasi dan wawancara mengenai penilaian prinsip 5C.
2. Mempelajari data primer dan mengkategorikannya ke dalam item-item tertentu secara terperinci dan sistematis sesuai dengan fokus penelitian.
3. Mengumpulkan data sekunder berupa gambar, foto, maupun dokumen yang terkait dengan penilaian prinsip 5C.
4. Mempelajari data sekunder dan mengkategorikannya ke dalam item-item tertentu secara terperinci dan sistematis sesuai dengan fokus penelitian.

5. Menyusun dan menyajikan data yang diperoleh, baik data primer maupun data sekunder untuk memberikan deskripsi atau gambaran terkait penilaian prinsip 5C.
6. Pengambilan keputusan dan verifikasi data berdasarkan pemahaman atas data yang disajikan sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan sekaligus menjawab permasalahan yang telah dirumuskan.

H. Keabsahan Data

Keabsahan data diperlukan di dalam suatu penelitian guna menguji validitas dan reabilitas supaya data yang diperoleh sesuai dengan tujuan penelitian. Salah satu cara untuk menguji keabsahan data suatu penelitian yaitu dengan menggunakan teknik triangulasi. Menurut Sugiyono (2011:241), triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat gabungan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada. Apabila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi maka peneliti tersebut mengumpulkan data dan sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Teknik triangulasi yang digunakan di dalam penelitian ini adalah triangulasi dengan sumber. Teknik triangulasi ini dipilih untuk menggali kebenaran informasi yang telah diperoleh dari seluruh informan. Selanjutnya untuk mencapai kepercayaan tersebut, maka ditempuh langkah sebagai berikut:

1. Membandingkan perspektif seseorang dengan perspektif orang lain dengan latar belakang yang berbeda.

2. Membandingkan data hasil pengamatan yang ada di lapangan dengan data hasil wawancara.
3. Membandingkan data hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah PT Bank "X" Syariah Tbk

PT Bank "X" Syariah Tbk merupakan salah satu Bank Umum Syariah (BUS) terbesar di Indonesia. Pada awalnya PT Bank "X" Syariah Tbk didirikan di Malang, Jawa Timur dengan nama PT Bank Pasar Bersaudara Djaja berdasarkan Akta Perseroan Bank Terbatas No. 12 tanggal 8 Januari 1972. Selanjutnya nama tersebut berubah menjadi PT Bank Harfa berdasarkan Akta Berita Acara No. 27 tanggal 27 Maret 1997. Kemudian berubah menjadi PT Bank "X" Syariah Tbk karena sehubungan dengan perubahan kegiatan usaha bank dari yang semula menjalankan kegiatan usaha perbankan konvensional menjadi kegiatan usaha perbankan syariah dengan prinsip bagi hasil berdasarkan syariat Islam. PT Bank "X" Syariah Tbk beroperasi dan mulai melaksanakan kegiatan usahanya setelah mendapatkan ijin usaha dari Bank Indonesia berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 11/52/KEP.GBI/DpG/2009 tanggal 6 Oktober 2009 sebagai bank umum berdasarkan prinsip syariah dan kemudian resmi beroperasi sebagai bank umum syariah pada tanggal 2 Desember 2009.

Sejak mengawali keberadaan di industri perbankan syariah di Indonesia, PT Bank "X" Syariah Tbk secara konsisten menunjukkan kinerja dan pertumbuhan usaha yang baik. PT Bank "X" Syariah Tbk berhasil mengembangkan aset dengan pesat berkat kepercayaan nasabah yang menggunakan produk pembiayaan dan

menyimpan dananya. PT Bank "X" Syariah Tbk juga memperoleh dukungan penuh dari perusahaan induk PT Bank "X" Tbk sebagai salah satu bank swasta terbesar di antara 10 (sepuluh) bank swasta terbesar lainnya di Indonesia, serta Dubai Islamic Bank PJSC yang merupakan salah satu bank Islam terbesar di dunia yang telah membantu tumbuh kembang PT Bank "X" Syariah Tbk. Pihak bank terus berkomitmen untuk membangun kepercayaan nasabah dan masyarakat melalui pelayanan dan penawaran produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta memenuhi kebutuhan nasabah. Seiring dengan perkembangan perbankan syariah yang semakin pesat, maka sampai saat ini PT Bank "X" Syariah Tbk memiliki 22 kantor yang terdiri dari 16 Kantor Cabang, 5 Kantor Cabang Pembantu, dan 1 Kantor Kas yang telah tersebar di hampir seluruh wilayah Indonesia (*Annual Report* PT Bank "X" Syariah Tbk Tahun, 2017).

2. Visi dan Misi PT Bank "X" Syariah Tbk

a. Visi Perusahaan

Menjadi bank syariah progresif di Indonesia yang menawarkan produk dan layanan keuangan komprehensif dan inovatif untuk semua.

b. Misi Perusahaan

1) Menyediakan produk dan layanan yang kreatif, komprehensif, dan inovatif sesuai dengan kebutuhan nasabah.

2) Berkontribusi dalam pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia.

3) Mengembangkan kompetensi SDI sejalan dengan kebutuhan industri melalui pelatihan dan pemenuhan tenaga ahli perbankan syariah.

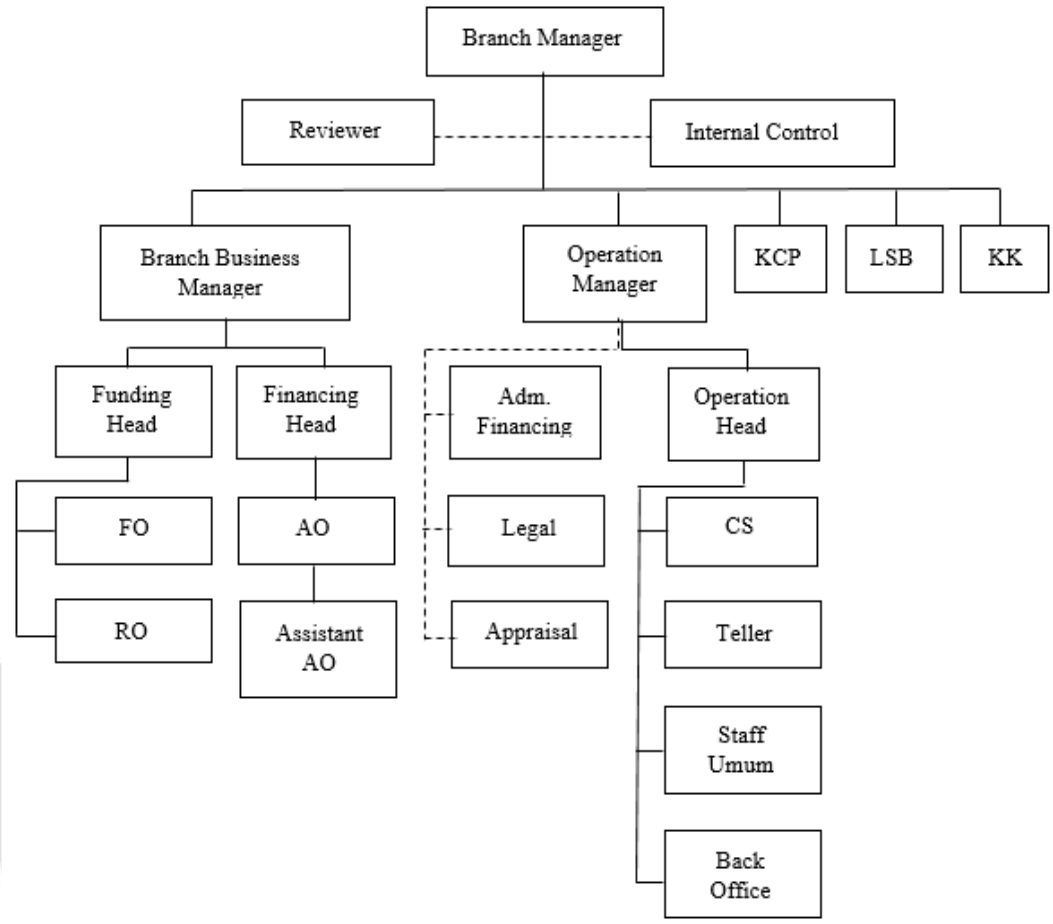
4) Menerapkan kerangka kerja tata kelola perusahaan dan pengendalian internal yang kuat dalam rangka perlindungan nasabah dan para pemangku kepentingan.

5) Menciptakan nilai bagi *shareholder*.

Sumber: *Annual Report* PT Bank "X" Syariah Tbk (2017)

3. Struktur Organisasi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki struktur organisasi. Struktur organisasi merupakan suatu cara untuk menata berbagai unsur dalam organisasi dengan sebaik-baiknya, demi mencapai beberapa tujuan yang telah ditetapkan (Kusdi, 2009:176 dalam Gammahendra, 2014). Adanya struktur organisasi memudahkan tiap bagian dan posisi untuk bekerja secara terintegrasi dengan harapan mampu mencapai tujuan perusahaan. Berikut ini merupakan struktur organisasi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang:



Gambar 5. Struktur Organisasi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

4. Deskripsi Pekerjaan

a. *Branch Manager*

1) Mengenali kebutuhan nasabah dan menjual berbagai produk dan jasa perbankan khususnya pembiayaan komersial secara proaktif.

2) Memastikan kelengkapan semua dokumen yang diperlukan sebelum pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan dilaksanakan.

3) Memelihara dan menjaga mutu portofolio pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya (antara lain: aktivitas penagihan atas tunggakan hutang pokok, marjin atau bagi hasil, dan lain-lain).

4) Monitoring proses kerja di Kantor Cabang sesuai dengan sistem prosedur yang berlaku dan melakukan pemberian persetujuan atas transaksi sesuai dengan ketentuan.
5) Monitoring *Account Officer* dalam pemenuhan administrasi atau kelengkapan semua dokumen yang diperlukan sebelum pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan dilaksanakan.
6) Monitoring *Account Officer* dalam pemenuhan dokumen TBO (*to be obtained*) maupun TBC (*to be collected*) telah terpenuhi sesuai waktunya serta berkoordinasi dengan nasabah dan bagian *custody* apabila terdapat dokumen TBO maupun TBC.
7) Menyetujui, merekomendasikan, mempertahankan dan memonitor fasilitas pembiayaan cabang termasuk jika ada yang menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

b. *Financing Head*

1) Memonitor dan mengevaluasi seluruh hasil pekerjaan *Account Officer* (*consumer* dan SME) dan pencapaian kinerjanya serta menangani transaksi-transaksi sesuai wewenangnya.
2) Mengenali kebutuhan nasabah dan menjual berbagai produk dan jasa bank untuk memenuhi kebutuhan nasabah khususnya pada produk pembiayaan secara proaktif.
3) Menjalankan pemasaran produk *financing* dan jasa-jasa atau layanan-layanan terkait produk pembiayaan lainnya sesuai dengan sistem prosedur untuk mencapai target yang ditetapkan.

4) Memastikan usulan pembiayaan baru, perubahan, pembatalan atau pelunasan dan perubahan kondisi pembiayaan yang diajukan oleh *Account Officer* (*consumer* dan SME) sudah diproses dan dianalisa sesuai dengan sistem prosedur.
5) Memelihara dan menjaga mutu portofolio pembiayaan di unit kerjanya masing-masing (antara lain: dalam hal aktivitas penagihan atas tunggakan).
6) Membina seluruh staf bidang pembiayaan melalui *coaching*, *counselling*, dan *training* agar mampu melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya secara efisien dan efektif.
7) Membangun dan mengembangkan *teamwork* bidang pembiayaan untuk mencapai target yang ditetapkan.

c. *Account Officer*

1) Mengenali kebutuhan nasabah dan menjual berbagai produk dan jasa perbankan khususnya pembiayaan komersial secara proaktif.
2) Melakukan analisa terkait segala aspek pembiayaan terhadap semua permohonan pembiayaan komersial (baru/ perubahan/ penggantian jaminan/ pelunasan/ pembatalan), antara lain meliputi: analisa pembiayaan, analisa jaminan, analisa kelengkapan dokumen, peninjauan ke lapangan untuk kemudian dituangkan ke dalam suatu memorandum.
3) Memastikan kelengkapan semua dokumen yang diperlukan sebelum pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan dilaksanakan.

4) Memenuhi kelengkapan syarat dan dokumen TBO (*to be obtained*) maupun TBC (*to be collected*) sesuai waktunya serta melakukan monitoring dan berkoordinasi dengan nasabah dan bagian *custody* apabila terdapat dokumen TBO maupun TBC.
5) Membuat permohonan pencairan pembiayaan dan MFP untuk diajukan ke Komite Pembiayaan dan selanjutnya diproses *Financing Processing* (kontrol eksposur), setelah persyaratan terpenuhi dan disetujui.
6) Memelihara dan menjaga mutu portofolio pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya (antara lain: aktivitas penagihan atas tunggakan hutang pokok, marjin atau bagi hasil, dan lain-lain).

d. *Financing Administration*

1) Melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen internal pembiayaan termasuk pemenuhan kewenangan pejabat atas pembiayaan serta memberitahukan kepada *Account Officer* bila terdapat kewenangan yang belum sesuai ketentuan.
2) Memeriksa pemenuhan kelengkapan dan kesesuaian dokumen persyaratan yang wajib dipenuhi oleh nasabah sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku serta memberikan laporan kepada *Account Officer* dan atau pimpinan cabang bilamana terdapat persyaratan yang belum dipenuhi.
3) Menindaklanjuti temuan atas kekurangan dokumen dengan cara meminta kepada unit bisnis untuk melengkapi atau memenuhi

dokumen bilamana terdapat kekurangan dokumen sebagaimana yang dipersyaratkan sesuai ketentuan yang berlaku.

4) Membuat laporan SID setiap tanggal 12 bulan berjalan (maksimal tanggal pelaporan) atas kondisi pembiayaan pada bulan sebelumnya.

5) Melakukan pendebetan angsuran nasabah yang jatuh tempo angsuran dengan bagi hasil.

e. Legal

1) Melayani permintaan *Account Officer* (unit bisnis) semua segmen untuk melakukan *review* atau pemeriksaan terhadap dokumen atau surat sebagai berikut:

a) Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3)

b) Dokumen legalitas calon nasabah atau nasabah eksisting seperti akta pendirian, anggaran dasar, maupun ijin operasional perusahaan.

c) Dokumen kontrak yang akan atau telah dibuat oleh calon nasabah dan atau nasabah eksisting, dimana *review* atas dokumen kontrak tersebut dimaksudkan agar isi kontrak dan atau pelaksanaan kontrak nantinya tidak mengganggu kepentingan bank sebagai kreditur atau calon kreditur.

2) Menyusun analisa yuridis, analisa kontak, dan opini hukum sesuai dengan permintaan *Account Officer*.

3) Melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan untuk melaksanakan ketentuan dalam SP3 yang menjadi dasar pemberian pembiayaan.

4) Memberikan opini legal atas pertanyaan atau permasalahan hukum yang diajukan *Account Officer*.
5) Memberikan asistensi legal bilamana diperlukan dan diminta oleh *Account Officer* dalam legal *meeting* yang mengandung *dealing process* atau *negotiation process*, baik dengan nasabah atau calon nasabah.
6) Mengelola, mengadministrasikan, serta membuat sistem *database* yang sistematis informatif tentang penyelesaian akad pembiayaan dan jaminan, monitoring kinerja Notaris/PPAT rekanan.
7) Membantu bagian *custody* untuk menyediakan data dan informasi pokok dan tambahan terkait dengan aspek legal nasabah pembiayaan dalam rangka proses audit, baik yang dilakukan oleh internal audit maupun eksternal audit.

Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

5. Produk dan Layanan PT Bank "X" Syariah Tbk

a. Produk Dana

Beberapa produk dana yang ditawarkan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk, yaitu meliputi:

1) Tabungan SimPel iB

Simpanan Pelajar (SimPel) iB merupakan tabungan untuk siswa atau pelajar dengan persyaratan yang mudah dan sederhana serta fitur menarik yang bertujuan mendorong budaya menabung sejak dini.

2) Tabungan iB

Tabungan iB merupakan tabungan yang memberikan kebebasan untuk nasabah dalam bertransaksi di PT Bank "X" Syariah Tbk yang tetap aman dan terpercaya.

3) Tabungan Fleksibel iB

Tabungan Fleksibel iB memberikan tingkat nisbah semakin tinggi dengan semakin besarnya saldo mengendap.

4) Tabungan Bisnis iB

Tabungan Bisnis iB merupakan rekening tabungan investasi yang memungkinkan nasabah mengelola dana bisnis dengan hasil yang optimal.

5) Giro iB

Giro iB merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *Wadiah* demi mendukung kelancaran usaha nasabah.

6) Deposito iB

Deposito iB merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah*.

7) Simpanan Fleximax iB

Simpanan Fleximax iB merupakan simpanan dengan cara penarikan yang fleksibel sesuai rencana nasabah dengan hasil optimal.

8) Tabungan Haji iB

Tabungan Haji iB merupakan rekening tabungan berprinsip *Wadiah* dengan jumlah setoran awal tertentu yang ditujukan untuk

mewujudkan rencana ibadah Haji.

9) Tabungan Umrah iB

Tabungan Umrah iB merupakan rekening tabungan berprinsip *Wadiah* dengan jumlah setoran awal yang ringan ditujukan untuk perencanaan ibadah Umrah nasabah.

10) Tabungan Rencana iB

Tabungan Rencana iB merupakan tabungan berjangka yang ditujukan untuk membantu nasabah memenuhi segala rencana dengan 2 (dua) pilihan jenis setoran rutin atau non-rutin (bebas) yang dilengkapi dengan asuransi jiwa.

b. Produk Jasa

Beberapa produk jasa yang ditawarkan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk, yaitu meliputi:

1. ATM Card iB

ATM Card iB merupakan produk layanan dari PT Bank "X" Syariah Tbk yang memberikan keleluasaan untuk dapat bertransaksi di 15 jaringan ATM milik PT Bank "X" Syariah Tbk, lebih dari 970 jaringan ATM Bank "X", dan 77.000 ATM Bersama.

2. SDB iB

Safe Deposit Box iB merupakan layanan penyewaan SDB PT Bank "X" Syariah Tbk yang dapat membantu nasabah merasa aman dan nyaman dalam menyimpan dokumen ataupun benda berharga.

3. *Cash Management System* (CMS) iB

Cash Management System (CMS) iB merupakan fasilitas atau layanan bagi nasabah korporasi PT Bank "X" Syariah Tbk untuk melakukan pengelolaan transaksi keuangan secara *online*, cepat, dan mudah melalui jaringan internet (*web based*).

c. Produk Pembiayaan

Beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk, yaitu meliputi:

1) Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) iB

PPR iB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian properti berupa rumah, ruko atau rukan, baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun *non-developer*, pembangunan (konstruksi), dan renovasi.

2) Pembiayaan Pemilikan Mobil (PPM) iB

PPM iB adalah pembiayaan untuk kepemilikan mobil, baik baru maupun bekas.

3) Pembiayaan Investasi (PI) iB

PI iB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada perorangan, badan usaha, maupun badan hukum untuk kebutuhan investasi.

4) Pembiayaan Modal Kerja (PMK) iB

PMK iB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada perorangan, badan usaha, maupun badan hukum untuk kebutuhan modal kerja.

5) Pembiayaan Multi Jasa (PMJ) iB

PMJ iB merupakan pembiayaan untuk pemenuhan kebutuhan serbaguna yang bersifat jasa atau manfaat yang dibutuhkan nasabah.

6) Bank Garansi

Bank Garansi iB merupakan produk layanan dalam penerbitan bank garansi yang menjadi mitra proyek dalam transaksi bisnis dalam dan luar negeri.

d. Produk Tresuri

Produk tresuri yang ditawarkan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk adalah berupa layanan tresuri.

e. Jasa Operasional

Beberapa jasa operasional yang ditawarkan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk, yaitu meliputi:

1) Kliring

Penagihan warkat bank lain dimana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring.

2) *Intercity Clearing*

Jasa penagihan warkat (cek atau bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya.

3) RTGS (*Real Time Gross Settlement*)

Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank, baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.

4) Transfer Dalam Kota (LLG)

Jasa transfer uang antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.

5) Referensi Bank

Surat keterangan yang diterbitkan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.

6) *Standing Order*

Fasilitas kemudahan yang diberikan kepada nasabah yang dalam transaksi finansialnya harus memindahkan dari suatu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang.

Sumber: *Annual Report* PT Bank "X" Syariah Tbk (2017)

B. Penyajian Data

1. Penilaian *character* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Character merupakan suatu penilaian terkait watak atau sifat pribadi yang dimiliki calon nasabah. *Character* menjadi salah satu tolok ukur yang digunakan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Penilaian ini dilakukan dalam rangka untuk memastikan bahwa calon nasabah telah bersikap jujur dan kooperatif dalam menyampaikan seluruh informasi kepada pihak bank sehingga pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut mempunyai itikad baik untuk membayar kembali fasilitas pembiayaan yang diharapkan tidak akan menimbulkan masalah bagi bank di kemudian hari. Penilaian *character* yang sesuai dengan prinsip syariah

dalam menilai calon nasabah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yaitu meliputi:

a. Riwayat hidup calon nasabah

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Memang di awal kita akan mempertimbangkan riwayat hidup nasabah. Kita bisa tahu informasi tentang riwayat hidup nasabah itu dengan melihat CV pribadinya. Dari situ kita akan lihat berapa lama nasabah berkecimpung di industri itu dan pengalaman yang nasabah punya. Semakin banyak pengalamannya di bidang itu maka kita bisa menilai kalau watak nasabah itu bagus karena nasabah berarti *well know* sama usahanya. Kemudian dalam menilai riwayat hidup nasabah kita juga perlu tahu apakah nasabah atau *key person* punya rekam jejak yang negatif atau tidak, misalnya ada atau tidaknya keterlibatannya dengan perkara hukum, dan sebagainya. Itu yang paling kita perhatikan."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Kalau riwayat hidup nasabah biasanya yang kita lihat itu *background*-nya dan salah satunya adalah *background* keluarganya, seperti berasal dari keluarga pengusaha atau keluarga kaya itu bisa jadi pertimbangan kita. Kemudian kita lihat juga profesionalitas nasabah supaya kita tahu kalau nasabah memang profesional dan kompeten di bidang usahanya. Kita tahunya dengan cara minta CV atau *background* nasabah secara pribadi. Nanti dari CV kita bisa tahu *historical jobdesk*-nya, pengalamannya, dan semua itu akan kelihatan. Selain profesionalitas nasabah kita juga harus tahu nasabah sedang terkena masalah hukum atau tidak. Jadi kita harus pastikan bahwa nasabah itu sedang tidak terlibat dengan kasus hukum, misalnya pencucian uang, jaringan teroris, dan sebagainya yang termasuk tindakan kriminal."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Sebelum kita menilai karakter nasabah lebih jauh, biasanya kita akan melihat dan mempertimbangkan riwayat hidup nasabah. Supaya bisa tahu riwayat hidupnya makanya kita perlu minta CV dari para pengurus perusahaan, walaupun yang paling kita lihat adalah CV dari *key person*-

> nya. Nanti dari CV itu kita lihat pengalamannya atau *history*-nya di bidang usaha itu. Jadi kita bisa tahu kalau *key person* itu memang profesional dan kompeten. Selain itu kita juga paling tidak harus tahu siapa yang jadi penerus usaha, misalnya anak yang juga berkecimpung di bisnis yang sama dan kita juga perlu waspada kalau misalnya *key person* punya dua atau lebih istri karena keluarga bisa juga berpengaruh ke pembiayaan bermasalah. Kemudian yang perlu kita lihat juga dari riwayat hidup adalah *key person* tersebut sedang menghadapi permasalahan hukum atau tidak. Semua informasi itu paling tidak bisa kita jadikan sebagai informasi awal menilai calon nasabah dari sisi karakter dengan lebih mendalam."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, menyatakan bahwa:

> "Dari riwayat hidup itu paling tidak kita bisa tahu sisi profesionalisme nasabah dalam menjalankan usahanya. Kita akan melihat sejauh mana pemahaman dan pengalamannya dalam bidang usaha yang akan kita biayai itu karena memang ada tipikal nasabah yang *well know* terhadap usahanya dan ada juga yang memang hanya sebatas pengurus sehingga kurang paham dengan usaha itu. Jadi semakin banyak pengalamannya maka kita bisa yakin kalau dari sisi watak atau karakternya dia bagus. Minimal kita tahu informasi tentang riwayat hidup nasabah itu dari CV. Kemudian kita juga harus tahu nasabah punya masa lalu yang baik atau tidak, misalnya nasabah pernah bermasalah atau tidak di lingkungannya, atau mungkin berurusan dengan pihak kepolisian. Jadi kita harus benar-benar pastikan bahwa riwayat hidup nasabah itu memang sesuai dengan kriteria kita."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah adalah berdasarkan riwayat hidupnya. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai riwayat hidup calon nasabah atau *key person* perusahaan secara keseluruhan. *Key person* merupakan seseorang yang memegang peranan penting dalam suatu perusahaan, baik sebagai pemilik maupun pengurus perusahaan. Di dalam suatu perusahaan minimal terdapat 1 (satu) *key person* yang riwayat hidupnya perlu ditinjau oleh pihak bank. Hal ini dilakukan dalam

rangka untuk memastikan bahwa calon nasabah penerima fasilitas telah memiliki riwayat hidup yang sesuai dengan kriteria bank.

I. INFORMASI NASABAH DAN GROUP

1. Informasi Umum:

Nama nasabah	PT. ABC
Alamat kantor/rumah	Jl. XX – Surabaya
Alamat *website* Nomer Telp/Fax	www.ABC.com 031 – XXXXXXX
Bidang usaha	Developer & Konstruksi
Key person:	
- Direktur Utama - Direktur - Manager Keuangan	AA BB CC
Berusaha/beroperasi sejak	Berdasar akta pendirian no. XX tanggal 24 Mei 2004
Hubungan dengan Bank	Baru
Kontak person (*key person*):	031-XXXXXXX (082-XXXXXXXXX)

Gambar 6. Informasi Umum Calon Nasabah dan Group
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

Pada tahap pertama, pihak bank akan mencari seluruh informasi tentang riwayat hidup calon nasabah yang mana informasi tersebut dapat diperoleh dengan cara meminta dokumen *curriculum vitae* (CV) *key person* perusahaan. *Curriculum vitae* atau daftar riwayat hidup merupakan suatu dokumen yang memuat informasi umum tentang profil pribadi seseorang, termasuk beberapa informasi diantaranya yaitu bidang keahlian atau *skill*, maupun *historical job desk* atau pengalamannya di bidang usaha yang akan dibiayai. Dari informasi tersebut maka pihak bank mampu memperoleh gambaran mengenai riwayat hidup calon nasabah dan merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut memang benar-benar memahami bisnisnya dengan baik, profesional, serta berkompeten di bidang usahanya. Kemudian informasi ini akan digunakan pihak bank

sebagai informasi awal untuk menggali informasi tentang riwayat hidup calon nasabah secara lebih mendalam sehingga dapat dijadikan dasar untuk tahap penilaian yang selanjutnya.

CURRICULUM VITAE (CV)

DATA PRIBADI

Nama	AA
Tempat, tanggal lahir	Surabaya, 13 April 1955
Alamat	Jl. XYZ Surabaya, Jawa Timur
Agama	Kristen
Status Perkawinan	Kawin
Pekerjaan	Wiraswasta
Kewarganegaraan	WNI
No. Telp / HP	081-XXXXXXXXX
Email	aa.property@gmail.com

BIDANG KEAHLIAN
1.

PENGALAMAN KERJA
1.

PENDIDIKAN
1.

KURSUS DAN PELATIHAN
1.

Gambar 7. *Curriculum Vitae* (CV) Calon Nasabah
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

b. Profesionalisme Pengurus / Pemilik:
PT. ABC dipimpin oleh orang yang cukup kompeten di bidang arsitek yaitu Bpk. Ir. AA dan BB, ST (putra dari bapak Ir. AA). Bapak Ir. AA dikenal memiliki *track record* yang baik di bidang usaha developer dan konstruksi sejak tahun 1985 pada saat beliau bekerja pada perusahaan konstruksi di Surabaya. Hal ini terbukti dari beberapa proyek yang telah sukses dikerjakan sampai dengan saat ini.

Gambar 8. Profesionalisme *Key Person* Perusahaan
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

Selanjutnya pihak bank akan melihat dan mempertimbangkan kondisi dari latar belakang keluarga calon nasabah. Terdapat beberapa informasi yang diperoleh pihak bank apabila dilihat dari sisi latar belakang keluarga, seperti asal kalangan keluarga, ada atau tidaknya seseorang yang ditunjuk sebagai penerus usaha, jumlah istri, dan sebagainya. Seluruh informasi tentang kondisi latar belakang keluarga dapat diperoleh dengan cara melakukan wawancara secara mendalam kepada calon nasabah.

Kemudian pihak bank juga akan melihat dan meninjau seluruh daftar rekam jejak negatif yang mungkin dimiliki calon nasabah. Terdapat beberapa informasi yang diperoleh pihak bank dari daftar tersebut, seperti adanya keterlibatan calon nasabah dengan permasalahan hukum, dan informasi lainnya. Berdasarkan Revisi I Kebijakan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk September 2014, pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah yang akan dibiayai tersebut tidak memiliki daftar rekam jejak negatif. Hal ini dapat dilakukan dengan cara melakukan verifikasi identitas calon nasabah melalui sumber independen lainnya, yaitu sebagai berikut:

1) Daftar Teroris dan/atau Daftar Terduga Teroris dan Organisasi Teroris (DTTOT) yang diterbitkan oleh Kepolisian Republik Indonesia atau Bank Indonesia atau Otoritas Jasa Keuangan.
2) Daftar Hitam Nasional (DHN).
3) Data lainnya yang dimiliki bank.

b. Verifikasi data dengan melakukan *interview*

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Pada saat awal bertemu nasabah pasti kita akan minta semua data pribadi dan usahanya. Setelah itu kita akan lakukan *interview* dan dari situ paling tidak kita sudah punya gambaran awal tentang nasabah dan usahanya. Kita tidak cukup sekali atau dua kali mengadakan pertemuan dan melakukan *interview* dengan nasabah karena banyak sekali informasi yang harus kita gali. Jadi perlu beberapa kali pertemuan dan melakukan *interview* dengan nasabah dan untuk nasabah baru kita bisa bertemu lebih dari lima kali. Dari kegiatan *interview* kita bisa lihat nasabah itu konsisten atau tidak sama ucapannya. Misalnya, pada pertemuan pertama kita tanya tentang usahanya dan kemudian kita tanyakan kembali di pertemuan keempat atau kelima. Dari situ kita lihat nasabah konsisten atau tidak dengan jawabannya selama ini karena ada beberapa nasabah yang malah menutupi informasi dan hanya menyampaikan informasi yang baik-baik saja supaya pembiayaannya disetujui. Makanya kita harus jeli untuk menggali dan menangkap semua informasi yang disampaikan nasabah. *Interview* ini kita lakukan dengan tujuan mencocokkan antara data yang sudah kita terima sama ucapan nasabah apakah sudah sesuai atau belum sehingga kita bisa memastikan kalau data itu benar-benar asli dan tidak dipalsukan."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Biasanya kita di pertemuan awal itu melakukan proses inisiasi nasabah. Jadi kita melakukan *interview* terhadap nasabah dan kita akan lihat data-datanya untuk mencari informasi awal tentang nasabah dan kebutuhannya. Pada pertemuan tersebut kita akan menggali semua informasi tentang baik buruknya usaha nasabah. Tapi tidak jarang juga nasabah itu menyerahkan data yang ternyata sudah dipalsukan dan kita tahunya setelah mengecek semua datanya dan nasabah juga tidak menceritakan hal-hal yang buruk di perusahaannya. Itu berarti nasabah sudah tidak jujur dalam memberikan informasi ke kita sehingga kita bisa menilai kalau watak atau karakter nasabah tersebut sudah tidak baik. Jadi makanya kita harus benar-benar memastikan kalau data yang diserahkan ke kita memang sesuai dengan hasil *interview* sehingga kita bisa menilai kalau nasabah yang akan kita biayai memang orang yang jujur."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Pada saat proses awal itu biasanya kita akan bertemu dengan nasabah dan minta dokumen pribadi dan usaha nasabah yang dibutuhkan untuk memenuhi syarat permohonan pembiayaan. Kemudian kita akan lakukan *interview* untuk mencocokan antara data yang sudah kita terima dan omongan nasabah dan bahkan kita juga akan melakukan kunjungan nasabah. Dari sini kita bisa lakukan *cross check* antara data yang kita terima dengan kondisi yang ada di lapangan dan apakah data itu juga sudah sesuai dengan apa yang disampaikan oleh nasabah. Hal ini perlu kita lakukan untuk memastikan kalau data nasabah yang kita terima itu memang benar dan sesuai dengan fakta di lapangan dan nasabah memang jujur dalam menyampaikan informasi ke kita."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, mengatakan bahwa:

> "Memang pertama kali yang saya lihat adalah mulai cara nasabah mendeskripsikan usahanya, cara nasabah untuk menceritakan data yang ada, bagaimana nasabah menceritakan dari sisi kelengkapan data yang dia punya. Kalau namanya usaha seharusnya datanya valid, rinci, tersimpan, dan teradministasi dengan baik. Biasanya kita akan sinkronkan antara cerita nasabah dan data yang diserahkan ke kita dan dari situ biasanya sudah kelihatan. Maksudnya kalau pada saat *interview* itu data yang kita pegang pasti rata-rata fotokopian. Biasanya kita akan melakukan *random sampling* antara data fotokopian dan data aslinya dimana kita bisa tahu antara data fotokopian sama data asli itu sama atau tidak. Selanjutnya kita akan lakukan verifikasi *by* lisan, artinya kita lakukan *cross check* antara data yang kita terima fotokopian dan jawaban nasabah. Kalau jawabannya sama berarti antara data yang diberikan dan hasil verifikasi *by* lisan itu sudah sesuai dan kita bisa menilai bahwa nasabah punya watak yang baik karena dia jujur dalam menyampaikan informasi ke kita."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu langkah yang dapat dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah adalah dengan melakukan verifikasi data melalui *interview*. Pada tahap awal pertemuan, pihak bank tentu belum mengenal calon nasabah dan usahanya dengan baik sehingga pihak bank perlu untuk mencari seluruh informasi tersebut yang mana kegiatan ini disebut dengan proses inisiasi nasabah. Saat

proses tersebut berlangsung, pihak bank akan meminta seluruh dokumen calon nasabah yang diperlukan untuk memenuhi syarat pengajuan permohonan fasilitas pembiayaan. Dokumen tersebut berupa fotokopi dokumen identitas pribadi maupun usaha calon nasabah yang kemudian akan dicocokkan dengan dokumen asli oleh pihak bank. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa fotokopi dokumen yang diterima pihak bank telah sesuai dengan dokumen aslinya sehingga pihak bank merasa yakin bahwa fotokopi dokumen tersebut memang asli dan tidak dipalsukan. Akan tetapi, terkadang pihak bank masih menemukan adanya dokumen palsu yang mana antara fotokopi dokumen dan dokumen asli calon nasabah tersebut memuat informasi yang tidak sesuai. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi terjadinya hal tersebut maka pihak bank juga akan melakukan verifikasi data secara lisan melalui *interview*.

Terdapat beberapa informasi mengenai pribadi dan usaha calon nasabah yang harus diverifikasi secara lisan dengan tujuan untuk mengetahui dan memastikan kebenaran data yang tercantum di dalam fotokopi dokumen. Menurut Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk, secara umum informasi yang diperoleh dari kegiatan wawancara adalah sebagai berikut:

1) Informasi umum mengenai perusahaan (pengurus, modal, bidang usaha, riwayat perusahaan, dan lain-lain);
2) Jenis permohonan nasabah meliputi tujuan, jumlah, jangka waktu, cara penarikan dan pelunasan, dan lain-lain;
3) Keadaan keuangan berupa penjelasan setiap pos neraca yang disampaikan,

jika nasabah tidak menyampaikan laporan keuangan maka wawancara harus diarahkan sedemikian rupa sehingga dapat dihasilkan laporan keuangan;

4) Jaminan berupa kepemilikan jaminan, *marketabilitas* sampai dengan kesediaan nasabah menutup asuransi atas jaminan yang diserahkan.

Apabila informasi yang disampaikan calon nasabah secara lisan sudah sesuai dengan informasi yang tercantum pada fotokopi dokumen, maka pihak bank dapat menilai bahwa seluruh data yang telah diterima tersebut dapat diyakini kebenarannya serta calon nasabah telah bersikap jujur dan kooperatif dalam menyampaikan informasi. Kemudian pihak bank akan melakukan kunjungan calon nasabah untuk memastikan benar atau tidaknya fotokopi dokumen yang telah diterima dan informasi secara lisan dengan kondisi yang ada di lapangan. Namun, pihak bank tidak menggunakan informasi dari *interview* secara bulat-bulat untuk menilai *character* calon nasabah dengan alasan masih adanya calon nasabah yang tidak jujur dan tidak kooperatif ketika menyampaikan seluruh informasi tersebut sehingga informasi yang diperoleh dari *interview* dianggap kurang valid oleh pihak bank. Hal ini dikarenakan calon nasabah masih terkesan menutupi beberapa informasi yang dianggap kurang baik mengenai pribadi maupun usahanya dan kondisi ini dapat dilihat dari adanya ketidakkonsistenan jawaban yang diberikan calon nasabah atas pertanyaan yang diberikan oleh pihak bank. Oleh karena itu, pihak bank perlu untuk lebih jeli dalam menggali setiap informasi yang disampaikan calon nasabah agar dapat memastikan bahwa data yang telah diterima tersebut sesuai aslinya.

Gambar 9. Proses Inisiasi Calon Nasabah dan Verifikasi Data melalui *Interview*

Sumber: Data Diolah (2018)

c. Reputasi calon nasabah di lingkungan usaha

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Untuk bisa tahu reputasinya nasabah itu kita bisa menggali dan mendapatkan informasi secara detail melalui kompetitor. Kompetitor itu biasanya orang yang jujur karena tidak punya *interest* terhadap nasabah jadi kompetitor bisa memberikan informasi tentang baik buruknya nasabah. Kadang ada juga kompetitor yang memberi informasi kalau nasabah itu ternyata selama ini orang yang tidak jujur, adanya monopoli atau apa, punya hubungan khusus dengan pemilik tender, dan sebagainya. Informasi itu hanya bisa digali dari kompetitor nasabah dengan melakukan *community checking*. Kalau reputasi nasabah itu bagus di mata kompetitor maka berarti kita bisa menilai bahwa watak dari nasabah memang baik."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Kita pasti pertimbangkan juga reputasi nasabah di lingkungan usahanya. Biasanya untuk bisa tahu reputasi nasabah di lingkungannya itu kita akan lakukan *cross check* ke rekanan komunitas. Komunitas ini adalah sesama pengusaha sejenis dan merupakan pesaing usaha. Kalau dari rekanan

> komunitasnya diperoleh informasi yang positif berarti kita bisa menilai bahwa nasabah yang akan kita biayai itu memang punya reputasi yang bagus. Tapi kalau diperoleh informasi yang negatif berarti nasabah punya reputasi yang kurang bagus dan itu mengindikasikan kalau watak nasabah kurang baik."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Reputasi nasabah di lingkungan usahanya sudah pasti kita jadikan sebagai pertimbangan. Supaya kita bisa tahu reputasi nasabah di lingkungan usahanya itu biasanya kita akan melakukan yang namanya *community checking*. Kalau *community checking* itu berarti kita harus pandai-pandainya mencari komunitas yang bergerak di usaha yang sama dengan nasabah dan kemudian kita lakukan *cross check* ke mereka untuk mendapatkan informasi secara rinci tentang nasabah, misalnya kira-kira tahu nggak tentang nasabah dan usahanya, pernah kerjasama atau tidak dengan nasabah, bagaimana *track record*-nya. Nanti dari hasil *community checking* itu kita paling tidak bisa mendapat gambaran tentang watak nasabah yang akan kita fasilitasi."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, mengatakan bahwa:

> "Kita juga akan mempertimbangkan reputasi nasabah di komunitasnya. Kalau di tempat kita itu ada yang namanya metode *community checking*. *Community checking* kita lakukan terhadap komunitas, pesaing, dan rekan kerja nasabah. Kalau setelah kita lakukan *community checking* dan ternyata hasilnya diatas 50% itu negatif berarti kita perlu hati-hati karena kita mendapatkan gambaran kalau nasabah itu punya reputasi yang buruk di komunitasnya. Kalau hasilnya 80-90% positif berarti kita bisa pastikan bahwa nasabah punya *track record* yang cukup baik di lingkungannya."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah adalah berdasarkan reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya secara keseluruhan. Pihak bank telah menetapkan suatu metode yang dapat

digunakan untuk menilai reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya dan metode tersebut dinamakan *community checking*. *Community checking* biasa dilakukan oleh pihak bank untuk mencari informasi secara mendalam terhadap rekanan komunitas usaha calon nasabah. Rekanan komunitas usaha adalah para pengusaha yang bergerak di bidang usaha yang sama dengan calon nasabah dan biasa disebut dengan istilah kompetitor atau pesaing usaha. Terdapat beberapa informasi yang dapat diperoleh pihak bank dari rekanan komunitas usaha calon nasabah, antara lain hubungan yang terjalin antara kompetitor dan calon nasabah secara personal, persaingan usaha kompetitor dan calon nasabah, maupun informasi lainnya. Pihak bank perlu melakukan *community checking* dengan alasan bahwa rekanan komunitas usaha cenderung untuk lebih bersikap jujur dalam menyampaikan informasi tentang baik dan buruknya calon nasabah sehingga informasi tersebut dapat dipercaya.

Apabila informasi yang diperoleh dari *community checking* cenderung mengarah ke arah positif, maka dapat memberikan gambaran kepada pihak bank bahwa calon nasabah yang akan dibiayai tersebut mempunyai hubungan dan persaingan usaha yang baik dengan para kompetitornya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa calon nasabah memang memiliki reputasi yang baik di lingkungan usahanya dan selalu menjaga reputasinya. Hal ini tentu berbeda dengan informasi yang cenderung mengarah ke arah negatif dimana memberikan gambaran kepada pihak bank bahwa calon nasabah yang akan dibiayai tersebut tidak mempunyai hubungan dan persaingan usaha yang baik dengan para kompetitornya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa calon

nasabah memang memiliki reputasi yang kurang baik di lingkungan usahanya dan tidak menjaga reputasinya.

d. Bank Indonesia (BI) *checking* dan informasi antar bank

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Kita menggunakan BI *checking* untuk mengecek konduite atau kemampuan bayar nasabah ke bank selama ini. Kalau nasabah sudah pernah berhubungan dengan bank pasti semua informasi tentang nasabah akan ketahuan dari BI *checking*. Informasi BI *checking* detail sekali, mulai dari hutang nasabah di bank lain, jangka waktunya, besarnya bunga, jaminan yang diserahkan, sampai *track record*-nya selama ini. Kalau dari hasil BI *checking* diperoleh informasi bahwa nasabah sering telat bayar walaupun tidak sampai macet tentu harus kita jadikan pertimbangan karena dari hasil itu kita bisa dapat gambaran kalau watak nasabah memang kurang baik. Tapi kalau nasabah ternyata pembayaran ke bank itu lancar, tepat waktu, tentu kita bisa lihat bahwa nasabah memang punya watak yang baik karena punya itikad untuk membayar kewajibannya ke bank. Jadi sebelum memberi pembiayaan maka kita harus pastikan kalau pembayaran nasabah di bank lain itu lancar dan tepat waktu atau kol 1."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Kita punya beberapa metode untuk menilai watak nasabah dan pertama kali kita jelas menggunakan BI *checking* yang sekarang dikelola oleh OJK yang sistemnya iDeb. BI *checking* kita gunakan untuk mengetahui *record* nasabah, misalnya nasabah punya pembiayaan di bank lain pasti itu akan kelihatan semua. Menurut saya untuk menilai watak nasabah dari hasil BI *checking* itu hanya digunakan di awal saja selama nasabah punya fasilitas di bank. Jadi kita bisa menilai watak nasabah baik atau tidak itu bisa dari *record* pembayarannya. Hanya saja BI *checking* tidak menjadi jaminan watak nasabah itu bagus karena mungkin untuk kondisi saat ini pelaporannya ada yang ditahan jadi seolah-olah nasabah masih bagus pembayarannya padahal sebenarnya sudah mulai menurun. Jadi banyak informasi yang ditutupi dan ditahan oleh pihak pelapor. Tapi memang selama ini kita pakai BI *checking* untuk melihat riwayat pembayarannya. Selain BI *checking*, kita juga bisa tanya ke teman bank. Kalau tidak punya kenalan di bank lain biasanya dari BI *checking* sudah cukup karena informasinya sekarang juga sudah lengkap."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Jadi untuk menilai watak nasabah itu salah satu yang kita lakukan adalah menggunakan BI *checking* dan sekarang sudah diambilalih oleh OJK yang nama sistemnya adalah iDeb. Dari hasil BI *checking* bisa kelihatan untuk fasilitas nasabah dimana saja. Informasi BI *checking* sekarang lengkap, mulai dari plafond, fasilitas nasabah di bank lain, jangka waktu pembiayaannya itu mulai dari kapan sampai kapan waktu jatuh tempo, sisa *outstanding*, kondisinya lancar atau tidak, dan bahkan untuk jaminannya juga sudah tertulis lengkap disitu dan sampai yang *appraisal* jaminannya pun ada. BI *checking* ini pasti kita lakukan karena memang sudah pakem. Tapi kalau kita ingin memastikan kondisi pembayaran nasabah maka kita bisa tanyakan ke AO kenalan kita di bank lain yang nasabah itu juga punya fasilitas disana. Kalau memang kita tidak punya kenalan maka kita hanya bisa lihat dari hasil BI *checking* itu karena tidak mungkin juga kita lakukan *cross check* semuanya ke teman AO di bank lain karena belum tentu mereka mau memberi informasi. Kalau sudah jelas fasilitas nasabah disitu lancar maka kita tidak perlu lagi tanya ke AO kenalan kita."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Memang kita bisa menilai watak nasabah dari hasil BI *checking*-nya. Dari hasil BI *checking* itu kita bisa tahu karakter nasabah selama ini pada saat berhubungan dengan bank lain, walaupun tidak bisa kita jadikan patokan. Tapi minimal kita bisa tahu hubungannya dengan bank lain itu bagus atau tidak dan itu bisa jadi pegangan awal buat kita. BI *checking* adalah fasilitas yang digunakan bank-bank untuk bisa melihat riwayat fasilitas nasabah. Jadi kita cukup tahu riwayat fasilitas nasabah dari BI *checking* tanpa harus konfirmasi ke bank lain. Tapi BI *checking* tidak menunjukkan ketepatan tanggal, jadi selama pembayarannya tidak lewat bulan maka hasil BI *checking*nya selalu bagus. Jadi kita akan coba konfirmasi ke AO kenalan kita di bank lain supaya tahu apakah nasabah bayarnya selalu mepet dengan akhir bulan atau selalu telat hari walaupun tidak telat bulan, itu bisa kita cek informasinya ke bank lain. Jadi memang senjata utama kita adalah BI *checking*. Kita bisa tahu karakter nasabah itu bagus kalau hasil BI *checking* di bank lain masuk di kol 1."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu langkah yang dapat dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah

adalah dengan melakukan *bank checking*, baik melalui Bank Indonesia (BI) *checking* maupun informasi antar bank. Sesuai dengan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk yang menyatakan bahwa terdapat salah satu jenis investigasi pembiayaan yang harus dilakukan oleh pihak bank sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah yaitu dengan mencari informasi antar bank melalui BI *checking* dan/atau *bank to bank checking*. Adapun sumber informasi yang digunakan oleh pihak bank, antara lain:

1) Permintaan informasi minimal kepada Bank Indonesia setempat, dan bank syariah setempat;
2) Bank-bank lain setempat, maupun bank lain yang terinformasi pernah berhubungan dengan nasabah.

Pihak bank perlu melakukan BI *checking* maupun *bank to bank checking* untuk mencari dan meminta informasi terkait riwayat fasilitas pembiayaan calon nasabah sehingga memperoleh gambaran mengenai hubungan calon nasabah dengan perbankan. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai riwayat fasilitas pembiayaan calon nasabah secara keseluruhan.

Tahap pertama yang biasa dilakukan pihak bank dalam menilai calon nasabah adalah mencari dan mengecek informasi mengenai riwayat fasilitas pembiayaan calon nasabah maupun para pengurus perusahaan melalui metode BI *checking*. Pada awalnya, BI *checking* dikelola oleh Bank Indonesia guna memfasilitasi seluruh bank umum untuk melakukan pertukaran informasi fasilitas pembiayaan yang pernah diterima calon nasabah. Akan tetapi, saat ini informasi mengenai riwayat fasilitas pembiayaan tersebut telah diambilalih

oleh Otoritas Jasa Keuangan yang kemudian istilahnya juga berubah menjadi Informasi Debitur atau disingkat dengan "ideb". Seluruh informasi yang ditampilkan pada BI *checking* maupun Informasi Debitur pada dasarnya adalah sama. Informasi yang diperoleh dari metode tersebut akan digunakan pihak bank sebagai pegangan awal untuk menilai calon nasabah secara lebih mendalam.

Calon nasabah yang pernah berhubungan dengan pihak perbankan tentu memiliki riwayat fasilitas pembiayaan dimana informasi tersebut dapat dilihat dan diperoleh dari BI *checking*. Terdapat beberapa informasi yang diperoleh dari metode tersebut, antara lain jumlah plafond atau batas maksimal pembiayaan yang dapat dicairkan oleh pihak bank, sisa *outstanding* (O/S) atau sisa pembiayaan yang tercatat pada rekening pinjaman, besarnya bunga, tujuan penggunaan fasilitas pembiayaan, kualitas pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, maupun informasi lainnya. Pihak bank perlu mengecek informasi riwayat fasilitas pembiayaan dengan menggunakan metode BI *checking* guna mengetahui sejauh mana konduite atau kemampuan calon nasabah untuk membayar kembali fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Namun, informasi yang diperoleh dari BI *checking* tentu tidak digunakan begitu saja oleh pihak bank dalam menentukan baik atau tidaknya *character* calon nasabah. Hal ini dikarenakan masih terdapat kemungkinan adanya informasi yang sengaja ditutupi oleh pelapor atau bank lain dimana kualitas pembiayaan calon nasabah di bank tersebut masih berada di dalam kategori kolektibilitas I (lancar) meskipun dari segi pembayarannya sudah mulai menurun, seperti

adanya keterlambatan pembayaran. Terlepas dari risiko tersebut, pihak bank tetap menggunakan informasi dari BI *checking* untuk memperoleh gambaran mengenai fasilitas pembiayaan yang pernah diterima calon nasabah. Pihak bank harus memastikan bahwa kualitas pembiayaan calon nasabah berada di kolektibilitas I (satu) sehingga pihak bank merasa yakin bahwa pembiayaan tersebut nantinya akan berjalan dengan lancar.

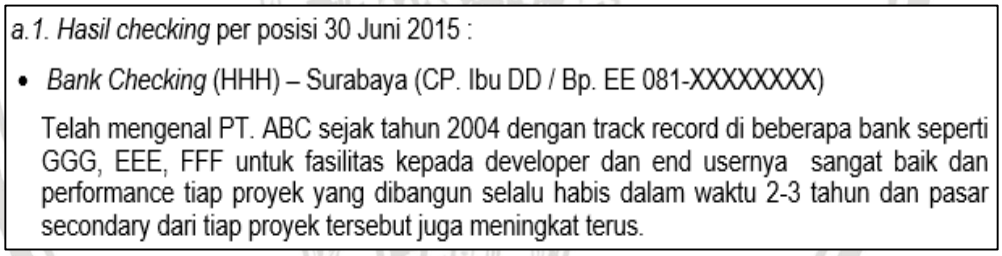
Tabel 4. Informasi dari Bank Indonesia (BI) *Checking* Calon Nasabah

Nama	No	Bank	Fasilitas		Rate	Tujuan	Kol	Jangka Waktu
			Plafond Awal	O/S				
PT ABC	1	AAA	3,247,420,440	3,247,420,440	14,00%	K. Investasi	1	29/11/13-29/11/19
	2	BBB	7,000,000,000	7,000,000,000	14,00%	K. Investasi	1	13/05/15-12/05/16
	3		6,000,000,000	6,000,000,000	14,00%	K. MK	1	13/05/15-12/05/16
	4	CCC	2,865,052,633	2,865,052,633	13,50%	K. MK	1	09/01/14-19/01/17
	5		3,042,179,218	3,042,179,218	14,00%	K. Investasi	1	01/04/11-04/04/16
Total			22,154,652,291	22,154,652,291				
AA	1	DDD	80,000,000	45,636,011	35,00%	K. Kredit	1	22/06/06-30/06/16
	2		80,000,000	43,591,320	35,00%	K. Kredit	1	07/08/07-31/08/15
	3		40,000,000	604,969	35,00%	K. Kredit	1	02/02/12-28/02/17
	4	EEE	100,000,000	81,521,188	35,40%	K. Kredit	1	08/11/11-30/11/16
	5	FFF	50,000,000	47,168,427	35,40%	K. Kredit	1	09/06/08-01/06/17
	6		1,583,333,306	1,583,333,306	13,20%	K. Investasi	1	07/12/11-07/12/16
	7		500,000,000	321,784,322	10,50%	K. MK	1	16/07/14-16/07/15
	8		189,830,934	189,830,934	10,50%	KPR	1	18/04/12-18/04/17
	9	GGG	60,000,000	47,007,038	35,40%	K. Kredit	1	23/02/08-30/04/16
	10		109,000,000	65,707,511	35,40%	K. Kredit	1	26/05/08-31/05/17
	11	AAA	2,000,000,000	716,079,431	15,00%	K. MK	1	16/12/14-16/12/15
	12		2,000,000,000	2,000,000,000	15,00%	K. MK	1	16/12/14-16/12/15
Total			6,792,164,240	5,142,264,457				

Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

Kemudian pihak bank juga dapat mencari informasi yang berasal dari bank lain yang mungkin tidak tercantum di dalam BI *checking* untuk memastikan kondisi pembayaran calon nasabah secara mendalam, seperti

ketepatan tanggal pembayaran. Akan tetapi, informasi dari bank lain tersebut hanya dapat diperoleh apabila pihak bank memiliki rekan atau teman di bank lain yang mana calon nasabah juga mempunyai riwayat fasilitas pembiayaan di bank tersebut. Kendala yang dihadapi pihak bank dalam mencari informasi dari bank lain adalah bank tersebut tidak bersedia untuk memberikan informasi kepada pihak bank tentang kondisi pembayaran nasabah yang akan menjadi calon nasabah pembiayaan dari PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang. Apabila pihak bank tidak memiliki rekan atau teman di bank lain serta pembiayaan calon nasabah tersebut masuk ke dalam kolektibilitas I (satu), maka pihak bank tidak perlu melakukan konfirmasi ke bank lain secara langsung dan cukup menggunakan informasi yang diperoleh dari BI *checking.*


a.1. *Hasil checking* per posisi 30 Juni 2015 :

- *Bank Checking* (HHH) – Surabaya (CP. Ibu DD / Bp. EE 081-XXXXXXXX)

  Telah mengenal PT. ABC sejak tahun 2004 dengan track record di beberapa bank seperti GGG, EEE, FFF untuk fasilitas kepada developer dan end usernya sangat baik dan performance tiap proyek yang dibangun selalu habis dalam waktu 2-3 tahun dan pasar secondary dari tiap proyek tersebut juga meningkat terus.

Gambar 10. Informasi Antar Bank
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

e. *Trade checking*

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Salah satu cara yang kita lakukan untuk menilai watak nasabah dengan melakukan *trade checking*. Jadi *trade checking* kita lakukan ke *supplier* dan *buyer*-nya nasabah. Tujuannya supaya kita bisa tahu hubungan antara nasabah dengan *supplier* dan *buyer*-nya. Banyak nasabah yang menjaga hubungan baik dengan bank tapi tidak menjaga hubungan baik dengan *supplier*-nya, misalnya pembayarannya sering mundur atau tidak tepat waktu. Itu perlu kita pertimbangkan karena kalau nasabah sering telat

bayar ke *supplier* tentu ada indikasi yang kurang bagus untuk kualitas pembiayaannya. Selain itu kita juga akan lihat informasi yang disampaikan *buyer*-nya, seperti mulai dari kualitas produk, waktu pengiriman, atau mungkin info-info yang lain. Informasi dari *supplier* dan *buyer* itu paling tidak memberikan gambaran watak nasabah. Kalau hasil *trade checking* positif berarti kita bisa tahu kalau nasabah punya hubungan baik dengan *supplier* dan *buyer*, dan kalau hasilnya negatif berarti kita perlu waspada."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

"Kita dalam menilai watak nasabah salah satunya dengan melakukan *trade checking*. Jadi kita lakukan *checking* sendiri ke *supplier* dan *buyer*-nya nasabah tanpa sepengetahuan si nasabah supaya untuk lebih valid di lapangan. Biasanya kita akan minta nasabah untuk menyerahkan daftar nama *supplier* yang nanti akan kita *checking* dan biasanya 5 *supplier* terbesar yang akan kita tanya tentang rekomnya nasabah. Kemudian kita *checking* ke *buyer*-nya, misalnya bagaimana selama ini pelayanannya, barang yang dikirim bagus atau tidak. Jadi kita harus jeli untuk menggali dan menangkap informasi dari *supplier* dan *buyer*. Kalau hasil *trade checking* positif berarti kita bisa menilai nasabah punya watak yang bagus karena dia menjaga baik hubungannya dengan *supplier* dan *buyer*, dan sebaliknya kalau dari hasil *trade checking* ternyata cenderung negatif kita menilai nasabah itu punya watak yang kurang baik."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

"Untuk memastikan watak nasabah baik atau tidak kita harus pandai-pandainya *trade checking* ke *supplier* dan *buyer*-nya. Biasanya kita minta daftar *supplier* dan *buyer* dan memang syaratnya hanya 3 atau 5, tapi kadang kita juga bisa minta 10 nama *supplier* dan *buyer*. Jadi dari 10 daftar nama itu nanti akan kita lakukan cek secara random. Kita akan menggali informasi ke *supplier*, misalnya hubungan *supplier* dengan nasabah, sudah bekerjasama berapa lama, pembayarannya lancar atau tidak. Kita juga akan menggali informasi ke *buyer*, misalnya pengiriman barang itu tepat waktu atau tidak. Kalau *supplier* dan *buyer* menceritakan hal yang positif tentang nasabah, misalnya pembayaran dan pengirimannya selalu tepat waktu paling tidak kita bisa tahu kalau nasabah memiliki watak yang baik. Tapi kalau pada saat kita tanya ke *supplier* dan *supplier* cerita kalau nasabah sering atau selalu telat bayarnya atau mungkin *buyer* protes karena terlambat terima barang. Dari situ paling tidak kita bisa tahu kalau nasabah kurang menjaga hubungan baik dengan *supplier buyer* dan ini juga berpengaruh ke wataknya yang kurang baik."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, mengatakan bahwa:

> "Kalau di tempat kita itu ada namanya metode *trade checking*, itu kita lakukan kepada *supplier buyer* nasabah. Biasanya kita akan minta daftar *supplier buyer* nasabah, dan kalau saya pribadi biasanya minta 5 *supplier buyer* terbesar. Tapi kalau memang kita benar-benar belum tahu usahanya, sektornya belum kita kenal, misalnya usahanya cukup baru dan kita belum pernah dengar pasti kita minta lebih banyak dan tidak ada patokan khusus. Nanti akan kita tanyakan apakah *supplier buyer* kenal dengan nasabah, sudah berapa lama kenal, hubungannya seperti apa, pembayarannya gimana, lancar atau tidak lancar. Dari hasil jawaban *supplier buyer* itu secara tidak langsung memberi kita gambaran baik tidaknya nasabah. Kalau nasabah dimata *supplier buyer* itu baik, maka kita paling tidak bisa tahu kalau nasabah memang punya watak yang baik karena menjaga hubungannya dengan *supplier buyer*. Tapi kalau nasabah itu ternyata tidak punya hubungan yang baik dengan *supplier buyer*-nya kita bisa tahu kalau nasabah punya watak yang kurang baik."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu langkah yang dapat dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah adalah dengan melakukan *trade checking*. *Trade checking* merupakan suatu metode yang dilakukan untuk mencari dan menilai hubungan yang terjalin antara calon nasabah dan pihak-pihak yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung dengan kegiatan usahanya. Metode *trade checking* biasa dilakukan oleh pihak bank untuk mencari informasi secara mendalam terhadap *supplier* maupun *buyer* calon nasabah. Hal ini sesuai dengan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk yang menyatakan bahwa sumber informasi metode *trade checking* berasal dari *supplier* (termasuk pemilik proyek/*bouwheer*), pembeli, perusahaan sejenis lainnya, dan instansi pemerintah. Pihak bank melakukan metode *trade checking* untuk mencari

informasi terkait hubungan personal maupun hubungan dagang antara calon nasabah dengan *supplier* dan *buyer*. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai hubungan yang terjalin tersebut secara keseluruhan.

Pada tahap awal yang dilakukan pihak bank adalah meminta seluruh daftar nama *supplier* dan *buyer* terbesar calon nasabah dengan jumlah minimal sebanyak 5 (lima) *supplier* dan *buyer*, namun jumlah tersebut dapat disesuaikan dengan kebutuhan pihak bank yang digunakan untuk memperoleh informasi yang lebih rinci mengenai pribadi calon nasabah maupun bidang usahanya yang akan dibiayai. Apabila bidang usaha atau produk yang dihasilkan calon nasabah tersebut masih relatif baru serta belum diketahui dan dikenal oleh pihak bank maupun masyarakat, maka pihak bank akan meminta lebih banyak daftar nama *supplier* dan *buyer* calon nasabah. Oleh karena itu, pihak bank tidak memiliki ketentuan khusus terkait banyaknya nama *supplier* dan *buyer* calon nasabah untuk dimintai informasi mengenai calon nasabah secara pribadi maupun usahanya. Selanjutnya, pihak bank akan menghubungi setiap *supplier* maupun *buyer* tersebut tanpa sepengetahuan dari calon nasabah untuk mencari informasi secara mendalam mengenai hubungan yang terjalin antara calon nasabah dengan *supplier* dan *buyer*-nya. Terdapat beberapa informasi yang dapat diperoleh pihak bank, antara lain hubungan personal serta hubungan dagang antara calon nasabah dengan *supplier* dan *buyer*, kondisi pembayaran calon nasabah, maupun informasi lainnya. Berdasarkan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk, ada beberapa informasi yang mungkin akan diperoleh melalui metode *trade checking* antara lain:

1) Omset penjualan atau pembelian produk;
2) Marketabilitas produk kurang baik;
3) Tingkat persaingan yang tajam;
4) Ketergantungan nasabah kepada 1 *supplier* atau 1 *buyer*;
5) *Delivery time* tidak tepat; dan
6) Kualitas produk menurun.

Seluruh informasi tersebut perlu digali supaya pihak bank memperoleh informasi yang valid mengenai calon nasabah dan usahanya secara keseluruhan.

Apabila informasi yang diperoleh dari *trade checking* cenderung mengarah ke arah positif, maka dapat memberikan gambaran kepada pihak bank bahwa calon nasabah yang akan dibiayai tersebut mempunyai hubungan personal dan hubungan dagang yang baik dengan para *supplier* dan *buyer*-nya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa calon nasabah memang selalu menjaga hubungannya dengan *supplier* dan *buyer*. Hal ini tentu berbeda dengan informasi yang cenderung mengarah ke arah negatif dimana memberikan gambaran kepada pihak bank bahwa calon nasabah yang akan dibiayai tersebut tidak mempunyai hubungan personal dan hubungan dagang yang baik dengan para *supplier* dan *buyer*-nya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa calon nasabah memang memiliki hubungan yang kurang baik dengan *supplier* dan *buyer* serta tidak menjaga hubungan tersebut.

- *Supplier Paving dan Gorong-Gorong* (PT DEF) – Surabaya (CP. FF 031-XXXXXXX/081-XXXXXXXX)

  Bekerjasama dengan PT. ABC sudah 6 - 7 tahun, untuk supply paving dan gorong-gorong ke semua proyek baik di Jatim maupun Banjarmasin. Rata-rata tiap pengambilan mencapai 30-40 kontainer dengan pembayaran sebesar Rp 300 – 1 M termin (BG) 1 bulan dan selalu lancar.

- *Supplier Semen* (PT.GHI) – Surabaya (CP. Ibu GG 031-XXXXXXX/081-XXXXXXXXX)

  Pihak supplier sudah bekerjasama cukup lama dengan PT. ABC sejak 12 tahun, berawal saat ibu GG masih bekerja di Semen XYZ. Selama ini track record PT. ABC sangat baik, selalu ada proyek dan pengembangan baru tidak pernah mati lahan serta pembayaran kepada supplier dengan rata-rata Rp. 150Juta/bulan umumnya mundur 1 bulan (BG) selalu ada dana saat jatuh tempo pembayaran.

- *Supplier Genteng / Atap Ringan* (PT. IJK) – Surabaya (CP. Bp HH 031-XXXXXXX/ 081-XXXXXXXXX)

  PT. ABC sudah bekerjasama lebih dari 5 tahun untuk pengambilan genteng / atap ringan dengan nilai transaksi per bulan sekitar Rp. 200 Juta dan pembayaran mundur 1 bulan tidak pernah ada masalah (komitmen yang baik dari pihak developer)

- *Supplier Keramik / Granit Lantai* (UD. KLM) – Surabaya (CP. Bp II 031-XXXXXXX/ 081-XXXXXXXXX)

  Pihak supplier selama 3 tahun terakhir menyuplai kebutuhan lantai keramik / granit untuk semua proyek yang dikerjakan PT. ABC dengan nilai transaksi per bulan berkisar Rp. 300 – 400 Juta dengan sistem pembayaran mundur (BG) 1 bulan dan tidak pernah ada masalah.

- *Supplier Bata Ringan (Superior KMN)* – Surabaya (CP. Bp JJ 031-XXXXXXX/ 085-XXXXXXXXX)

  Sudah 2 tahun terakhir ini PT. ABC mengambil bata ringan dari supplier dan developer terkenal dengan komitmennya yang baik, utamanya dari sisi kualitas mutu bahan bangunan yang digunakan, harga, serta komitmen pembayaran. Pihak developer tidak mau menggunakan bahan bangunan kualitas jelek (KW) dan selalu minta disupply bahan yang baik walaupun dengan harga yang lebih mahal karena bahan yang baik justru dapat memangkas biaya bahan lain (semen) dan tenaga kerja yang digunakan. Transaksi rata-rata tiap bulan mencapai Rp. 300 – 400 Juta dengan pembayaran mundur 1 bulan (BG) dan tidak pernah ada masalah saat jatuh tempo.

Gambar 11. Informasi dari *Trade Checking*
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

f. Gaya hidup dan hobi

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan kita dalam menilai watak atau karakter nasabah. Nasabah yang punya *life style* tinggi cenderung mengalami pembiayaan bermasalah karena gaya hidupnya yang tidak sesuai sehingga pengeluarannya lebih besar daripada pendapatannya. Selain itu nasabah yang punya hobi atau kebiasaan buruk, misalnya memiliki *record* suka mabuk, suka judi, atau tidak punya kebiasaan yang baik dengan masyarakat sekitarnya tentu juga jadi pertimbangan kita karena hobi atau kebiasaan buruk juga bisa menyebabkan pembiayaan bermasalah. Makanya kita harus pastikan kalau nasabah itu punya gaya hidup dan hobi yang baik sesuai dengan ketentuan."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Kita juga ada pertimbangan seperti gaya hidup dan hobi nasabah**,** tapi yang kita lihat lebih kepada latar belakang orangnya sama wataknya karena terkadang gaya hidup dan hobi setiap orang berbeda. Misalnya nasabah suka gonta ganti mobil tapi asal kapasitasnya mampu untuk bayar ya tidak apa-apa dan itu hanya sebagai *warning* buat kita. Hanya saja yang perlu kita waspadai kalau ada nasabah yang mungkin hobinya gonta ganti mobil dan pembiayaan yang kita berikan itu digunakan untuk membeli mobil sesuai dengan kebutuhan pribadinya. Berarti pembiayaan tersebut digunakan untuk memenuhi gaya hidup atau hobinya dan tujuan pemakaiannya sudah tidak sesuai. Makanya kita harus pastikan kalau nasabah yang akan kita fasilitasi punya gaya hidup dan hobi yang baik."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Gaya hidup dan hobi nasabah tentu kita nilai tapi hanya sebagai informasi tambahan dan biasanya hasilnya itu tidak signifikan. Jadi kita perlu memastikan kalau nasabah memang punya gaya hidup dan hobi yang baik atau paling tidak sesuai dengan pendapatannya. Kalau nasabah punya gaya hidup yang tinggi atau punya hobi tertentu seperti mengkoleksi barang-barang yang mahal tentu jadi pertimbangan kita karena yang kita takutkan dari gaya hidup dan hobi ini adalah terjadinya *side streaming*. Jadi pembiayaan yang seharusnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha nasabah malah digunakan untuk sesuatu di luar ketentuan dari bank seperti memenuhi kebutuhan gaya hidup dan hobinya."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, mengatakan bahwa:

> "Kita lihat gaya hidup dan hobi dari sisi yang mana. Kita tentu melihat dan mempertimbangkan gaya hidup dan hobi nasabah yang positif. Kalau gaya hidup nasabah menuju ke arah yang negatif, misalnya suka mengkoleksi barang yang tidak diijinkan oleh pemerintah atau mempunyai gaya hidup dan hobi yang tidak sehat, misalnya hobi berjudi, keluar malam atau dugem, merokok, minum-minuman keras pasti itu akan berpengaruh terhadap pola berpikirnya dan tingkah laku nasabah dalam menjalankan usahanya dan juga meningkatkan sisi tingkat kematian yang lebih cepat daripada orang yang bergaya hidup normal."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah adalah berdasarkan gaya hidup dan hobi. Pihak bank tentu akan melihat serta menilai gaya hidup dan hobi calon nasabah secara keseluruhan. Gaya hidup dan hobi yang dimiliki calon nasabah hanya digunakan sebagai informasi tambahan pada saat menilai *character* calon nasabah dengan alasan bahwa setiap orang tentu memiliki gaya hidup dan hobi yang berbeda. Pihak bank tidak akan mempermasalahkan gaya hidup dan hobi calon nasabah selama calon nasabah tersebut memiliki gaya hidup dan hobi yang baik serta sesuai dengan ketentuan bank sehingga nantinya diharapkan mampu melunasi fasilitas pembiayaan yang akan diterima.

Pada saat menilai calon nasabah, pihak bank perlu memastikan bahwa calon nasabah memiliki gaya hidup dan hobi yang positif. Hal ini sesuai dengan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk yang menyatakan bahwa salah satu kriteria dalam menilai karakter calon nasabah adalah calon nasabah tersebut memiliki gaya hidup yang tidak negatif, antara lain bukan pemabuk, bukan penjudi, maupun bukan spekulan. Hal ini dilakukan supaya pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah akan menggunakan fasilitas pembiayaan sesuai dengan tujuan penggunaannya dan tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup maupun hobi pribadi calon nasabah. Akan tetapi, apabila calon nasabah tersebut memiliki gaya hidup dan hobi yang negatif, seperti keluar malam, berjudi, merokok, menyukai minum-minuman

keras, maupun yang lainnya tentu menjadi perhatian khusus bagi pihak bank dalam menilai calon nasabah. Hal ini dikarenakan gaya hidup dan hobi yang tidak sehat mampu mempengaruhi pola pikir dan tingkah laku calon nasabah terhadap usahanya serta memiliki tingkat kematian yang cenderung lebih cepat dibanding orang dengan gaya hidup dan hobi sehat. Kemudian calon nasabah yang memiliki gaya hidup tinggi dan hobi mengkoleksi barang mewah atau barang yang dilarang oleh pemerintah juga menjadi perhatian khusus bagi pihak bank. Hal ini dikarenakan adanya jumlah pengeluaran yang jauh lebih besar daripada jumlah pendapatan calon nasabah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup dan hobi pribadinya serta adanya peraturan pemerintah yang mengatur tentang larangan bagi seseorang untuk memiliki dan mengkoleksi jenis barang tertentu. Gaya hidup dan hobi yang negatif tentu menimbulkan kekhawatiran bagi pihak bank apabila terjadi *side streaming*, yaitu adanya penyalahgunaan atas fasilitas pembiayaan yang tidak digunakan sesuai dengan tujuan penggunaannya dan malah digunakan untuk memenuhi gaya hidup dan hobi pribadi calon nasabah yang di luar ketentuan bank.

2. Penilaian *capacity* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Capacity merupakan suatu penilaian terkait kemampuan yang dimiliki oleh calon nasabah dalam menjalankan usahanya. *Capacity* menjadi salah satu tolok ukur yang digunakan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Penilaian ini dilakukan dalam rangka untuk memastikan bahwa calon nasabah memiliki kapasitas untuk

menjalankan usahanya sehingga pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut mampu membayar kembali fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Penilaian *capacity* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yaitu meliputi:

a. Pendekatan historis

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Untuk masalah *past performance* usaha nasabah itu sudah pasti akan kita pertimbangkan dan biasanya itu tergantung pada industrinya. Kalau industri yang akan kita biayai itu sangat kompleks kita melihatnya semakin lama nasabah itu menjalani usahanya berarti semakin bagus. Tapi itu biasanya mulai akan kelihatan *track record*-nya paling tidak tidak minimal tiga tahun terakhir. Kalau perusahaan berjalan kurang dari tiga tahun maka kita bisa katakan bahwa usaha nasabah itu belum stabil."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Salah satunya yang perlu kita pertimbangkan itu pada saat menilai kapasitas nasabah adalah *past performance* usahanya dia. Biasanya kita akan lihat riwayat usaha nasabah, maksudnya sudah sejak kapan usaha nasabah itu didirikan. Kita juga akan lihat perkembangan usahanya minimal tiga tahun terakhir. Tujuannya supaya kita bisa tahu bagaimana *track record* perkembangan usaha nasabah, apakah selama kurun waktu tiga tahun itu usahanya mengalami kenaikan, stabil, atau malah cenderung menurun. Jadi sebelum kita kucurkan pembiayaan ke nasabah, maka kita harus pastikan dulu kalau usaha nasabah dalam kondisi stabil atau cenderung meningkat supaya kita yakin kalau nasabah punya kapasitas usaha yang baik. Tapi kalau selama tiga tahun terakhir usahanya menurun dan kita tetap cairkan pembiayaan maka itu berarti kita menghadapi risiko yang cukup besar."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Kita memang perlu untuk mempertimbangkan *past performance* usaha nasabah. Jadi biasanya akan kita lihat dulu riwayat usaha nasabah seperti

> apa dan sejak kapan nasabah menjalankan usaha itu. Kemudian kita juga akan lihat perkembangan usaha nasabah yang akan kita biayai. Kalau aturan di tempat kita itu biasanya minimal tiga tahun terakhir dan itu bisa kita lihat dari laporan keuangan nasabah yang sudah diaudit. Nanti dari situ kita bisa punya gambaran bagaimana perkembangan usahanya selama kurun waktu tiga tahun tersebut dan yang paling penting kita harus pastikan kalau perkembangan usaha nasabah itu bagus dalam artian usahanya itu stabil atau meningkat."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, mengatakan bahwa:

> "Kita pasti akan mempertimbangkan *past performance* usaha nasabah. Supaya kita bisa tahu perkembangan usaha nasabah biasanya kita akan minta laporan keuangan 3 tahun terakhir. Nanti dari situ kita bisa tahu apakah usahanya dari tahun ke tahun itu menunjukkan peningkatan atau tidak karena usaha itu tidak selalu *grow up*, kadang ada usaha yang *decline* atau usaha yang naik turun. Kalau usaha nasabah mengalami peningkatan maka kita yakin bahwa memang usaha nasabah itu progresif dan tidak ada indikasi menurun. Tapi kalau usahanya *decline* selama tiga tahun berturut-turut dan kita memberikan pembiayaan baru artinya kita bermain dengan risiko yang cukup besar."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *capacity* calon nasabah adalah *past performance* usaha calon nasabah. *Past performance* merupakan salah satu pendekatan yang digunakan pihak bank untuk mengetahui riwayat dan perkembangan usaha calon nasabah. Pihak bank akan melihat dan menilai *past performance* usaha calon nasabah secara keseluruhan dengan meninjau riwayat usaha calon nasabah sejak usaha tersebut didirikan. Pihak bank telah menetapkan standar waktu minimal agar dapat mengetahui *past performance* usaha calon nasabah yang akan dibiayai yaitu minimal selama 3 (tiga) tahun, namun pihak bank juga dapat melihat *past performance* usaha calon

nasabah dengan waktu yang lebih lama apabila diperlukan.

Riwayat / Perkembangan Usaha Nasabah :
Bapak Ir. AA dan beberapa teman memulai usaha bidang konstruksi sejak tahun 1985 dengan bekal pengalaman kerja di proyek-proyek milik perusahaan konstruksi PT. XYZ (sebuah perusahaan konstruksi di Surabaya). Sebelum berbentuk badan usaha bapak Ir. AA telah banyak mengerjakan beberapa proyek diantaranya:

Tahun	Lokasi/Nama Proyek	Status
1985-1990	Bontang, Kaltim – 500 unit Perumahan	Karyawan
1990- 1991	Banjarmasin, Kalsel – Hotel & Plaza	Karyawan
1991 - 1993	Jakarta – Kantor & Apartemen	Karyawan
1994	Gresik – Gudang	Karyawan
1994 - 1997	Surabaya – Rumah Tinggal, Ruko GF	Kontraktor
2001 - 2002	Surabaya – Rumah Tinggal, Ruko LI	Kontraktor
2002 - 2003	Surabaya – 29 Unit Perumahan K	Pengembang
2003 - 2004	Surabaya – 61 Unit Perumahan MA	Pengembang
2004 - 2005	Sidoarjo – 100 Unit TD Regency	Pengembang
2005 - 2006	Sidoarjo – GD Regency I (218 unit)	Pengembang
2005 - 2008	Sidoarjo – GD Regency II (279 unit)	Pengembang
2009 - 2012	Surabaya – SD Regency I (763 unit)	Pengembang
2009 - 2011	Surabaya – Apartemen SDR (656 unit)	Pengembang
2012 - 2022	Surabaya – SD Regency II (584 unit), 9 tower Apartemen, Perkantoran /SOHO, Mall	Pengembang
2012 - 2017	Banjarmasin – AD Regency (678 unit)	Pengembang

Gambar 12. Riwayat atau Perkembangan Usaha Calon Nasabah
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

Pihak bank perlu mengetahui dan menilai *past performance* usaha calon nasabah dalam rangka untuk memperoleh informasi mengenai riwayat usaha calon nasabah dan perkembangannya dari masa yang telah lalu hingga masa sekarang. Pihak bank dapat mengetahui *past performance* usaha calon nasabah tersebut melalui laporan keuangan yang sudah diaudit selama 3 (tiga) tahun terakhir. Hal ini telah diatur di dalam Revisi I Kebijakan Pembiayaan PT Bank

"X" Syariah Tbk September 2014 yang mana pihak bank diwajibkan menerima laporan keuangan calon nasabah sekurang-kurangnya selama 3 (tiga) tahun terakhir dengan tujuan untuk mengetahui perkembangan keuangan secara historis. Dari laporan keuangan tersebut, pihak bank dapat mengetahui *past performance* usaha calon nasabah dengan kondisi yang meningkat, stabil, menurun, atau naik-turun. Apabila *past performance* usaha calon nasabah menunjukkan kondisi yang cenderung meningkat atau stabil, maka dapat dikatakan bahwa usaha tersebut termasuk ke dalam usaha yang progresif dengan peningkatan yang cukup baik dari segi kuantitatif maupun kualitatif serta tidak memiliki indikasi akan menurun, sedangkan *past performance* usaha dengan kondisi yang cenderung menurun atau naik-turun menunjukkan adanya indikasi risiko usaha yang cukup besar. Oleh karena itu, pihak bank harus memastikan bahwa usaha calon nasabah yang akan dibiayai tersebut memiliki *past performance* atau perkembangan usaha yang semakin baik dari tahun ke tahun.

b. Pendekatan profesi

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Kita di dalam menilai kapasitas nasabah itu perlu mempertimbangkan latar belakang pendidikan pengurus perusahaan supaya kita bisa tahu apakah pendidikannya sesuai atau tidak dengan bidangnya. Kita harus tahu kalau pengurus itu memang memiliki pengetahuan dan ahli di bidang yang akan kita biayai. Kalau pengurus tidak punya pengetahuan di bidang usaha itu maka akan menjadi pertimbangan buat kita. Kita beranggapan kalau pengurus memang kurang menguasai *know how* produknya."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan juga akan kita pertimbangkan, tapi tidak menjadi pertimbangan utama karena yang paling penting adalah *skill* dan pengalaman para pengurus perusahaan yang sesuai dengan bidangnya. Tapi paling tidak dengan latar belakang pendidikan itu kita bisa tahu kalau para pengurus memang memiliki pengetahuan yang baik dan sesuai dengan bidangnya. Itu hanya sebagai informasi tambahan saja, selebihnya yang akan kita nilai dan yang kita pertimbangkan sebelum mencairkan pembiayaan adalah lebih ke *skill* dan pengalaman para pengurus dalam mengelola perusahaan."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Kalau masalah latar belakang pendidikan para pengurus itu tentu akan kita pertimbangkan, tapi bukan menjadi pertimbangan utama. Jadi latar belakang pendidikan itu hanya kita gunakan sebagai informasi tambahan saja untuk melihat dari sisi akademis para pengurus perusahaan. Kalau kita lebih mempertimbangkan pengalaman karena ada juga pengurus perusahaan yang tidak punya pendidikan yang tinggi tapi dia punya banyak pengalaman dan memang profesional di bidangnya. Jadi latar belakang pendidikan itu tidak bisa kita jadikan patokan untuk menilai apakah para pengurus benar-benar profesional dalam melakukan pekerjaannya atau tidak."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 9 Juli 2018 pukul 14.45, mengatakan bahwa:

> "Memang kita juga akan mempertimbangkan latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan, tapi itu tidak memegang peranan penting karena karena yang paling penting untuk kita nilai adalah *skill* atau kemampuan para pengurus atau pengelola perusahaan dalam menangani atau menjalankan usahanya. Jadi kita harus tahu kalau para pengurus itu memang punya *skill* yang mumpuni dan profesional."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *capacity* calon nasabah

adalah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan. Latar belakang pendidikan merupakan salah satu pendekatan yang digunakan pihak bank untuk mengetahui keahlian maupun profesionalisme yang dimiliki para pengurus perusahaan. Pihak bank akan melihat dan menilai latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan secara keseluruhan. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa para pengurus tersebut benar-benar memiliki pengetahuan dan keahlian yang sesuai dengan bidangnya serta profesionalisme kerja yang tinggi sehingga diharapkan mampu menguasai seluruh produk usaha yang dihasilkan oleh perusahaan. Akan tetapi, latar belakang pendidikan para pengurus tersebut tidak memegang peranan penting dan hanya digunakan sebagai informasi tambahan pada saat menilai calon nasabah dengan alasan bahwa setiap orang atau pengurus perusahaan tentu memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda dan tentunya dengan tingkat pengetahuan yang berbeda pula. Selain itu, latar belakang pendidikan tidak dapat dijadikan acuan untuk menilai sejauh apa tingkat keprofesionalan para pengurus perusahaan dalam menjalankan pekerjaannya. Pada saat menilai kapasitas calon nasabah, pihak bank lebih mengutamakan keahlian dan pengalaman yang dimiliki para pengurus perusahaan yang sesuai dengan bidangnya dan dibutuhkan oleh perusahaan daripada latar belakang pendidikannya. Pihak bank tidak akan mempermasalahkan latar belakang pendidikan para pengurus selama para pengurus tersebut mampu menjalankan dan mengelola perusahaan secara profesional dengan keahlian dan pengalaman yang dimilikinya.

c. Pendekatan yuridis

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Kita bisa tahu kapasitas pengurus untuk mengadakan perjanjian dengan bank itu dengan melihat AD/ART perusahaan di akta pendiriannya. Jadi sebelum mencairkan pembiayaan biasanya kita akan lakukan yang namanya legal *review* ya. Jadi AD/ART itu nanti akan di *review*, mulai siapa yang berhak untuk mengajukan pembiayaan, siapa yang berhak tanda tangan, siapa yang mengagunkan suatu jaminan, apa saja wewenangnya, bagaimana batasan tanggungjawabnya, semuanya itu benar-benar kita lihat dan kita *review* dengan melakukan legal *review*. Jadi seandainya kita melakukan *dealing* atau perjanjian itu sudah jelas pada orang yang tepat sebab kalau kita melakukan perjanjian pada orang yang tidak tepat maka perjanjian itu otomatis batal secara hukum. Kalau pembiayaan sudah cair dan sudah tidak bisa ditarik bank maka itu sudah jadi risiko legal. Makanya sangat penting untuk kita lakukan legal *review* dulu sebelum melakukan *dropping* atau pencairan pembiayaan."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Jadi biasanya sebelum mengadakan perjanjian pembiayaan itu kan kita akan melakukan legal *review*. Salah satu tujuannya itu supaya kita bisa tahu siapa saja yang berhak untuk berhubungan dengan bank dan melakukan perjanjian. Nah biasanya informasi itu kita dapatkan dari AD/ART perusahaan atau Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga itu ya. Jadi kan nanti disitu tertera siapa pemilik atau pengurus yang punya kapasitas atau berhak untuk menandatangani perjanjian dan kerjasama dengan bank."

Hasil wawancara dengan Bapak Syafiq selaku Legal (Informan IV) pada tanggal 24 Mei 2018 pukul 08.41, mengatakan bahwa:

> "Memang sebelum melakukan pencairan pembiayaan itu kan kita biasanya akan lakukan yang namanya legal *review*. Kita perlu untuk melakukan legal *review* tujuannya untuk mengetahui kapasitas dari para pengurus perusahaan yang berhak dan memiliki wewenang untuk melakukan perjanjian dengan bank. Biasanya sih informasi tentang orang-orang yang berhak melakukan dan menandatangani perjanjian itu bisa kita lihat dari AD/ART perusahaan ya dan itu bisa kita lihat di akta pendirian maupun akta perubahan terakhir. Disitu tertulis jelas siapa saja yang berhak untuk

> melakukan dan menandatangani perjanjian, posisi atau kedudukannya di dalam perusahaan tersebut. Kita harus pastikan kalau yang melakukan perjanjian dengan kita itu adalah orang yang namanya tercantum dalam akta tersebut. Kalau ternyata yang melakukan perjanjian dengan kita itu bukan orang yang bersangkutan maka sudah jelas kita menghadapi risiko legal."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Kita harus tahu siapa saja nama pengurus perusahaan yang punya kapasitas untuk melakukan perjanjian dengan kita. Informasi itu bisa kita dapatkan dengan melihat AD/ART perusahaan yang tercantum di akta pendirian maupun akta perubahannya. Dari akta itu kita bisa tahu siapa saja yang berhak untuk mengadakan perjanjian dengan kita dan wewenangnya di dalam perusahaan. Kita harus pastikan bahwa kita melakukan perjanjian dengan orang yang identitasnya sesuai dengan yang tercantum di dalam akta."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *capacity* calon nasabah adalah kapasitas calon nasabah sebagai perwakilan perusahaan secara yuridis dalam mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank. Perwakilan perusahaan secara yuridis merupakan salah satu pendekatan yang digunakan pihak bank untuk mengetahui sejauh mana wewenang calon nasabah di dalam suatu perusahaan secara yuridis untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank. Pihak bank akan melihat dan menilai kapasitas calon nasabah sebagai perwakilan perusahaan secara yuridis secara keseluruhan.

Pihak bank akan melihat dan menilai kapasitas calon nasabah sebagai perwakilan perusahaan dengan menggunakan metode *legal review*. *Legal review* merupakan suatu metode yang dilakukan untuk mengetahui informasi

mengenai pribadi dan usaha calon nasabah dari sisi legal atau hukum melalui dokumen yang telah diterima pihak bank. Salah satu dokumen yang perlu untuk dilakukan *legal review* adalah dokumen akta pendirian atau akta perubahan anggaran perusahaan yang memuat AD/ART atau Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga perusahaan. Terdapat beberapa informasi yang tercantum di dalam AD/ART perusahaan yang dapat diperoleh pihak bank, antara lain identitas pengurus yang berhak mengajukan permohonan pembiayaan, identitas pengurus yang berhak menandatangani perjanjian pembiayaan, identitas pengurus yang berhak menjaminkan agunan, dan informasi lainnya. Hal ini dilakukan untuk mengetahui identitas para pengurus perusahaan yang memiliki wewenang untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank. Para pengurus perusahaan yang berhak untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank adalah para pengurus yang identitasnya tercantum di dalam AD/ART terakhir. Berdasarkan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, apabila calon nasabah yang akan dibiayai merupakan badan hukum yang berbentuk PT atau Perseroan Terbatas, maka para pengurus perusahaan yang memiliki wewenang untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank adalah para pengurus perusahaan dengan jabatan direktur dan komisaris. Pihak bank harus memastikan bahwa pengurus yang melakukan perjanjian pembiayaan tersebut adalah para pengurus perusahaan yang identitasnya sesuai dengan AD/ART perusahaan yang terakhir. Apabila pihak bank mengadakan perjanjian dengan para pengurus perusahaan yang identitasnya tidak tercantum di dalam AD/ART

perusahaan, maka secara otomatis perjanjian tersebut dinyatakan batal dari segi hukum. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi hal tersebut maka pihak bank perlu melakukan *legal review* sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah.

YANG BERWENANG PERSEROAN
(Menurut ketentuan dalam AD/ART)

Orang-orang yang harus hadir dalam Pengikatan Kerjasama & Jaminan

No	Penandatanganan (yang harus hadir)		Dokumen yang akan ditandatangani	Keterangan Marketing / AO
	Nama	Kedudukan		
1	Ir. AA	Direktur Utama	PKS, Pembukaan Deposito, Pembukaan Giro, Akad Pembiayaan, Akad Jaminan	
2	Ir. BB	Direktur	PKS, Pembukaan Deposito, Pembukaan Giro, Akad Pembiayaan, Akad Jaminan	

Note
- jika ada pengurus yang tidak bisa hadir saat penandatanganan dokumen pembiayaan/perjanjian kerja sama, dapat memberikan Surat Kuasa kepada sesama pengurus lainnya yang hadir

Gambar 13. Wewenang Para Pengurus Perusahaan Secara Yuridis
Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

d. Pendekatan manajerial

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Jadi memang salah satu yang perlu kita tinjau untuk menilai kapasitas nasabah adalah dari segi aspek manajemennya. Kalau nasabah itu berupa perusahaan pastinya punya struktur organisasi dari perusahaan. Biasanya kita akan minta struktur organisasi perusahaan dan akan kita lihat apakah bagian-bagian yang ada di organisasi itu sudah terorganisir dengan baik atau belum. Dari struktur organisasi itu maka kita bisa mencari tahu informasi tentang karakter dari masing-masing pengurus, reputasinya, fasilitas pembiayaan di bank lain, dan sebagainya. Kemudian yang perlu

untuk kita lihat juga adalah apakah perusahaan itu dikelola sendiri oleh pemilik atau istilahnya *one man show*, secara kekeluargaan, atau secara profesional, dan sebagainya. Jadi memang kita harus tahu betul bagaimana nasabah menjalankan aktivitas usahanya dengan melihat dari sisi manajemennya dan itu kita lakukan untuk memastikan kalau nasabah sudah melakukan fungsi manajemen dengan baik."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

"Pada saat kita menilai kapasitas nasabah pasti akan kita lihat juga manajemen dari perusahaan dan siapa saja pengurus dari perusahaan. Kita akan lihat manajemen perusahaan itu dikelola secara profesional, kekeluargaan, *one man show*, atau yang lainnya. Kalau perusahaan dikelola secara profesional berarti kita bisa menilai kalau perusahaan itu dikelola oleh orang-orang yang memang kompeten di bidang masing-masing dan tidak ada hubungan maupun campur tangan dari pihak lain, atau kepentingan pribadi. Terus ada juga perusahaan yang manajemennya diisi sama anggota keluarga dan biasanya ada orang tua dan anak. Kemudian mungkin juga ada perusahaan yang manajemennya itu masih secara *one man show*. Semua itu pasti sudah beda lagi kepengurusannya. Jadi memang kita harus benar-benar pastikan kalau perusahaan itu dikelola dengan manajemen yang baik."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

"Salah satu hal yang perlu kita lihat juga dalam menilai kapasitas nasabah adalah dari sisi manajemennya. Supaya kita bisa tahu bagian dari tiap-tiap departemen dan posisi yang ada di perusahaan biasanya kita akan minta struktur organisasi perusahaan dan dari situ kita bisa lihat posisi yang ada di perusahaan, mulai dari direktur, manajer seperti manajer pemasaran, manajer produksi dan sebagainya. Jadi kita harus pastikan kalau perusahaan itu memang punya struktur organisasi yang baik dengan adanya pembagian departemen yang jelas. Kemudian kita juga perlu menilai reputasi dan karakter dari para pengurus perusahaan dengan tujuan supaya kita bisa tahu sejauh mana para pengurus itu bisa mengelola perusahaan. Selain itu kita biasanya juga akan lihat apakah perusahaan dikelola secara profesional, kekeluargaan, *one man show*, atau yang lain karena itu nanti bisa berpengaruh ke aktivitas usaha perusahaan secara keseluruhan. Jadi kita harus mempertimbangkan banyak aspek pada saat menilai kapasitas dan salah satunya adalah aspek manajemen perusahaan."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Kita itu juga perlu untuk memperhatikan aspek manajemen pada saat menilai nasabah dari sisi kapasitasnya. Setiap perusahaan pasti ada manajemennya untuk mengelola aktivitas perusahaan secara keseluruhan. Kita harus tahu departemen atau bagian yang ada di perusahaan dan itu bisa kita lakukan dengan cara meminta nasabah untuk menyerahkan struktur organisasinya. Nanti dari struktur organisasi itu akan kelihatan semua departemen yang ada di perusahaan itu dan kita bisa tahu apakah tiap-tiap departemen itu sudah ada pembagian yang jelas atau belum. Setelah itu biasanya kita juga akan menilai reputasi, karakter, status hukum dari para pengurus sebagai salah satu dari penilaian aspek manajemen. Kemudian kita akan lihat juga gaya manajemennya, apakah perusahaan itu dikelola secara profesional, kekeluargaan, *one man show*, atau yang lain. Masing-masing gaya manajemen ini punya karakteristik sendiri-sendiri cuma kita memang harus tahu perusahaan menggunakan yang mana karena itu hubungannya dengan aktivitas dari perusahaan secara keseluruhan."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *capacity* calon nasabah adalah dari segi aspek manajemen. Aspek manajemen merupakan salah satu pendekatan yang digunakan pihak bank untuk mengetahui sejauh mana kemampuan calon nasabah dalam melakukan fungsi-fungsi manajemen perusahaan. Pihak bank akan melihat dan menilai kapasitas calon nasabah dari segi aspek manajemen secara keseluruhan.

Pada tahap pertama, pihak bank akan mencari informasi mengenai susunan pengurus atau manajemen perusahaan yang mana informasi tersebut dapat diperoleh melalui struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi merupakan suatu gambaran mengenai susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada perusahaan dalam menjalankan seluruh kegiatan

operasionalnya. Pihak bank perlu mencari informasi tersebut dengan tujuan untuk memastikan bahwa perusahaan yang akan dibiayai telah mengelola manajemennya dengan baik. Kemudian pihak bank akan mencari beberapa informasi secara mendalam terkait manajemen perusahaan, diantaranya reputasi, karakter, fasilitas pengurus di bank lain, status hukum (dalam masalah hukum atau tidak), dan informasi lainnya. Tahap selanjutnya yang dilakukan pihak bank adalah melihat dan mempertimbangkan gaya manajemen calon nasabah dalam menjalankan kegiatan usahanya. Berdasarkan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, terdapat beberapa gaya manajemen calon nasabah yang perlu diperhatikan oleh pihak bank yaitu *one man show*, profesional, kekeluargaan, dan lain-lain. *One man show* adalah suatu gaya manajemen yang seluruh kegiatan dan keputusan manajerial perusahaan hanya terpusat pada satu orang saja. Profesional adalah suatu gaya manajemen yang seluruh kegiatan dan keputusan manajerial perusahaan dilakukan oleh seseorang yang ahli di bidangnya dan terstruktur sesuai wewenangnya. Kekeluargaan adalah suatu gaya manajemen yang seluruh kegiatan dan keputusan manajerial perusahaan dilakukan oleh seseorang yang memiliki hubungan kekeluargaan dengan pengurus lainnya. Setiap gaya manajemen tersebut tentu memiliki karakteristik yang berbeda satu dengan yang lainnya, dan oleh karena itu pihak bank harus mampu mengetahui gaya manajemen yang tepat bagi usaha yang dilakukan calon nasabah. Pihak bank harus memastikan bahwa perusahaan yang akan dibiayai tersebut telah mempunyai susunan pengurus yang baik serta gaya manajemen yang tepat

dengan harapan mampu menjalankan dan mengelola usahanya dengan baik.

e. Pendekatan teknis

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 16 Mei 2018 pukul 12.56, mengatakan bahwa:

> "Untuk menilai kapasitas nasabah dari segi aspek produksi itu tentu banyak sekali komponen-komponen yang mesti harus kita perhatikan. Ada beberapa hal yang perlu kita cari informasinya terkait aspek teknis, seperti lokasi pabrik atau proyek, lama waktu dan proses pengerjaannya, kapasitas alat atau mesin yang digunakan, bahkan ada juga syarat yang harus dipenuhi nasabah dan salah satunya adalah AMDAL atau analisis dampak lingkungan. Informasi seperti itu biasanya kita dapatkan dengan cara melakukan *interview* ke pengurus perusahaan dan tentunya kita juga akan melakukan beberapa kali kunjungan ke lokasi pabrik atau proyeknya. Dari hasil kunjungan itu paling tidak kita sudah bisa dapat gambaran secara garis besar bagaimana produksi atau proyek itu dikerjakan. Jadi kunjungan nasabah itu harus kita lakukan supaya kita bisa yakin kalau nasabah memang punya kapasitas yang bagus dari sisi teknis."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 17 Mei 2018 pukul 14.30, mengatakan bahwa:

> "Kita juga harus melihat dan mempertimbangkan aspek teknis pada saat menilai kapasitas nasabah. Untuk mendapatkan informasi terkait teknis usahanya itu biasanya kita akan melakukan *interview* dengan pengurus perusahaan dan juga kita akan minta data-data yang diperlukan. Biasanya informasi yang kita gali adalah lokasi pabrik atau proyek nasabah, kapasitas mesin yang dipakai, proses produksi atau pengerjaan proyek, dan masih banyak yang lainnya. Biasanya kita juga akan melakukan kunjungan nasabah untuk bisa tahu kondisi di lapangan. Tujuan kita melakukan itu adalah supaya kita bisa tahu bagaimana perusahaan menjalankan aktivitas usahanya secara teknis. Jadi kita harus benar-benar memastikan kalau nasabah ini memang punya kapasitas yang bagus dari segi teknis."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Memang kalau untuk menilai kapasitas nasabah itu salah satu yang pasti kita lihat dari segi teknisnya. Kita bisa dapat informasi tentang usaha nasabah dari aspek teknis dengan cara kita *interview* sama minta data-data terkait teknis usahanya. Bahkan supaya kita benar-benar yakin dengan

> informasi yang sudah kita dapat, biasanya kita akan lakukan beberapa kali kunjungan ke lokasi pabrik atau proyek nasabah. Kemudian dari kunjungan itu kita bisa tahu kondisi riil di lapangan itu secara teknis, baik lokasi, sarana prasarana, SDM, proses pengerjaannya, dan sebagainya. Jadi pasti itu akan kita lihat secara keseluruhan dan tidak bisa hanya fokus pada satu komponen saja.“

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, menyatakan bahwa:

> “Salah satu yang perlu kita lihat juga untuk menilai kapasitas nasabah adalah dari segi aspek teknis. Supaya kita bisa tahu teknis usaha yang dilakukan nasabah biasanya kita akan lakukan *interview* dan kita akan minta data-data pendukungnya karena pasti nasabah paling tidak punya rencana atau laporan terkait kegiatan operasional secara teknis. Selain itu biasanya kita juga akan lihat lokasi usaha nasabah untuk bisa tahu kapasitas produksinya, sarana prasarana, proses produksinya, dan sebagainya. Jadi kita juga harus tahu yang terjadi di lapangan itu seperti apa. Kalau kita sudah punya jam terbang tinggi, cukup dengan melihat kondisi yang ada di lapangan itu kita sudah bisa menilai baik buruknya kapasitas nasabah dilihat dari segi teknisnya.”

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank “X” Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *capacity* calon nasabah adalah dari segi aspek teknis produksi. Aspek teknis produksi merupakan salah satu pendekatan yang digunakan pihak bank untuk mengetahui sejauh mana kemampuan calon nasabah dalam mengelola faktor-faktor produksi secara teknis. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai kapasitas calon nasabah dari segi aspek teknis produksi secara keseluruhan.

Pada tahap pertama, pihak bank akan mencari informasi mengenai faktor-faktor produksi secara teknis yang mana informasi tersebut dapat diperoleh dengan cara melakukan wawancara secara mendalam bersama calon nasabah yang juga di dukung dengan dokumen-dokumen terkait teknis produksi

usahanya. Terdapat beberapa informasi yang diperoleh pihak bank mengenai aspek teknis produksi calon nasabah, antara lain lokasi usaha, faktor produksi, proses produksi, kapasitas produksi, AMDAL atau analisis dampak lingkungan, maupun informasi lainnya. Berdasarkan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, terdapat rincian mengenai berbagai informasi yang perlu diperhatikan oleh pihak bank dalam menilai kelayakan usaha calon nasabah dari segi aspek teknis, yaitu sebagai berikut:

1) Lokasi pabrik
   a) Jarak dengan sumber bahan baku, pelabuhan dan pasar/*market*;
   b) Ketersediaan atau kemudahan pengangkutan (transportasi);
   c) Ketersediaan fasilitas power (listrik, gas, batubara, BBM, dll), air, komunikasi, dan perlakuan untuk limbah yang dihasilkan;
   d) Harga tanah dan biaya pembangunan;
   e) Ketersediaan tenaga kerja (kualitas dan kuantitas).
2) Faktor produksi
   a) Mesin-mesin yang dimiliki, jenis, jumlah, dan kondisinya;
   b) Kapasitas dan kemungkinan pengembangannya;
   c) Umur teknis dan ekonomisnya;
   d) Fleksibilitas penggunaan mesin untuk menyesuaikan dengan perubahan kebutuhan pasar;
   e) Kondisi produksi sudah mencapai kapasitas optimal atau masih di bawah kapasitas;
   f) Proses produksi tidak mengalami *bottleneck* dikarenakan mesin atau alat produksi yang tidak seimbang;
   g) Kemudahan reparasi mesin, pemeliharaan, dan mendapatkan suku cadang mesin;
   h) Keseimbangan mesin yaitu perbandingan jumlah dan kapasitas mesin untuk satu sub bagian produksi dengan sub bagian produksi lainnya;
   i) Kemudahan transfer teknologi dari *supplier* atau *principal* mesin telah dilakukan jika terdapat pembelian alat baru.
3) Proses Produksi
   a) Kemudahan reparasi mesin, pemeliharaan, dan mendapatkan suku cadang mesin;
   b) Lamanya waktu yang diperlukan dalam proses produksi;
   c) Cara pengaturan proses produksi;
   d) Teknologi yang dipakai, alur kerja atau sistem prosedur kerja, dan formula-formula yang digunakan.
4) Realisasi Produksi
   a) Pencapaian target produksi;

b) Penyebab dan kendala tidak tercapainya target produksi;
c) Realisasi produksi;
d) Tingkat efisiensi biaya produksi.

5) Rencana Produksi
   a) Peluang pasar (*supply and demand*), *life cycle* produk, dan *past performance* usaha;
   b) Kapasitas mesin dan kemungkinan pengembangannya;
   c) Faktor-faktor produksi setelah dilakukan tambahan investasi atau modal kerja.
6) Analisa Dampak Lingkungan
   a) Peraturan atau ketentuan pemerintah yang berlaku (minimal UPL dan UKL);
   b) Tingkat pencemaran dalam proses produksi;
   c) Sarana untuk menghindari polusi atau pengolahan limbah telah sesuai dengan ketentuan atau belum;
   d) Persetujuan dari masyarakat setempat untuk industri tersebut.

Apabila pihak bank telah memperoleh seluruh informasi tersebut, maka selanjutnya akan melakukan kunjungan ke lokasi usaha calon nasabah. Kunjungan ini dilakukan untuk meninjau kegiatan usaha serta seluruh komponennya secara teknis. Hal ini bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai faktor-faktor produksi yang ada di lapangan. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah yang akan dibiayai tersebut telah memiliki faktor-faktor produksi yang baik secara teknis sehingga mampu untuk mengelola usahanya.

Gambar 14. Kunjungan ke Lokasi Usaha Calon Nasabah
Sumber: Data Diolah (2018)

3. Penilaian *capital* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Capital merupakan suatu penilaian terkait kemampuan finansial yang dimiliki oleh calon nasabah. *Capital* menjadi salah satu tolok ukur yang digunakan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Pihak bank harus melihat sejauh mana calon nasabah mampu menyediakan modal yang digunakan untuk menunjang fasilitas pembiayaan sehingga pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut mampu mengembalikan fasilitas pembiayaan yang telah diterimanya. Penilaian *capital* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yaitu meliputi:

a. Modal sendiri

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan

I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Salah satu unsur penting yang harus kita nilai sebelum mencairkan pembiayaan adalah modal sendiri nasabah. Kita harus tahu seberapa besar modal sendiri yang dimiliki nasabah dan yang dimaksud modal sendiri adalah modal disetor. Kita bisa tahu besarnya modal disetor nasabah dari laporan keuangannya. Laporan keuangan itu ada laporan perubahan komposisi modal, laporan *cash flow* yang nantinya akan kita lihat beberapa perubahan *cash flow*-nya apakah karena laba ditahan atau penambahan modal, dan sebagainya. Nanti seluruh laporan keuangan itu akan kita analisis secara komprehensif dan kita juga akan melihat analisa rasio keuangannya yaitu likuiditas, rentabilitas, *leverage*, dan aktivitas. Tapi sebenarnya laporan keuangan itu banyak sekali yang aktualnya tidak valid atau tidak sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan karena laporan keuangan bisa dibuat dan bahkan hasil yang dibuat oleh KAP itu bisa dikondisikan sesuai keinginan nasabah. Makanya untuk mengantisipasi hal itu kita biasanya akan mencocokan antara laporan keuangan dengan mutasi rekening nasabah. Kemudian untuk aktualnya akan kita lakukan pengecekan dalam bentuk investigasi lapangan. Hal ini kita lakukan supaya kita benar-benar yakin kalau nasabah itu punya modal sendiri yang kuat sehingga nantinya bisa mengembalikan kewajibannya ke bank."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan

II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Sebelum kita memberikan pembiayaan ke nasabah memang yang harus kita nilai salah satunya adalah modal sendiri nasabah. Kita bisa lihat modal nasabah itu dari laporan keuangannya dan nanti dari sisi neraca itu kita bisa lihat seberapa besar modal yang disetor nasabah. Laporan keuangan ini biasanya kita akan minta untuk diupdate enam bulan sekali untuk melihat apakah pada pos-pos modal itu ada perubahan atau tidak dan dari laporan keuangan itu nantinya kita juga akan lihat likuiditasnya, rentabilitas, solvabilitas, pengukuran lainnya. Tapi memang terkadang masih ada laporan keuangan yang ternyata sudah dimanipulasi sama KAP atas permintaan nasabah. Jadi laporan keuangan itu tidak sesuai dengan kondisi riil yang ada di lapangan. Makanya kita perlu untuk melakukan *cross check* antara laporan keuangannya dengan kondisi lapangannya."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V)

pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Untuk menilai modal sendiri nasabah biasanya kita akan melihat dari laporan keuangannya minimal tiga tahun terakhir. Tapi di tempat kita sekarang ada aturan kalau pembiayaan di atas 10 miliar dan aset nasabah

> lebih dari 25 miliar itu harus pakai KAP atau Kantor Akuntan Publik yang sudah teregistrasi untuk laporan keuangan yang sudah *audited*, sedangkan kalau pembiayaan yang diajukan di bawah 10 miliar boleh menggunakan *in house*. Jadi nanti kalau kita sudah terima laporan keuangan nasabah biasanya kita akan *cross check* dengan mutasi rekening nasabah karena kita pasti juga akan minta rekening koran dari bank lain. Tujuan kita melakukan itu supaya kita bisa memastikan kalau nilai yang ada di laporan keuangan itu memang tercermin di rekening nasabah. Setelah kita *cross check* dengan rekening biasanya kita juga akan mengecek keadaan di lapangan. Jadi memang kita harus benar-benar pastikan kalau nasabah itu punya modal sendiri yang kuat dengan harapan nasabah tersebut bisa mengembalikan pembiayaan ke kita."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 10 Juli 2018 pukul 09.23, mengatakan bahwa:

> "Kalau untuk menilai modal sendiri yang dimiliki nasabah jelas kita akan menggunakan laporan keuangannya. Kita pasti akan minta *financial statement* dan kalau bisa itu memang yang sudah diaudit oleh KAP atau Kantor Akuntan Publik. Jadi kalau di aturan kita itu plafon di atas 10 miliar harus menyerahkan laporan keuangan yang sudah diaudit, tapi kalau plafon di bawah 10 miliar masih boleh kalau mengunakan laporan keuangan *in house*. Biasanya kita akan menentukan besarnya prosentase pembiayaan dan rata-rata itu 70:30, artinya 70% pembiayaan dari pihak perbankan dan 30% dari *self financing* pihak nasabah. Nanti tinggal kita lihat apakah yang 30% itu sudah siap atau belum dan itu bisa kita lihat dari laporan keuangan. Kemudian biasanya kita akan bandingkan nilai yang ada di laporan dengan nilai yang ada di mutasi rekeningnya dan kondisi yang ada di lapangan. Kita perlu lakukan pembandingan itu supaya kita bisa benar-benar memastikan kalau semua modal sendiri yang dimiliki nasabah memang sudah tercermin di laporan keuangannya."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *capital* calon nasabah adalah modal sendiri atau *self financing* yang dimiliki calon nasabah. Pihak bank akan menilai besarnya jumlah modal sendiri calon nasabah berupa modal disetor dengan persentase sebesar 30% dari total pembiayaan yang dibutuhkan untuk membiayai usaha calon nasabah. Penilaian *capital* tersebut

bertujuan untuk mengetahui seberapa besar modal sendiri yang dimiliki calon nasabah guna membiayai usahanya.

Pada tahap pertama, pihak bank akan mencari informasi mengenai aspek keuangan berupa modal sendiri yang mana informasi tersebut dapat diperoleh dengan cara meminta laporan keuangan atau *financial statement* kepada calon nasabah dengan periode minimal 3 (tiga) tahun terakhir. Laporan keuangan tersebut meliputi neraca, laporan laba/rugi, laporan perubahan ekuitas, dan laporan arus kas (*cash flow*). Pihak bank akan menganalisis laporan keuangan tersebut secara komprehensif dalam rangka mengetahui ada atau tidaknya perubahan yang terjadi di dalam pos-pos modal. Kemudian laporan keuangan tersebut akan digunakan pihak bank untuk menganalisis rasio-rasio keuangan yang meliputi rasio likuiditas, rasio rentabilitas, rasio *leverage*, dan rasio aktivitas dengan tujuan untuk melihat seberapa efektif penggunaan modal oleh calon nasabah.

Tabel 5. Neraca Calon Nasabah

Nama Nasabah :PT ABC	Lokasi : Surabaya		
Mata Uang : IDR	Nilai Satuan : 0		
Posisi tanggal:	31-Dec-2012	31-Dec-2013	31-Dec 2014
	Audited	*Audited*	*Audited*
	Qualified	*Qualified*	*Qualified*
AKTIVA			
Kas & Bank	16.291.049.074	6.867.297.773	7.722.877.693
Piutang Usaha	153.970.706.193	212.265.959.691	254.935.819.733
Persediaan	127.605.793.256	70.197.850.915	33.608.580.772
Aktiva Lancar Lainnya	0	0	0
Total Aktiva Lancar	**297.867.548.523**	**289.331.108.379**	**296.267.278.198**
Tanah & Bangunan	6.288.700.341	10.460.264.743	9.897.256.221
Total Aktiva Tetap (Net)	**6.288.700.341**	**10.460.264.743**	**9.897.256.221**
Total Aktiva Lainnya	**0**	**0**	**0**
Total Aktiva	**304.156.248.864**	**299.791.373.122**	**306.164.534.419**
KEWAJIBAN			
Hutang Usaha	142.743.749.096	59.378.192.332	70.870.326.902
Hutang Bank	4.249.582.837	0	0
Uang Muka Penjualan	22.350.990.180	71.868.198.038	393.593.372
Hutang Lain-Lain	82.813.105.528	110.391.421.224	109.627.501.726
Total Hutang Lancar	**252.157.427.641**	**241.637.811.594**	**180.891.422.000**
Hutang Bank Jangka Panjang	46.215.445.781	25.191.196.720	11.248.524.441
Hutang kepada Pemegang Saham	0	0	7.500.000.000
Hutang Jangka Panjang Lainnya	0	0	0
Total Hutang Jk. Panjang	**46.215.445.781**	**25.191.196.720**	**18.748.524.441**
Total Hutang	**298.372.873.422**	**266.829.008.314**	**199.639.946.441**
MODAL			
Modal Disetor	560.000.000	3.500.000.000	3.500.000.000
Laba (rugi) ditahan	5.223.375.442	29.462.364.808	103.024.587.978
Laba (rugi) tahun berjalan	0	0	0
Total Modal	**5.783.375.442**	**32.962.364.808**	**106.524.587.978**
Total Pasiva (Kewajiban + Modal)	**304.156.248.864**	**299.791.373.122**	**306.164.534.419**

Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

Pihak bank telah mengatur tentang penggunaan lembaga independen berupa Kantor Akuntan Publik (KAP) yang teregistrasi untuk membuat laporan keuangan calon nasabah yang sudah diaudit. Calon nasabah diwajibkan untuk menyerahkan laporan keuangan yang sudah diaudit oleh akuntan publik apabila

plafon awal atau jumlah maksimal fasilitas pembiayaan yang diajukan tersebut berada di atas Rp 10.000.000.000,- dan calon nasabah masih diperbolehkan untuk menyerahkan laporan keuangan *in house* yang mana laporan tersebut dibuat sendiri oleh pihak calon nasabah apabila plafon awal fasilitas pembiayaan yang diajukan berada di bawah Rp 10.000.000.000,-. Akan tetapi, laporan keuangan yang sudah diaudit oleh akuntan publik terkadang tidak menunjukkan nilai modal sendiri calon nasabah yang sesungguhnya dimana masih ditemukannya angka yang dimanipulasi oleh akuntan publik atas dasar permintaan calon nasabah. Hal ini dilakukan dengan harapan bahwa pihak bank bersedia untuk mencairkan fasilitas pembiayaan sesuai dengan plafon awal yang diajukan calon nasabah. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi terjadinya hal tersebut maka pihak bank akan membandingkan antara nilai yang ada di laporan keuangan dengan nilai perputaran atau mutasi rekening calon nasabah. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memastikan bahwa nilai yang tercantum di dalam laporan keuangan tersebut juga tercermin di dalam rekening koran calon nasabah. Kemudian pihak bank juga akan melakukan investigasi untuk meninjau kondisi riil atau aktual yang ada di lapangan dengan harapan memperoleh gambaran mengenai kondisi fisik dari modal sendiri yang dimiliki calon nasabah. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah mempunyai modal sendiri yang kuat sehingga nantinya mampu untuk membayar kembali fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya.

4. Penilaian *condition* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Condition merupakan suatu penilaian terkait kondisi internal maupun eksternal yang mempengaruhi kondisi dan prospek usaha calon nasabah. *Condition* menjadi salah satu tolok ukur yang digunakan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Penilaian ini dilakukan dalam rangka untuk memastikan bahwa calon nasabah memiliki kondisi usaha yang baik sehingga pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut mampu membayar kembali fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Penilaian *condition* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yaitu meliputi:

a. Peraturan pemerintah

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Salah satu yang menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah adalah dari sisi peraturan pemerintah. Kita perlu memperhatikan peraturan pemerintah karena yang namanya peraturan itu pasti berubah-ubah, tentu ada pro dan kontra terhadap beberapa industri. Jadi kita harus betul-betul pastikan bahwa peraturan yang ditetapkan pemerintah itu pro atau mendukung industri usaha nasabah yang akan kita biayai dan tidak ada masalah untuk beberapa tahun ke depan, kalaupun ada perubahan maka itu tidak berubah secara keseluruhan."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Tentunya yang menjadi salah satu pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah adalah peraturan pemerintah. Kita perlu tahu peraturan yang ditetapkan pemerintah saat ini karena secara langsung maupun tidak langsung peraturan itu bisa berpengaruh terhadap usaha nasabah. Saya kasih contoh perusahaan itu selalu mengimpor bahan

> atau barang dari luar negeri, berarti itu ada hubungannya dengan nilai tukar dan pastinya nilai tukar itu naik turun. Adanya kondisi nilai tukar yang naik turun membuat pemerintah mengeluarkan peraturan supaya nilai tukar tetap stabil sehingga jangan sampai nilai tukar itu terlalu tinggi atau terlalu rendah. Jadi secara tidak langsung peraturan pemerintah itu juga berpengaruh. Oleh karena itu, kita harus memastikan bahwa peraturan pemerintah ini selalu mendukung industri usaha nasabah sehingga nasabah punya kondisi dan prospek usaha yang bagus baik sekarang ataupun di tahun-tahun mendatang."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Jadi memang untuk peraturan pemerintah juga bisa menjadi salah satu pertimbangan kita karena ada sedikit banyak pengaruhnya terhadap kondisi dan prospek usaha nasabah. Memang untuk penetapan peraturan pemerintah itu tergantung dari masing-masing sektor dan peraturan yang ditetapkan itu seringkali berubah-ubah. Makanya itu kita perlu tahu apa saja dan bagaimana peraturan yang ditetapkan pemerintah tersebut terkait usaha yang akan kita biayai sehingga kita bisa pastikan bahwa peraturan pemerintah tersebut mendukung usaha nasabah."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 10 Juli 2018 pukul 09.23, mengatakan bahwa:

> "Masalah peraturan pemerintah itu juga pasti kita jadikan sebagai salah satu faktor analisa untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Supaya kita bisa mendapatkan informasi ini biasanya kita akan mencari lewat *website* atau dari sumber manapun. Hal ini kita lakukan supaya kita bisa tahu apakah bisnis yang akan kita biayai memiliki kemungkinan untuk bermasalah jika dilihat dari sisi peraturan pemerintah atau tidak. Kita tentu harus benar-benar memastikan bahwa peraturan pemerintah saat ini maupun di masa yang akan datang itu menguntungkan bagi pihak pelaku di bidang usaha yang akan kita biayai sehingga nantinya diharapkan tidak akan terjadi pembiayaan bermasalah."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *condition* calon nasabah adalah peraturan pemerintah. Peraturan pemerintah mempunyai pengaruh yang

sangat penting dalam berbagai sektor industri usaha. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah yang dilihat dari sisi peraturan pemerintah secara keseluruhan.

Pada tahap awal menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah, pihak bank akan mencari seluruh informasi mengenai peraturan pemerintah yang mengatur tentang sektor-sektor industri usaha yang akan dibiayai secara mendalam, baik melalui *website*, koran, maupun sumber lainnya. Terdapat beberapa informasi yang dapat diperoleh pihak bank dan salah satunya mengenai kurs atau nilai tukar mata uang. Hal ini sesuai dengan Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yang menyatakan bahwa ada beberapa hal yang perlu ditinjau oleh pihak bank untuk menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah dimana salah satunya adalah kondisi makro ekonomi, seperti inflasi, suku bunga, dan kurs. Pihak bank perlu mengetahui peraturan-peraturan yang sudah ditetapkan oleh pemerintah mengenai sektor industri usaha, khususnya terkait sektor industri yang akan dibiayai. Hal ini dikarenakan pemerintah menetapkan peraturan yang berbeda-beda untuk setiap sektor industri usaha dan juga seringkali peraturan tersebut mengalami perubahan sebagai akibat dari adanya perubahan berbagai kondisi usaha pada saat itu sehingga peraturan pemerintah tersebut secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi kondisi usaha calon nasabah dan prospek usaha kedepannya. Oleh karena itu, pihak bank perlu memastikan bahwa peraturan yang ditetapkan pemerintah tersebut akan selalu mendukung dan menguntungkan bagi sektor industri yang menjadi bidang usaha calon

nasabah, baik pada saat ini maupun di waktu mendatang.

b. Situasi politik dan perekonomian dunia

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Situasi politik dan perekonomian dunia juga bisa menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Kita perlu tahu apakah industri yang akan kita biayai terpengaruh dengan situasi politik dan perekonomian dunia atau tidak. Biasanya yang paling terpengaruh dan rawan itu kalau bahan baku nasabah itu didatangkan dari luar negeri atau impor, dan bisa juga apabila adanya pergantian presiden yang memiliki arah strategi berbeda untuk meningkatkan perekonomian negara dengan berfokus pada beberapa sektor industri usaha tertentu. Jadi memang kita harus melihat secara menyeluruh terkait situasi politik dan perekonomian dunia saat ini serta prospek usaha nasabah ke depan karena yang namanya kita menyetujui atau menolak memberikan pembiayaan itu harus melihat keseluruhan kondisi dan prospek usaha nasabah."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Tentunya yang menjadi salah satu pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah adalah peraturan pemerintah. Kita harus tahu apakah usaha yang dijalani nasabah itu terpengaruh dengan kondisi situasi politik dan perekonomian dunia saat ini atau tidak, atau bahkan mungkin dalam beberapa tahun mendatang. Kita perlu untuk meninjau situasi politik dan perekonomian dunia karena baik situasi politik maupun ekonomi dunia itu selalu bergejolak dan cenderung naik-turun, makanya kita harus memastikan kalau situasi politik dan perekonomian dunia itu berjalan dengan baik. Terdapat beberapa hal yang mungkin bisa saja mempengaruhi usaha nasabah yang dilihat dari situasi politik dan perekonomian dunia, seperti adanya *statement* politik yang bisa menyebabkan perubahan kurs atau nilai tukar mata uang, berubahnya suku bunga acuan, dan sebagainya. Adanya hal-hal seperti itu secara langsung atau tidak langsung bisa mempengaruhi kondisi usaha nasabah sekarang dan beberapa tahun ke depan. Makanya kita paling tidak minimal harus tahu bagaimana situasi politik dan perekonomian dunia saat ini."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 6 Juli 2018 pukul 14.12, menyatakan bahwa:

> "Situasi politik dan perekonomian dunia itu sudah pasti juga kita perhatikan dan kita pertimbangkan dalam menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Biasanya pada saat kita menilai kondisi dan prospek usahanya nasabah itu pasti akan kita lihat dulu segmen usaha nasabah. Hal ini kita lakukan karena ada beberapa sektor usaha yang harganya ikut harga dunia atau tergantung dengan dollar. Jadi di tempat kita itu terdapat beberapa sektor usaha tertentu yang tidak boleh kita berikan fasilitas pembiayaan, terutama sektor usaha yang sifatnya itu komoditas karena harganya mengikuti harga dunia. Jadi kalau seumpama harga dunia itu anjlok otomatis pasti akan berimbas juga ke kita dan fasilitas pembiayaan yang kita berikan itu menjadi macet. Makanya untuk memberikan pembiayaan ke nasabah itu pasti akan kita batasi dulu segmen usahanya. Hal ini perlu kita lakukan untuk menghindari usaha-usaha yang terpengaruh dengan kondisi politik dan perekonomian dunia."

Hasil wawancara dengan Bapak Buyung selaku *Account Officer* (Informan VII) pada tanggal 10 Juli 2018 pukul 09.23, mengatakan bahwa:

> "Memang situasi politik dan perekonomian dunia itu menjadi salah satu hal yang perlu kita perhatikan dan pertimbangkan untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Hal ini disebabkan adanya pengaruh situasi politik dan perekonomian dunia terhadap bisnis yang akan kita biayai, apalagi kalau bisnisnya nasabah itu ada hubungannya dengan bahan baku yang diperoleh secara impor. Kalau bahan baku itu didatangkan secara impor dari luar negeri atau ekspatriat itu berarti pihak luar harus datang kesini untuk meninjau lokasi pengiriman barang, dan segala macam. Tapi kalau tidak berani untuk datang kesini karena ada kasus terorisme dan sebagainya pasti mereka akan berpikir ulang untuk mengekspor barangnya ke Indonesia karena mereka tidak berani mengirimkan stafnya kesini untuk meninjau lokasi. Jadi ada banyak pertimbangan yang harus kita lihat terkait situasi politik dan perekonomian dunia."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *condition* calon nasabah adalah situasi politik dan perekonomian dunia. Situasi politik dan perekonomian dunia mempunyai pengaruh yang sangat penting dalam berbagai sektor industri usaha, terutama pada sektor industri usaha yang memiliki keterkaitan produk atau bahan baku yang berasal dari luar negeri. Pihak bank

tentu akan melihat dan menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah yang dilihat dari situasi politik dan perekonomian dunia saat ini secara keseluruhan.

Pada tahap awal menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah, pihak bank akan mencari seluruh informasi mengenai situasi politik dan perekonomian dunia saat ini secara mendalam, baik melalui *website*, koran, maupun sumber lainnya. Terdapat beberapa informasi yang dapat diperoleh pihak bank, antara lain adanya perubahan arah strategis yang ditetapkan pemerintah terkait beberapa sektor usaha untuk meningkatkan perekonomian negara, adanya isu terorisme, adanya *statement* politik yang dapat menimbulkan perubahan kondisi ekonomi global, maupun informasi lainnya. Pihak bank perlu mengetahui informasi tentang perkembangan dari situasi politik dan perekonomian dunia dengan alasan bahwa situasi tersebut selalu bergejolak dan cenderung dinamis sehingga akan mempengaruhi kondisi dan prospek usaha calon nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama apabila calon nasabah tersebut menggunakan bahan baku atau bahan lainnya yang diperoleh secara impor atau didatangkan dari luar negeri. Pihak bank juga perlu untuk membatasi sektor-sektor industri usaha yang dapat diberikan fasilitas pembiayaan. Pihak bank dapat memberikan pembiayaan apabila industri yang terkait dengan bidang usaha calon nasabah tersebut tidak menghasilkan produk yang harganya mengikuti harga dunia. Alasannya karena apabila produk yang dihasilkan dari usaha calon nasabah tersebut mengikuti harga dunia, maka sudah pasti kondisi dan prospek usahanya sangat rentan terpengaruh dengan situasi politik dan perekonomian dunia. Oleh karena itu,

pihak bank perlu memastikan bahwa situasi politik dan perekonomian dunia saat ini dalam kondisi yang baik.

c. Kondisi Ekonomi

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Jadi salah satu yang perlu kita lihat dan pertimbangkan untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah adalah dari sisi kondisi ekonominya. Kita bukan hanya memperhatikan dari perekonomian dunia atau secara global saja tapi juga kondisi ekonomi di dalam negeri. Kita perlu melihat kondisi ekonomi di dalam negeri karena kondisi ekonomi itu bisa berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung ke kondisi dan prospek usaha nasabah. Kondisi ekonomi ini bisa mempengaruhi beberapa sektor industri terutama untuk sektor yang menghasilkan produk-produk sekunder. Oleh karena itu kita perlu untuk mempertimbangkan kondisi ekonomi supaya bisa mengetahui kondisi dan prospek usaha nasabah baik sekarang ataupun beberapa tahun yang akan datang."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Untuk kondisi ekonomi sendiri memang menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Hanya saja kita tidak bisa tahu kondisi ekonomi itu arahnya kemana baik saat ini ataupun beberapa tahun ke depan. Supaya kita bisa melihat bagaimana kondisi ekonomi saat ini dan perkiraan di beberapa tahun mendatang itu kita bisa mencari informasinya melalui *website* atau sumber lainnya. Dari situ maka paling tidak kita bisa melihat arah dari kondisi ekonomi sekarang dan pengaruhnya di sektor industri usaha nasabah yang akan kita biayai."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Memang kita pada saat menilai kondisi dan prospek usaha nasabah itu juga perlu untuk mempertimbangkan kondisi ekonomi. Jadi untuk masalah kondisi ekonomi itu harus kita perhatikan karena kondisi ekonomi punya pengaruh secara langsung atau tidak langsung di berbagai sektor tertentu terutama sektor industri yang menghasilkan produk-produk sekunder. Informasi tentang kondisi ekonomi sekarang maupun perkiraan di beberapa tahun yang akan datang itu bisa kita peroleh dengan

menggunakan *website*, koran, dan sumber lainnya. Dari informasi yang sudah diperoleh itu maka kita akan mendapatkan informasi terkait kondisi ekonomi itu seperti apa. Kalau kondisi ekonomi ini ternyata bagus maka bisa mendorong sektor industri yang akan kita biayai sehingga usaha yang dijalani nasabah itu punya kondisi dan prospek usaha yang bagus, begitu juga sebaliknya."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, menyatakan bahwa:

"Kita perlu untuk mempertimbangkan kondisi ekonomi dalam menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Pada saat kita menilai kondisi dan prospek usaha nasabah itu yang akan kita lihat dulu adalah sektor usaha nasabah yang akan kita biayai. Itu sangat penting untuk kita lihat karena kondisi ekonomi itu secara langsung maupun tidak langsung bisa mempengaruhi sektor usaha nasabah terutama di sektor yang menghasilkan produk-produk kebutuhan sekunder. Selain itu bisa saja pada saat ini kondisi ekonomi itu sangat baik dan mendukung sektor industri yang nasabah itu berkecimpung didalamnya, tapi kita tidak tahu bagaimana kondisi ekonomi di beberapa tahun yang akan datang, apakah kondisi ekonominya masih baik dan mendukung sektor itu atau malah sudah berubah arah mendukung sektor-sektor industri lainnya. Biasanya kita bisa mencari informasi ini lewat *website*, koran, atau sumber apapun yang bisa kita gunakan untuk mendapatkan gambaran tentang kondisi ekonomi saat ini dan perkiraan kondisi ekonomi ke depan."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *condition* calon nasabah adalah kondisi ekonomi dalam negeri. Kondisi ekonomi dalam negeri mempunyai pengaruh yang sangat penting dalam kegiatan operasional usaha calon nasabah secara keseluruhan. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah yang dilihat dari kondisi ekonomi dalam negeri saat ini secara menyeluruh.

Pada tahap awal menilai kondisi dan prospek usaha calon nasabah, pihak bank akan mencari seluruh informasi mengenai kondisi ekonomi dalam negeri

saat ini secara mendalam, baik melalui *website*, koran, maupun sumber lainnya. Pihak bank perlu mengetahui informasi tentang kondisi ekonomi dalam negeri dalam rangka mengetahui arah dari kondisi ekonomi saat ini maupun di waktu mendatang. Adanya pengaruh dari kondisi ekonomi tersebut membuat pihak bank harus berhati-hati dalam menentukan sektor-sektor industri usaha yang dapat diberikan fasilitas pembiayaan. Hal ini dikarenakan kondisi ekonomi dalam negeri mampu mempengaruhi industri usaha yang akan dibiayai, terutama di industri usaha yang menghasilkan berbagai macam produk kebutuhan sekunder. Oleh karena itu, pihak bank perlu memastikan bahwa kondisi ekonomi dalam negeri saat ini dalam kondisi yang baik dan selalu mendukung industri yang menjadi bidang usaha calon nasabah.

5. **Penilaian *collateral* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah**

Collateral merupakan suatu penilaian terkait aset atau benda yang diserahkan calon nasabah sebagai agunan atas fasilitas pembiayaan yang telah diterimanya. *Collateral* menjadi salah satu tolok ukur yang digunakan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Penilaian ini dilakukan dalam rangka untuk memastikan bahwa calon nasabah memiliki agunan yang mampu mengkover fasilitas pembiayaan yang digunakan sebagai sumber pelunasan alternatif sehingga pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut mampu melunasi fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Penilaian *collateral* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah pada PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yaitu meliputi:

a. Jenis agunan

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Jadi yang perlu kita jadikan pertimbangan untuk menilai agunan nasabah itu adalah jenis agunan yang dijaminkan ke kita. Sebenarnya agunan yang diterima oleh bank itu bisa semuanya, tapi untuk di tempat kita agunan yang paling utama kita terima adalah tanah dan bangunan atau kita sebut sebagai *real estate*. Kalau agunan itu ternyata belum cukup untuk mengkover pembiayaan berarti kita bisa menggunakan agunan yang kedua seperti tagihan, *inventory*, atau *stock*. Kemudian bisa menggunakan *goodwill*, baik hak paten atau *copyright*, dan yang terakhir mungkin *personal guarantee* atau *corporate guarantee*. Semua agunan itu bisa kita terima, tapi kita memang lebih mengutamakan tanah dan bangunan. Alasannya karena agunan berupa tanah dan bangunan itu yang paling mudah untuk dieksekusi dan paling aman dibanding dengan agunan yang lain. Tanah dan bangunan itu tidak lari kemana-mana dan hanya berada disitu saja. Asalkan pengikatan jaminannya itu layak dan jaminannya bisa mengkover maka aman buat bank."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Pada saat menilai agunan nasabah yang kita lihat dulu pertama kali adalah jenis agunannya. Agunan yang kita terima itu lebih ke aset yang produktif dalam bentuk tanah dan bangunan seperti rumah, kantor, pabrik yang jadi usaha nasabah, dan sebagainya. Kita terima tanah dan bangunan sebagai agunan karena tanah dan bangunan punya nilai yang lebih besar sekitar 70% yang ditentukan dari likuiditasnya dalam artian yang cepat dijadikan cash. Selain itu tanah dan bangunan termasuk aset yang mudah dijual dibanding aset yang lain, walaupun memang harus melalui tahap proses jual dan sebagainya. Jadi kalau ada nasabah yang bermasalah dan tidak mampu untuk bayar maka kita akan minta agunan nasabah tersebut untuk dijual. Hasil dari penjualan itulah yang nanti akan digunakan untuk menutup pembiayaan nasabah yang bermasalah."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Kita dalam menilai suatu agunan tentunya lihat dulu jenis agunan secara keseluruhan. Kalau di tempat kita selama ini tidak bisa pakai *stock*, tapi di bank-bank lain itu bisa. Agunan di tempat kita biasanya itu berdasarkan

> tanah dan bangunan seperti rumah pribadi, gudang, kantor, dan lainnya karena lebih *secure*. Jadi nantinya agunan tersebut bisa dijual lagi kalau pembiayaan nasabah itu ternyata bermasalah, meskipun memang agak susah karena harus ada proses jual dan itu butuh waktu yang cukup lama."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Salah satu yang perlu kita pertimbangkan terkait agunan nasabah adalah jenis agunannya. Agunan itu jenisnya ada bermacam-macam, seperti tanah dan bangunan, jaminan piutang, jaminan persediaan, dan lain sebagainya. Tapi yang kita terima saat ini baru berupa tanah dan bangunan karena apabila terjadi suatu permasalahan, macet, atau pembiayaannya itu bermasalah maka kita tanda petik lebih mudah untuk melakukan eksekusi agunan. Kita memberikan pembiayaan ke nasabah itu selalu 70% dari nilai agunan sesuai nilai pasar. Begitu nasabah ada permasalahan maka kita bisa mengeksekusi agunan dan hasilnya langsung digunakan untuk menutup sisa pembiayaannya."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *collateral* calon nasabah adalah jenis agunan. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai jenis agunan yang hendak dijaminkan oleh calon nasabah secara keseluruhan. Pihak bank perlu memastikan bahwa jenis agunan yang akan dijaminkan calon nasabah tersebut telah sesuai dengan ketentuan jenis-jenis agunan yang dapat diterima pihak bank. Pihak bank telah menetapkan beberapa macam jenis agunan yang dapat dijadikan sebagai jaminan oleh calon nasabah atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk Tahun 2015, berikut ini adalah jenis-jenis agunan yang dapat diterima sebagai jaminan oleh pihak bank antara lain:

1) Agunan kebendaan
   a) Benda bergerak
      I. Agunan tunai, berupa:
         i. Deposito Bank "X" Syariah
         ii. Tabungan Bank "X" Syariah
         iii. Giro Bank "X" Syariah
         iv. Surat Berharga yang diterbitkan oleh Pemerintah Republik Indonesia atau Bank Indonesia
         v. *Standby LC* dan garansi dari *prime bank* yang diterbitkan sesuai dengan *Uniform Customs and Practice for Documentary Credit* (UCP) atau *International Standby Practices* (ISP) yang berlaku
      II. Piutang dagang atau hak tagih dan hak atas pendapatan yang akan diterima
         i. Persediaan barang atau *stock* yang dibedakan menjadi sebagai berikut:
            a. Berdasarkan daya tahan barang, yaitu:
               1) Barang tahan lama (*durable goods*)
               2) Barang tidak tahan lama (*non durable goods*)
            b. Berdasarkan pemakaian, yaitu:
               1) Barang dagangan
               2) Barang industri
         ii. Mesin-mesin yang tidak ditanam dan inventaris kantor
      III. Kendaraan bermotor
      IV. Alat berat
      V. Kapal dengan bobot kurang dari 20 M^3 yang dapat diterima, antara lain:
         i. Kapal penumpang atau feri
         ii. Kapal barang atau kargo
         iii. Kapal tanker
         iv. Kapal tunda atau tugboat
         v. Kapal jenis lain dengan ukuran minimal 10 M^3
      VI. Surat berharga yang dapat diterima antara lain:
         i. Promes-promes yang diperjualbelikan di pasar uang dan pasar modal
         ii. Sertifikat deposito dan sertifikat lainnya yang dikeluarkan oleh lembaga perbankan yang bonafid
         iii. Obligasi syariah baik yang dikeluarkan oleh lembaga swasta maupun pemerintah, dengan rating minimal BBB- berdasarkan penilaian *Fitch* atau *Standar & Poors* (S&P), atau Baa3 berdasarkan penilaian *Moody's* atau IdA berdasarkan penilaian PT Pefindo atau setara dengan rating di atas, berdasarkan penilaian lembaga pemeringkat lain yang ditetapkan oleh Bank Indonesia
         iv. Promes-promes yang di-*endorse* oleh Bank Pemerintah atau Lembaga Keuangan yang ditunjuk oleh pemerintah

v. Saham perusahaan nasabah dan/atau saham perusahaan pihak ketiga yang telah terdaftar di Bursa Efek

VII. Logam mulia (diatur dalam produk khusus)
Logam mulia yang dapat diterima sebagai agunan adalah emas murni atau perhiasan, kecuali emas putih dengan pertimbangan harga jual kembali yang sangat rendah dibanding harga beli.

VIII. Resi gudang (diatur dalam produk khusus)

b) Benda tak bergerak

I. Tanah

II. Bangunan yang dapat diterima antara lain:

i. Bangunan rumah atau rumah susun atau mess
ii. Bangunan ruko atau rukan
iii. Gudang perkantoran atau pertokoan
iv. Bangunan pabrik
v. Bangunan gudang
vi. Kios

III. Mesin-mesin yang ditanam

IV. Kapal dengan bobot lebih dari 20 M^3

V. Pesawat terbang atau helikopter yang dapat diterima antara lain:

i. *Fixed wing*
ii. Rotary wing

VI. Hak milik atas satuan rumah susun

2) Agunan non kebendaan
   a) *Personal guarantee* atau *borgtocht*
   b) *Corporate guarantee*
3) Agunan pihak ketiga
4) Agunan bersama atau *joint collateral* atau paripasu

Setiap dari jenis agunan yang dapat diterima pihak bank tersebut tentu memiliki karakteristik dan nilai yang berbeda. Namun, sejauh ini pihak bank lebih mengutamakan untuk menerima jenis agunan yang tergolong ke dalam *fixed assets* berupa tanah dan/atau bangunan. Terdapat beberapa alasan pihak bank lebih mengutamakan jenis agunan dalam bentuk tanah dan/atau bangunan sebagai jaminan atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Pertama, tanah dan/atau bangunan merupakan salah satu aset yang termasuk ke dalam kategori benda tidak bergerak yang berarti aset tersebut tidak akan dan tidak mungkin berpindah-pindah tempat dari suatu tempat ke tempat yang lain atau

dengan kata lain agunan tersebut hanya berada di suatu titik lokasi tertentu. Kedua, wujud dari aset tersebut tidak mungkin hilang sehingga pihak bank beranggapan bahwa agunan dalam bentuk tanah dan/atau bangunan lebih aman secara fisik dibanding dengan jenis agunan yang lain dan hal ini lebih memudahkan bagi pihak bank untuk melakukan eksekusi agunan apabila calon nasabah tersebut pada akhirnya tidak mampu untuk melunasi seluruh kewajiban pembiayaannya. Ketiga, tanah dan/atau bangunan merupakan aset dengan harga yang selalu meningkat dari waktu ke waktu. Keempat, tanah dan/atau bangunan termasuk agunan yang cukup likuid atau mudah diuangkan dengan cara menjualnya kepada pihak lain melalui proses tahap jual. Tanah dan/atau bangunan memiliki nilai likuidasi atau nilai jual paksa yang cukup besar apabila dibandingkan dengan aset lainnya. Adapun bobot likuidasi agunan berupa tanah dan/atau bangunan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 6. Bobot Nilai Likuidasi Berdasarkan Jenis Agunan

No	Jenis Agunan	Bobot (%)
1.	**Tanah Kosong**	
	a. Tanah matang	70
	b. Tanah rawa/sawah	30
	c. Tanah perbukitan	10
2.	**Tanah dan Bangunan**	
	a. Ruko/rukan/rumah tinggal (termasuk unit apartemen)/kios/unit kantor	70
	b. Gedung pertokoan/perkantoran	60
	c. Pabrik	50
	d. Lainnya	30

Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang (2018)

b. Lokasi agunan

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan

I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Lokasi agunan tentu menjadi salah satu pertimbangan kita untuk menilai agunan nasabah. Kalau agunan yang kita terima itu harus yang *marketable* karena lebih mudah dan lebih cepat untuk dijual jika terjadi pembiayaan bermasalah dan biasanya agunan yang *marketable* itu bisa terjual kurang lebih satu tahun. Untuk kriteria agunan yang kita terima itu biasanya yang punya akses jalan yang baik, jauh dari makam, jauh dari suptek, dan masih banyak lainnya yang tentu nilainya lebih tinggi dibanding dengan agunan yang dekat dari makam, dekat dari suptek, atau di pinggir bantaran sungai. Kriteria-kriteria itu nanti akan kita pertimbangkan untuk menilai agunan nasabah."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan

II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Salah satu yang perlu kita pertimbangkan dalam menilai agunan nasabah adalah lokasi agunannya. Kita harus tahu lokasi agunan nasabah supaya bisa menilai agunan itu *marketable* atau tidak. Agunan yang kita terima itu kalau lokasinya sesuai dengan ketentuan yang diperbolehkan atau yang *marketable* supaya agunan itu bisa cepat dijual. Pertimbangan kita dalam menilai lokasi agunan salah satunya dari akses jalan, lingkungan juga bisa misalnya di komplek perumahan tertentu. Nanti setelah kita tahu lokasi agunannya dan ternyata itu tidak *marketable* maka kita tentu akan minta nasabah untuk menjaminkan asetnya yang lain dengan lokasi yang lebih *marketable*."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V)

pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Pada saat kita menilai agunan yang akan dijaminkan nasabah tentu yang harus kita pertimbangkan juga adalah lokasi agunannya. Kita punya beberapa kriteria untuk menentukan agunan yang diperbolehkan dan yang harus dihindari dalam menilai agunan nasabah sehingga kita bisa tahu agunan yang diserahkan nasabah itu *marketable* atau tidak *marketable*. Kalau di tempat kita itu agunannya harus yang *marketable*, minimal di pinggir jalan raya dan tidak boleh di pelosok atau tidak ada akses jalan. Tapi kalau agunan yang diserahkan tidak ada aksesnya maka tidak boleh dijaminkan ke kita atau mungkin agunan yang ada di pinggir jalan raya yang terlalu besar itu juga tidak bisa kita terima karena susah kan untuk dijual. Selain itu misalnya saja agunan itu ada di lingkungan pemukiman suku tertentu. Makanya kita harus lihat lokasi agunannya karena kita harus tahu apakah lokasi agunannya sesuai dengan kriteria kita atau tidak, apakah bisa dijual atau tidak kalau nantinya nasabah tidak bisa melunasi

> pembiayaannya. Kita harus menerima agunan yang *marketable* karena mudah untuk dijual dan bisa laku dengan cepat dengan calon pembelinya yang cukup banyak."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Kita juga harus mempertimbangkan lokasi agunan ketika menilai agunan nasabah. Kita harus tahu lokasi agunan nasabah itu supaya kita bisa tahu apakah agunan yang dijaminkan nasabah ke kita itu *marketable* atau tidak. Di tempat kita itu agunan yang pasti bisa kita terima kalau lokasinya yang *marketable* supaya bisa cepat dijual kalau ada suatu pembiayaan yang bermasalah atau macet. Ada beberapa kriteria yang perlu kita pertimbangkan dalam menilai lokasi agunan, seperti tidak daerah tusuk sate, tidak di bawah kabel bertegangan tinggi, minimal 300 dari tanah kuburan, dan tidak di lingkungan pemukiman dengan penduduk suku tertentu karena kalau suatu saat nanti dia mengalami pembiayaan bermasalah dan kemudian agunan yang ada di lingkungan itu dijual maka peminat yang ingin membeli agunan itu pasti akan meninjau lingkungan di sekitar juga."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *collateral* calon nasabah adalah lokasi agunan. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai lokasi agunan yang hendak dijaminkan oleh calon nasabah secara keseluruhan. Pihak bank perlu memastikan bahwa lokasi agunan calon nasabah tersebut telah sesuai dengan ketentuan kriteria lokasi agunan yang dapat dijaminkan. Hal ini dilakukan supaya pihak bank merasa yakin bahwa agunan calon nasabah yang dijaminkan tersebut mempunyai lokasi yang *marketable* atau dalam artian agunan tersebut memiliki lokasi yang strategis, mudah dijangkau dan diakses dengan kendaraan, serta jarak yang dekat antara lokasi agunan dengan objek-objek vital di masyarakat (rumah sakit, sekolah, pasar, dan sebagainya).

Pada saat meninjau dan menilai lokasi agunan calon nasabah, pihak bank tentu akan memilih lokasi agunan yang *marketable* untuk kemudian dijaminkan atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Hal ini dikarenakan pihak bank beranggapan bahwa lokasi agunan yang *marketable* akan lebih mudah dan lebih cepat untuk dijual apabila nantinya calon nasabah penerima fasilitas tersebut sudah tidak mampu untuk melunasi kewajibannya karena lokasi yang *marketable* cenderung lebih disukai oleh peminat atau calon pembeli dengan berbagai dasar pertimbangan yang ada. Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk Tahun 2015, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan pihak bank pada saat melakukan pemeriksaan lokasi agunan, yaitu sebagai berikut:

1) Lokasi agunan berupa tanah: di tepi jalan, di tengah perkampungan, hoek, tusuk sate, dan lain-lain.
2) Lokasi agunan berupa bangunan: perumahan, perkampungan, pertokoan, dan industri.

Lebih lanjut, pihak bank juga telah menetapkan berbagai macam kriteria lokasi agunan yang tidak diperbolehkan atau wajib dihindari untuk dijadikan sebagai jaminan atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya yaitu sebagai berikut:

1) Terkena rencana pelebaran jalan atau penggusuran.
2) Peruntukkan untuk jalur hijau.
3) Berada di daerah pinggiran sungai baik arus deras maupun tidak, kecuali sungai dipergunakan sebagai sarana transportasi utama di wilayah tertentu (tidak termasuk irigasi).
4) Termasuk daerah rawan banjir tahunan (harus dilihat dari kondisi dan data yang ada).
5) Termasuk daerah bencana (ketentuan mengenai daerah bencana akan diatur secara tersendiri).

6) Jaminan berada di bawah kabel listrik di bawah saluran udara tegangan ekstra tinggi dengan jarak ≤ 50 M dari tiang terluar.
7) Tidak ada akses jalan atau jalan masuk kurang dari 3 M tidak termasuk selokan dengan mengacu kepada gambar yang terdapat pada sertifikat (untuk perumahan harus dibuktikan dengan surat BPN dari *developer* terkait lampiran jalan perumahan).
8) Berdekatan dan bersebelahan dengan:
   a) SPBU dan SPBE dengan radius jarak ≤ 50 M
   b) Rumah abu (krematorium) dengan radius jarak ≤ 100 M
   c) Jalur pipa gas ≤ 10 M kiri dan kanan
   d) TPU dengan radius jarak ≤ 50 M dan pemakaman non TPU dengan radius jarak ≤ 25 M (kecuali untuk rumah susun dan apartemen)
   e) Depo penampungan bahan bakar baik minyak maupun gas dengan radius ≤ 100 M.
9) Bangunan yang berada pada garis lurus ujung landasan bandara dengan jarak ≤ 200 M yang dihitung dari pagar terluar.
10) Tanah yang tidak memiliki akses jalan (*helikopter view*).

c. Bukti kepemilikan agunan

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Jadi untuk bukti kepemilikan juga perlu kita lihat dalam menilai agunan nasabah. Agunan utama yang kita terima itu berupa tanah dan bangunan maka itu berarti bukti kepemilikannya berupa SHM dan SHGB. Kita perlu minta bukti kepemilikan berupa SHM dan SHGB itu supaya kita bisa tahu bahwa agunan yang dijaminkan itu memang benar-benar milik nasabah dengan atas nama nasabah itu sendiri atau mungkin milik pengurus perusahaan baik direktur ataupun komisaris. Jadi SHM dan SHGB yang diserahkan ke kita itu harus atas nama nasabah sendiri dan bukan atas nama pihak lain."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Bukti kepemilikan juga menjadi salah satu hal yang harus kita perhatikan dan pertimbangkan dalam menilai agunan nasabah. Bukti kepemilikan yang kita terima itu biasanya berupa SHM dan SHGB, dan khusus untuk agunan berupa tanah kita tidak akan terima bukti kepemilikan yang masih berbentuk Girik atau Letter C. Kalaupun bukti kepemilikan masih berupa Girik atau Letter C maka kita akan minta nasabah untuk merubahnya menjadi SHM. Nanti di SHM atau SHGB akan tercantum nama pemegang hak atas objek tanah dan bangunan tersebut. Makanya kita perlu melihat

> SHM dan SHGB karena untuk memastikan kalau objek yang dijaminkan ke kita itu memang dibeli oleh nasabah dan kita bisa memastikannya dari atas nama pemilik sertifikat tersebut."

Hasil wawancara dengan Bapak Syafiq selaku Legal (Informan IV) pada tanggal 24 Mei 2018 pukul 08.41, mengatakan bahwa:

> "Kita juga akan melihat bukti kepemilikan pada saat menilai agunan nasabah. Bukti kepemilikan yang bisa dijaminkan ke kita itu berupa SHM dan SHGB, tapi kalau bukti kepemilikan dalam bentuk Akta Jual Beli, Letter C, hak pengelolaan lahan yang dikeluarkan pemerintah itu tidak bisa dijaminkan. Untuk bukti kepemilikan yang belum berbentuk SHM atau SHGB itu harus diubah dulu menjadi SHM atau SHGB sebelum diserahkan ke kita sebagai agunan. Tujuan kita untuk melihat bukti kepemilikan agunan adalah supaya kita bisa tahu kalau jaminan tersebut memang benar-benar milik nasabah atau pengurus perusahaan. Kalau sertifikat itu atas nama perusahaan berarti harus ditandatangani oleh seluruh pengurus perusahaan tersebut, tapi kalau sertifikat itu atas nama pengurus perusahaan berarti harus milik komisaris atau direktur."

Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku *Account Officer* (Informan V) pada tanggal 5 Juni 2018 pukul 13.10, mengatakan bahwa:

> "Pada saat kita menilai agunan nasabah itu juga harus melihat bukti kepemilikan agunan. Bukti kepemilikan yang kita terima itu berupa SHM dan SHGB. Kita harus tahu SHM dan SHGB itu atas nama siapa, apakah atas nama perusahaan atau atas nama pengurus. Kita sih pasti terima SHM dan SHGB atas nama nasabah sendiri ya dan bukan atas pihak lain. Makanya itu penting untuk kita cek sertifikat ke notaris sebelum akad pembiayaan untuk memastikan bahwa memang benar agunan tersebut milik nasabah atau pengurus seperti direktur maupun komisaris perusahaan. dan masing-masing kepemilikan itu ada nilainya sendiri karena pasti kan tidak bisa dijaminkan 100% sesuai nilai pasar."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *collateral* calon nasabah adalah bukti kepemilikan agunan. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai bukti kepemilikan agunan yang hendak dijaminkan oleh calon nasabah secara

keseluruhan. Pihak bank perlu memastikan bahwa bukti kepemilikan agunan calon nasabah tersebut telah sesuai dengan ketentuan yang ada.

Pada tahap pertama, pihak bank akan mencari seluruh informasi mengenai agunan yang dijaminkan calon nasabah yang mana informasi tersebut dapat diperoleh dengan cara meminta bukti kepemilikan agunan. Bukti kepemilikan agunan yang biasa diterima oleh pihak bank sebagai jaminan dari calon nasabah yaitu berupa Sertifikat Hak Milik (SHM) dan Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB). Sertifikat Hak Milik (SHM) merupakan sertifikat yang mana pemegang sertifikat tersebut mempunyai hak penuh atas suatu lahan atau tanah, sedangkan Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) merupakan sertifikat yang mana pemegang sertifikat tersebut mempunyai hak untuk mendirikan dan menggunakan bangunan di atas suatu lahan yang bukan miliknya sendiri dengan jangka waktu tertentu sehingga apabila sertifikat ini telah habis masanya maka dapat dilakukan perpanjangan. Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk Tahun 2015, salah satu bentuk kepemilikan agunan yang wajib dihindari oleh pihak bank adalah bukti kepemilikan agunan suatu tanah atau lahan yang berbentuk Girik/Letter C. Apabila calon nasabah ingin menjaminkan agunan berupa tanah yang bukti kepemilikannya masih dalam bentuk Girik/Letter C, maka diharuskan untuk diubah terlebih dahulu menjadi SHM atau SHGB.

Pihak bank harus melihat dan menilai SHM atau SHGB yang dijaminkan calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui dan memastikan bahwa bukti kepemilikan agunan tersebut memang benar milik calon nasabah. Apabila

bukti kepemilikan agunan tersebut atas nama perusahaan maka sudah tentu nama yang tercantum dalam sertifikat adalah nama perusahaan yang kemudian ditandatangani oleh para pengurus perusahaan atau bukti kepemilikan agunan tersebut atas nama dari salah satu pengurus perusahaan, seperti komisaris maupun direktur. Bukti kepemilikan agunan digunakan oleh pihak bank sebagai bukti bahwa calon nasabah telah menjaminkan agunan sebagaimana yang tercantum dalam bukti kepemilikan tersebut dalam rangka memperoleh fasilitas pembiayaan. Hal ini perlu dilakukan karena apabila calon nasabah tersebut suatu saat nanti mengalami pembiayaan bermasalah dan tidak mampu untuk melunasi kewajibannya maka pihak bank dengan mudah untuk melakukan eksekusi agunan karena sudah dilakukan pengikatan agunan berdasarkan bukti kepemilikan agunan. Adapun bobot likuidasi agunan berdasarkan bukti kepemilikan agunan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 7. Bobot Nilai Likuidasi Berdasarkan Bukti Kepemilikan Agunan

No	Jenis Agunan	Bobot (%)
1.	**Tanah Kosong**	
	a. Milik nasabah/pemilik perusahaan/milik suami atau istrinya	70
	b. Milik pihak ketiga	50
2.	**Tanah dan Bangunan**	
	a. Milik nasabah/pemilik perusahaan/milik suami atau istrinya	70
	b. Milik pihak ketiga	50

Sumber: PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang

d. Status hukum agunan

Hasil wawancara dengan Bapak Luthfi selaku *Branch Manager* (Informan I) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 09.17, mengatakan bahwa:

> "Status hukum agunan itu juga sangat kita perhatikan dan pertimbangkan pada saat menilai agunan nasabah. Pertama kita harus tahu agunan nasabah yang dijaminkan ke kita itu sesuai dengan perijinan agunan atau belum. Kedua kita harus tahu agunan itu bermasalah atau tidak, apakah agunan itu sedang sengketa atau tidak. Semua informasi itu bisa kita peroleh dengan cara melakukan cek sertifikat ke BPN oleh notaris yang telah kita tunjuk karena kita tidak mungkin cek langsung ke BPN. Fungsi dari cek sertifikat ini supaya kita bisa memastikan kalau agunan yang dijaminkan nasabah ke kita itu bukan agunan yang bersengketa atau berperkara. Tapi kalau nanti dari hasil pengecekan tersebut ternyata agunan nasabah itu ternyata bermasalah, mungkin ada sengketa, konflik, atau perkara maka kita tidak bisa kita tidak bisa melakukan pengikatan agunan dan sebagai gantinya kita akan minta agunan yang lain."

Hasil wawancara dengan Bapak Mirza selaku *Financing Head* (Informan II) pada tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.25, mengatakan bahwa:

> "Salah satu hal yang perlu kita perhatikan dalam menilai jaminan nasabah adalah terkait status hukum agunan. Jadi memang kita harus tahu status agunan yang diserahkan nasabah itu termasuk sengketa atau tidak karena kalau agunan tersebut statusnya sengketa berarti sudah jelas kita tidak bisa untuk melakukan pengikatan jaminan, tapi kalau jaminan tersebut tidak sengketa kita bisa dengan mudah melakukan pengikatan agunan. Informasi tentang status hukum agunan itu bisa kita dapatkan dengan melakukan cek sertifikat ke Badan Pertanahan. Nantinya Badan Pertanahan itu akan mengeluarkan pernyataan terkait status hukum jaminan tersebut, apakah sengketa atau tidak."

Hasil wawancara dengan Bapak Syafiq selaku Legal (Informan IV) pada tanggal 24 Mei 2018 pukul 08.41, mengatakan bahwa:

> "Pada saat menilai agunan nasabah, salah satu yang perlu kita perhatikan adalah terkait status hukum agunan tersebut. Kita harus tahu apakah agunan yang diserahkan nasabah itu dalam posisi sengketa atau tidak dan informasi ini bisa kita peroleh dengan menyerahkan sertifikat ke notaris rekanan kita untuk selanjutnya dilakukan pengecekan sertifikat di Badan Pertanahan. Kalau hasil dari pengecekan menujukkan adanya sengketa atau gugatan terhadap agunan itu maka secara otomatis kita tidak bisa melakukan pengikatan jaminan karena misalnya nasabah mengalami pembiayaan bermasalah dan ternyata aset yang dijaminkan itu dalam kondisi sengketa maka kedudukan kita lemah secara hukum sehingga tidak bisa melakukan eksekusi jaminan."

Hasil wawancara dengan Bapak Dudi selaku *Account Officer* (Informan VI) pada tanggal 4 Juli 2018 pukul 13.14, mengatakan bahwa:

> "Jadi salah satu unsur yang perlu kita pertimbangkan juga dalam menilai agunan nasabah adalah terkait status hukum agunan. Biasanya sebelum kita melakukan akad pembiayaan, pasti kita akan menyerahkan sertifikat ke notaris untuk dilakukan pengecekan ke BPN. Pengecekan ini dilakukan untuk mengetahui apakah agunan itu dalam keadaan sengketa atau tidak, ada gugatan terhadap agunan ini atau tidak. Setelah dilakukan pengecekan sertifikat, BPN itu nanti akan mengeluarkan pernyataan terkait status hukum agunan nasabah. Kalau agunan itu *clear* atau tidak dalam kondisi sengketa atau ada gugatan maka kita bisa melakukan pengikatan, tapi kalau agunan itu ternyata dalam keadaan sengketa atau ada gugatan sudah pasti kita tidak bisa melanjutkan untuk pengikatan jaminan."

Menurut hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa salah satu hal yang menjadi pertimbangan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai dan memperoleh gambaran mengenai *collateral* calon nasabah adalah status hukum agunan. Pihak bank tentu akan melihat dan menilai status hukum agunan yang hendak dijaminkan oleh calon nasabah secara keseluruhan. Pihak bank perlu memastikan bahwa status hukum agunan calon nasabah tersebut telah sesuai dengan ketentuan yang ada.

Pada saat menilai agunan calon nasabah, pihak bank akan mencari seluruh informasi mengenai status hukum agunan yang dijaminkan calon nasabah yang mana informasi tersebut dapat diperoleh dengan cara menunjuk notaris rekanan untuk melakukan pengecekan sertifikat agunan ke Badan Pertanahan Nasional (BPN). Kemudian setelah dilakukan pengecekan tersebut maka Badan Pertanahan Nasional akan memberikan beberapa informasi mengenai agunan calon nasabah dan salah satu informasi tersebut adalah terkait dengan status hukum agunan. Pihak bank perlu mengetahui status hukum agunan calon

nasabah dengan alasan bahwa status hukum tersebut berkaitan erat dengan pengikatan jaminan yang dilakukan pihak bank. Pihak bank perlu memastikan status hukum agunan calon nasabah bahwa apakah agunan tersebut masuk ke dalam kondisi sengketa atau tidak. Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk Tahun 2015, pihak bank diwajibkan untuk menghindari agunan yang secara hukum termasuk agunan yang sengketa. Sengketa merupakan konflik yang terjadi antara dua orang atau lebih yang sama-sama mempunyai kepentingan atas status hak dari agunan tertentu yang menyebabkan timbulnya akibat hukum. Pihak bank perlu memastikan bahwa agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah tidak berada dalam kondisi yang sengketa atau berperkara. Hal ini dikarenakan apabila agunan yang dijaminkan masih dalam kondisi sengketa, maka pihak bank tidak akan melakukan pengikatan agunan dan meminta calon nasabah untuk menyerahkan agunan yang lain sebagai jaminan atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya.

C. Analisis Data

1. Penilaian *character* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Character merupakan salah satu unsur penilaian yang digunakan oleh bank syariah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah. *Character* termasuk ke dalam salah satu indikasi untuk menentukan baik atau tidaknya pembiayaan yang akan diberikan kelak. Menurut Undang-Undang Nomor

21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 23 Ayat (2) Bagian Penjelasan, penilaian watak calon nasabah penerima fasilitas didasarkan atas hubungan yang telah terjalin antara bank syariah dan calon nasabah maupun informasi yang diperoleh dari pihak lain sehingga bank syariah merasa yakin bahwa calon nasabah tersebut bersikap jujur, beritikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank di kemudian hari. *Character* merupakan faktor dominan yang sangat penting bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di dalam menilai calon nasabah dengan harapan pihak bank akan memperoleh calon nasabah yang memiliki karakter baik guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah dan selalu mendapatkan kualitas pembiayaan yang lancar. Hal ini dikarenakan meskipun calon nasabah tersebut mampu untuk menyelesaikan kewajibannya, namun apabila tidak memiliki itikad yang baik tentu akan menimbulkan permasalahan bagi pihak bank kedepannya, seperti terjadinya pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu, pihak bank perlu menilai *character* calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran, integritas, serta itikad baik yang dimiliki calon nasabah dalam memenuhi kewajiban atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Terdapat beberapa upaya yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah guna memperoleh gambaran mengenai *character* calon nasabah penerima fasilitas, yaitu melalui:

a. Riwayat hidup calon nasabah

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai karakter yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan pihak bank untuk

memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah adalah dengan meneliti riwayat hidup calon nasabah tersebut (Usanti dan Shomad, 2013:67-68). Riwayat hidup calon nasabah sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai karakter calon nasabah secara keseluruhan.

Pada saat menilai karakter calon nasabah, pihak bank akan meninjau beberapa hal terkait riwayat hidup calon nasabah. Pertama, pihak bank akan meninjau riwayat hidup calon nasabah dengan menggunakan dokumen *curriculum vitae* (CV). *Curriculum vitae* atau daftar riwayat hidup merupakan suatu dokumen yang memuat ringkasan informasi tentang segala sesuatu yang telah dialami atau dilakukan oleh seseorang dimana pihak bank akan meninjau riwayat hidup calon nasabah, yaitu *key person* di dalam perusahaan tersebut. *Key person* adalah seseorang yang memiliki kemampuan unik yang penting bagi kesuksesan sebuah perusahaan (Ardiphine, 2015). Informasi dari daftar riwayat hidup tersebut antara lain, data pribadi, bidang keahlian atau keterampilan, pengalaman, maupun informasi penting lainnya yang relevan terkait kualifikasi calon nasabah. Ikatan Bankir Indonesia (2015:86) menyatakan bahwa terdapat beberapa parameter yang digunakan oleh bank untuk menentukan karakter calon nasabah, antara lain: (1) usia calon nasabah; (2) pendidikan; (3) pengalaman; (4) keuletan; (5) kreativitas; (6) ketegasan dan fleksibilitas; serta (7) kejujuran. Akan tetapi, pada saat menilai riwayat hidup calon nasabah yang informasinya diperoleh dari daftar riwayat hidup maka pihak bank lebih menitikberatkan pada pengalaman yang dimiliki calon

nasabah di bidang usaha yang akan dibiayai. Pihak bank menilai bahwa semakin banyak pengalaman calon nasabah di bidang usaha tersebut maka dapat menunjukkan sisi karakter yang lebih baik. Alasannya karena calon nasabah benar-benar mengetahui dan memahami bisnisnya dengan baik serta mampu menjalankan bisnisnya secara profesional. Kedua, pihak bank akan meninjau riwayat hidup calon nasabah dengan melihat kondisi latar belakang keluarga calon nasabah. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:85) yang menyatakan bahwa sifat dan watak calon nasabah dapat dilihat dari latar belakang pribadi, seperti keadaan keluarga. Pihak bank dapat mencari informasi mengenai kondisi latar belakang keluarga calon nasabah dengan melakukan wawancara sehingga pihak bank memperoleh gambaran mengenai baik atau tidaknya karakter calon nasabah dari sisi latar belakang keluarga. Ketiga, pihak bank akan meninjau riwayat hidup calon nasabah dengan melihat daftar rekam jejak negatif yang mungkin dimiliki calon nasabah. Informasi tersebut dapat diperoleh dengan melakukan verifikasi identitas calon nasabah yang menggunakan beberapa sumber data independen yang telah ditetapkan pihak bank. Hal ini dilakukan untuk mengetahui dan memastikan ada atau tidaknya rekam jejak negatif yang dimiliki calon nasabah yang telah diatur berdasarkan sumber ketentuan tentang penerapan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU dan PPT), yaitu sebagai berikut:

1) PBI Nomor 14/27/PBI/2012 Tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme bagi Bank Umum.
2) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2010 Tentang

Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang.

3) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2013 Tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pendanaan Terorisme.

Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah penerima fasilitas tersebut mempunyai riwayat hidup yang baik dan sesuai dengan ketentuan bank. Apabila calon nasabah memiliki riwayat hidup yang baik, maka pihak bank dapat menilai dan merasa yakin bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki karakter yang baik.

b. Verifikasi data dengan melakukan *interview*

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai karakter yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan bank untuk memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah adalah memverifikasi data dengan melakukan *interview* (Usanti dan Shomad, 2013:67-68). Pihak bank perlu melakukan verifikasi terhadap seluruh data yang telah diterimanya secara lisan melalui kegiatan *interview* dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai karakter calon nasabah secara keseluruhan.

Pihak bank akan memulai melakukan verifikasi data melalui *interview* pada saat seluruh dokumen yang dibutuhkan sebagai syarat pengajuan permohonan fasilitas pembiayaan telah dipenuhi calon nasabah. Kemudian pihak bank akan melakukan *interview* dengan calon nasabah untuk mencari informasi yang mendalam terkait pribadi dan usahanya. Informasi yang diperoleh dari *interview* tersebut nantinya akan dicocokkan dengan setiap

dokumen yang telah diterima pihak bank supaya dapat dipastikan kebenarannya. Hal ini sesuai dengan PBI Nomor 3/10/PBI/2001 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*) yang menyatakan bahwa pihak bank dapat melakukan wawancara dengan calon nasabah yang bertujuan untuk meneliti dan meyakini keabsahan serta kebenaran mengenai dokumen pendukung identitas calon nasabah penerima fasilitas apabila hal tersebut diperlukan. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:111), *interview* dapat dilakukan melalui kunjungan langsung atau telepon kepada calon nasabah, kantor atau tempat usaha calon nasabah, dan keluarga atau orang dekat calon nasabah. Pada saat melakukan *interview*, pihak bank diharuskan untuk lebih jeli dalam menangkap setiap informasi yang disampaikan calon nasabah serta memastikan kekonsistenannya. Akan tetapi, pihak bank menganggap bahwa verifikasi data dengan melakukan *interview* masih kurang valid dengan alasan bahwa adanya kemungkinan calon nasabah sengaja menutupi informasi yang dianggap kurang baik mengenai pribadi maupun usahanya supaya pihak bank bersedia untuk mencairkan fasilitas pembiayaan yang diajukan tersebut. Oleh karena itu, pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah telah bersikap jujur dalam menyampaikan seluruh informasi tersebut secara lisan sehingga pihak bank dapat menilai sejauh mana tingkat kejujuran yang dimiliki calon nasabah. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:86) yang menyatakan bahwa terdapat salah satu parameter yang digunakan oleh bank untuk menentukan karakter calon nasabah, yaitu kejujuran. Kejujuran merupakan salah satu faktor karakter

yang sangat penting untuk dinilai pihak bank. Apabila calon nasabah memiliki tingkat kejujuran yang tinggi, maka dapat dipastikan bahwa informasi yang diberikan secara lisan tersebut dapat dipercaya sehingga dokumen yang telah diterima pihak bank dapat diyakini kebenarannya dan keasliannya. Hal ini membuat pihak bank merasa yakin bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki karakter yang baik.

c. Reputasi calon nasabah di lingkungan usaha

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai karakter yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan bank untuk memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah adalah dengan meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya (Usanti dan Shomad, 2013:67-68). Reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai karakter calon nasabah secara keseluruhan.

Pada dasarnya pihak bank telah mempunyai metode yang dapat digunakan untuk memverifikasi data calon nasabah, baik secara pribadi maupun usahanya. Salah satu metode verifikasi data yang biasa digunakan pihak bank adalah metode *community checking*. *Community checking* merupakan suatu metode verifikasi data yang termasuk bagian dari *trade checking* dimana seluruh informasinya diperoleh melalui rekanan komunitas usaha calon nasabah. Rekanan komunitas usaha terdiri atas para pengusaha yang bergerak di bidang usaha yang sama dengan calon nasabah. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir

Indonesia (2015:110) yang menyatakan bahwa pihak bank dapat melakukan verifikasi data mengenai calon nasabah melalui *trade checking* yang dilakukan kepada asosiasi terkait usaha nasabah pembiayaan. Pihak bank tentu akan melakukan *community checking* tersebut dalam rangka untuk menilai calon nasabah dalam menjalankan seluruh kegiatan usahanya serta hubungan bisnis yang terjalin dengan sesama rekanan komunitas usaha, yaitu kompetitor atau pesaing usahanya selama ini. Pihak bank harus memastikan bahwa informasi yang diperoleh dari *community checking* tersebut bersifat positif sehingga pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah memang mempunyai reputasi yang baik di lingkungan usahanya. Adanya reputasi yang baik di lingkungan usahanya tentu memberi keyakinan kepada pihak bank bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki karakter yang baik.

d. Bank Indonesia (BI) *checking* dan informasi antar bank

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai karakter yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan bank untuk memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah adalah menggunakan Bank Indonesia (BI) *checking* dan meminta informasi antar bank (Usanti dan Shomad, 2013:67-68). Pihak bank perlu melakukan BI *checking* dan informasi antar bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai karakter calon nasabah secara keseluruhan.

Pada dasarnya pihak bank telah mempunyai metode yang dapat digunakan untuk memverifikasi data calon nasabah, baik secara pribadi maupun usahanya.

Salah satu metode verifikasi data yang biasa digunakan pihak bank adalah metode *bank checking*. *Bank checking* merupakan suatu metode verifikasi data dimana seluruh informasinya diperoleh melalui BI *checking* dan informasi antar bank. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:110) yang menyatakan bahwa metode *bank checking* dapat dilakukan dengan menggunakan sistem internal bank dan Informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia. IDI BI merupakan informasi mengenai individu atau suatu perusahaan dalam berhubungan dengan pihak perbankan, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas, dan berbagai informasi pembiayaan lainnya. Seluruh informasi tersebut dapat diperoleh dan diakses dengan menggunakan sistem layanan informasi antar bank yang dinamakan Sistem Informasi Debitur (SID). Adanya sistem informasi yang memuat informasi mengenai profil dan kondisi calon nasabah di dalam proses pembiayaan mampu mendorong percepatan proses analisis serta pengambilan keputusan pemberian pembiayaan (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:204). Ketentuan mengenai penggunaan sistem informasi tersebut telah diatur di dalam PBI Nomor 7/8/PBI/2005 tentang Sistem Informasi Debitur, namun saat ini sistem tersebut telah diambilalih oleh Otoritas Jasa Keuangan yang diatur berdasarkan pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 18/POJK.03/2017 Tentang Pelaporan dan Permintaan Informasi Debitur Melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan. Seluruh informasi yang disediakan oleh Bank Indonesia maupun Otoritas Jasa Keuangan mengenai fasilitas pembiayaan tersebut pada dasarnya tetap sama. Informasi yang diperoleh dari BI *checking* dan informasi

antar bank tersebut digunakan untuk mengetahui fasilitas pembiayaan yang pernah diperoleh calon nasabah sebelumnya beserta kualitas pembiayaannya.

Pihak bank tentu menggunakan BI *checking* dan informasi antar bank dalam mencari informasi mengenai riwayat fasilitas pembiayaan calon nasabah selama ini guna menentukan karakter calon nasabah. Hanya saja pihak bank lebih mengacu kepada informasi yang diperoleh dari BI *checking* atau sekarang dikenal dengan istilah Informasi Debitur daripada menggunakan informasi antar bank. Hal ini dikarenakan informasi yang berasal dari BI *checking* tersebut telah tersedia secara lengkap dan sesuai dengan yang dibutuhkan sehingga pihak bank dapat menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah dalam membayar kembali fasilitas pembiayaan yang telah diterimanya selama ini. Selain itu, tidak semua *account officer* memiliki rekan atau teman di bank lain dimana calon nasabah mempunyai fasilitas pembiayaan di bank tersebut dan belum tentu bank yang bersangkutan bersedia untuk memberikan informasi mengenai calon nasabah kepada pihak bank. Apabila informasi yang diperoleh dari BI *checking* menunjukkan kolektibilitas I (satu), maka dapat dipastikan bahwa pembiayaan calon nasabah tersebut dalam kualitas yang baik atau lancar sehingga pihak bank tidak perlu untuk mengecek kembali fasilitas pembiayaan melalui informasi antar bank. Namun, pihak bank dapat mencari informasi ke bank lain secara langsung dalam rangka untuk mengetahui informasi yang tidak tercermin dalam BI *checking*, seperti ketepatan tanggal pembayaran. Pihak bank harus memastikan bahwa fasilitas pembiayaan calon nasabah selama ini selalu berada di kolektibilitas I (satu). Apabila riwayat fasilitas

pembiayaan calon nasabah berada di kolektibilitas I (satu), maka pihak bank dapat menilai bahwa pembiayaan calon nasabah tersebut berjalan dengan lancar. Adanya pembiayaan yang lancar tentu memberi keyakinan kepada pihak bank bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki karakter yang baik.

e. *Trade checking*

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai karakter yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan bank untuk memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah adalah menggunakan *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah tersebut berada (Usanti dan Shomad, 2013:67-68). Pihak bank perlu melakukan *trade checking* dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai karakter calon nasabah.

Pada dasarnya pihak bank telah mempunyai metode yang dapat digunakan untuk memverifikasi data calon nasabah, baik secara pribadi maupun usahanya. Salah satu metode verifikasi data yang biasa digunakan pihak bank adalah metode *trade checking*. *Trade checking* merupakan suatu metode verifikasi data dimana seluruh informasinya diperoleh melalui pihak-pihak yang berkaitan dengan kegiatan bisnis calon nasabah. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:110), bank dapat melakukan verifikasi data melalui metode *trade checking* kepada: (1) *supplier*; (2) pelanggan; (3) distributor; (4) asosiasi terkait usaha nasabah pembiayaan; (5) pihak lain yang dipandang perlu oleh

bank. Akan tetapi, pihak bank lebih berfokus menggunakan metode *trade checking* ini untuk memperoleh informasi yang berasal dari *supplier* dan pelanggan/*buyer* calon nasabah. Lebih lanjut, Ikatan Bankir Indonesia (2015:110) menyatakan bahwa terdapat beberapa tujuan dilakukannya verifikasi data melalui *trade checking* yaitu sebagai berikut:

1) Mengetahui dan menilai bagaimana calon nasabah pembiayaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya;
2) Melihat hubungan dagang yang telah dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan;
3) Mengamati bagaimana manajemen perusahaan dalam melakukan kegiatan bisnisnya.

Pihak bank tentu akan melakukan *trade checking* tersebut dalam rangka untuk menilai sejauh mana hubungan yang terjalin secara personal maupun hubungan dagang antara calon nasabah dengan *supplier* dan *buyer*-nya selama ini. Pihak bank harus memastikan bahwa informasi yang diperoleh dari *trade checking* tersebut bersifat positif sehingga pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah memang mempunyai hubungan personal dan hubungan dagang yang baik dengan *supplier* dan *buyer*-nya. Adanya hubungan yang baik tentu memberi keyakinan kepada pihak bank bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki karakter yang baik.

f. Gaya hidup dan hobi calon nasabah

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai karakter yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas

pembiayaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan bank untuk memperoleh gambaran mengenai karakter calon nasabah adalah dengan cara mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah (Usanti dan Shomad, 2013:67-68). Gaya hidup dan hobi sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai karakter calon nasabah secara keseluruhan.

Pada saat menilai karakter calon nasabah, pihak bank akan meninjau beberapa hal berkaitan dengan gaya hidup maupun hobi calon nasabah. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:85) yang menyatakan bahwa sifat dan watak calon nasabah dapat dilihat dari latar belakang pribadi, seperti gaya hidup. Akan tetapi, gaya hidup dan hobi calon nasabah tersebut hanya digunakan sebagai informasi tambahan pada saat menilai karakter calon nasabah dengan alasan bahwa setiap orang tentu memiliki gaya hidup dan hobi yang berbeda. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah mempunyai gaya hidup dan hobi yang positif serta sesuai dengan ketentuan bank, seperti bukan pemabuk, bukan penjudi, maupun bukan spekulan, tidak mengkoleksi barang yang dilarang pemerintah, dan sebagainya. Apabila calon nasabah tersebut memiliki gaya hidup dan hobi yang baik dan positif, maka sudah pasti memberi keyakinan kepada pihak bank bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki karakter yang baik.

2. Penilaian *capacity* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Capacity merupakan salah satu unsur penilaian yang digunakan oleh bank

syariah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah. *Capacity* termasuk ke dalam salah satu indikasi untuk menentukan baik atau tidaknya pembiayaan yang akan diberikan kelak. Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 23 Ayat (2) Bagian Penjelasan, pada saat bank meneliti kemampuan calon nasabah penerima fasilitas maka bank tersebut harus meneliti tentang keahlian yang dimiliki calon nasabah dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen calon nasabah sehingga bank merasa yakin bahwa usaha yang akan dibiayai telah dikelola oleh orang yang tepat. *Capacity* digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan calon nasabah penerima fasilitas dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga nantinya mampu melunasi fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. *Capacity* merupakan faktor penting bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di dalam menilai calon nasabah dengan harapan pihak bank akan memperoleh calon nasabah yang memiliki kemampuan yang mumpuni guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari dan selalu mendapatkan kualitas pembiayaan yang lancar. Terdapat beberapa pendekatan yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah guna mengukur *capacity* calon nasabah penerima fasilitas, yaitu melalui:

a. Pendekatan historis

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai pendekatan untuk mengetahui dan menilai kapasitas yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan bank untuk mengukur kapasitas calon nasabah adalah pendekatan historis yang mana pihak

bank akan menilai *past performance* usaha calon nasabah apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (Usanti dan Shomad, 2013:68). *Past performance* usaha menunjukkan perkembangan kinerja usaha calon nasabah yang telah dicapai dari masa yang telah lalu hingga masa sekarang. *Past performance* usaha sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kapasitas calon nasabah secara keseluruhan.

Pada umumnya pihak bank sudah mampu untuk menilai *past performance* usaha calon nasabah yang akan dibiayai tersebut selama minimal 2 (dua) tahun (Usanti dan Shomad, 2013:68). Akan tetapi, pihak bank telah menetapkan standar waktu untuk menilai *past performance* usaha calon nasabah yaitu dalam kurun waktu minimal 3 (tiga) tahun sehingga pihak bank dapat mengetahui dengan jelas mengenai perkembangan kondisi usaha calon nasabah dari waktu ke waktu. Salah satu langkah yang dapat dilakukan pihak bank untuk melihat dan menilai *past performance* usaha calon nasabah adalah dengan menggunakan laporan keuangan *audited* selama minimum 3 (tiga) tahun terakhir. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:117) yang menyatakan bahwa untuk proposal pembiayaan produktif dengan jumlah besar maka laporan keuangan yang digunakan adalah laporan keuangan yang telah diaudit oleh akuntan publik dengan periode minimum 3 – 5 tahun terakhir. Pihak bank harus memastikan bahwa *past performance* usaha calon nasabah selalu menunjukkan perkembangan yang baik dari tahun ke tahun dengan kondisi usaha yang meningkat atau cenderung stabil. Adanya perkembangan

usaha yang baik dari tahun ke tahun tentu memberi keyakinan kepada pihak bank bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kapasitas yang baik.

b. Pendekatan profesi

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai kapasitas yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan bank untuk mengukur kapasitas calon nasabah adalah pendekatan profesi yang mana pihak bank akan menilai latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan (Usanti dan Shomad, 2013:68). Latar belakang pendidikan menunjukkan riwayat hidup para pengurus perusahaan yang dilihat dari sisi akademis. Latar belakang pendidikan sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kapasitas calon nasabah secara keseluruhan.

Pada saat menilai kapasitas calon nasabah, pihak bank akan meninjau latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan. Latar belakang pendidikan para pengurus merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menghendaki adanya keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi (Usanti dan Shomad, 2013:68). Akan tetapi, latar belakang pendidikan para pengurus tidak berperan penting dan hanya digunakan sebagai informasi tambahan pada saat menilai karakter calon nasabah dengan alasan bahwa setiap pengurus perusahaan tentu memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda. Meskipun begitu pihak bank tetap harus memastikan bahwa para pengurus perusahaan mempunyai latar belakang

pendidikan yang sesuai dengan bidangnya dan yang dibutuhkan perusahaan. Apabila para pengurus perusahaan memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dengan bidangnya, maka pihak bank dapat menilai bahwa para pengurus tersebut mempunyai pengetahuan dan pemahaman yang baik mengenai seluruh tugasnya. Adanya pengetahuan dan pemahaman yang baik dari para pengurus perusahaan tentu memberi keyakinan kepada pihak bank bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kapasitas yang baik.

c. Pendekatan yuridis

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai kapasitas yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan bank untuk mengukur kapasitas calon nasabah adalah pendekatan yuridis yang mana pihak bank akan menilai apakah calon nasabah memiliki kapasitas secara yuridis untuk mewakili suatu badan usaha dalam mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank (Usanti dan Shomad, 2013:68). Perwakilan dari suatu badan usaha sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kapasitas calon nasabah secara keseluruhan.

Pihak bank akan memulai melakukan metode *legal review* pada saat seluruh dokumen yang dibutuhkan sebagai syarat pengajuan permohonan fasilitas pembiayaan telah dipenuhi calon nasabah. Terdapat beberapa informasi yang dapat diperoleh pihak bank ketika melakukan metode *legal review*, antara lain identitas calon nasabah, legalitas usaha, susunan pengurus,

dan informasi lainnya. Salah satu informasi penting yang perlu diperhatikan pihak bank terkait *legal review* adalah informasi susunan pengurus perusahaan. Pihak bank perlu mengetahui susunan pengurus perusahaan dan menilai wewenang dari setiap pengurus tersebut yang mana informasinya telah tercantum di dalam AD/ART perusahaan. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:115) yang menyatakan bahwa terdapat salah satu analisis yang dilakukan pihak bank terhadap aspek legal, yaitu legalitas permohonan pembiayaan dimana penilaian ini ditujukan pada kewenangan pemohon, baik secara individu maupun manajemen perusahaan yang sesuai dengan ketentuan anggaran dasar perusahaan. Pemohon fasilitas pembiayaan tersebut merupakan seseorang yang memiliki jabatan sebagai direktur dan komisaris perusahaan. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah sebagai pemohon fasilitas pembiayaan mempunyai wewenang dan berhak untuk melakukan perjanjian pembiayaan. Apabila calon nasabah memiliki kewenangan untuk mewakili perusahaannya secara yuridis dalam mengadakan perjanjian pembiayaan, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kapasitas yang baik.

d. Pendekatan manajerial

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai kapasitas yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan bank untuk mengukur kapasitas calon nasabah adalah pendekatan manajerial yang mana pihak bank akan menilai kemampuan dan keterampilan calon nasabah dalam

melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan (Usanti dan Shomad, 2013:68). Kemampuan calon nasabah dalam menjalankan fungsi manajemen sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kapasitas calon nasabah secara keseluruhan. Tujuan dari penilaian kapasitas calon nasabah dari segi aspek manajemen adalah untuk mengukur sejauh mana kemampuan manajemen individu maupun pengurus perusahaan dalam mengelola usahanya (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:113).

Pada saat menilai kapasitas calon nasabah, pihak bank akan meninjau beberapa hal yang berkaitan dengan aspek manajemen. Pertama, pihak bank akan meninjau aspek manajemen dengan cara melihat dan menilai susunan pengurus atau manajemen perusahaan melalui struktur organisasi. Menurut Kamus Perilaku Organisasi, struktur organisasi dapat diartikan sebagai pola hubungan yang mapan antar bagian komponen dari suatu perusahaan (Tran dan Tian, 2013). Adanya struktur organisasi perusahaan mampu memberikan gambaran kepada pihak bank bahwa manajemen perusahaan tersebut telah dikelola dengan baik. Selanjutnya, pihak bank akan mencari dan menilai beberapa informasi mengenai manajemen perusahaan antara lain reputasi, karakter, fasilitas pembiayaan para pengurus di bank lain, status hukum para pengurus perusahaan (terlibat dalam masalah hukum atau tidak), maupun informasi lainnya. Namun, berdasarkan Ikatan Bankir Indonesia (2015:113) diperoleh informasi bahwa penilaian terhadap aspek manajemen lebih ditekankan pada penelaahan karakter dan reputasi dari manajemen

pemohon pembiayaan dimana penilaian ini meliputi:

1) Karakter pengurus perusahaan

   Penilaian pengurus perusahaan meliputi penilaian atas watak, sifat, pemenuhan kewajiban perusahaan terhadap bank, serta sikap yang ditunjukkan dalam menjalin hubungan dengan perbankan.

2) Reputasi

   Penilaian reputasi manajemen yang perlu diperhatikan adalah riwayat pendidikan; riwayat bisnis/pekerjaan; *leadership*, *skill*, dan lain-lain; reputasi usaha calon nasabah; dan hubungan keluarga antarpengurus.

Kedua, pihak bank akan meninjau aspek manajemen dengan cara melihat dan menilai gaya manajemen yang dipilih calon nasabah. Terdapat beberapa gaya manajemen yang diperhatikan oleh pihak bank, antara lain *one man show*, profesional, kekeluargaan, dan lain sebagainya. Pihak bank perlu meninjau gaya manajemen yang digunakan calon nasabah dalam menjalankan kegiatan usahanya. Hal ini dikarenakan gaya manajemen memiliki hubungan yang sangat erat dengan masalah pengambilan keputusan (Tohir, 2013:163). Adanya gaya manajemen yang berbeda tentu cara pengambilan dan hasil keputusan pun juga berbeda. Seluruh informasi yang ditinjau oleh pihak bank dapat digunakan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dari segi aspek manajemen. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah memiliki aspek manajemen yang baik. Apabila calon nasabah memiliki aspek manajemen yang baik, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kapasitas yang baik.

e. Pendekatan teknis

Pihak bank tentu akan melakukan berbagai upaya untuk mengetahui dan menilai kapasitas yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan bank untuk mengukur kapasitas calon nasabah adalah pendekatan teknis yang mana pihak bank akan menilai kemampuan calon nasabah dalam mengelola faktor-faktor produksi (Usanti dan Shomad, 2013:68). Kemampuan calon nasabah dalam mengelola faktor produksi sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kapasitas calon nasabah secara keseluruhan. Penilaian kapasitas calon nasabah dari segi aspek teknis produksi dilakukan dengan penggunaan pembiayaan untuk tujuan produktif (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:113).

Pada saat menilai kapasitas calon nasabah, pihak bank akan meninjau beberapa hal yang berkaitan dengan aspek teknis. Pertama, pihak bank akan mencari seluruh informasi secara mendalam mengenai aspek teknis produksi dengan cara melakukan wawancara kepada calon nasabah serta meminta dokumen yang terkait dengan aspek tersebut. Pada saat melakukan kegiatan tersebut, pihak bank memperoleh beberapa informasi mengenai aspek teknis produksi calon nasabah, antara lain lokasi usaha, faktor produksi, proses produksi, kapasitas produksi, rencana produksi, analisis dampak lingkungan (AMDAL), maupun informasi lainnya. Seluruh informasi tersebut sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:113-114) yang menyatakan bahwa analisis kualitatif mengenai aspek teknis produksi yang dilakukan yaitu

mencakup lokasi usaha, sumber daya manusia, kapasitas produksi, proses produksi, fasilitas pemeliharaan, serta prasarana dan sarana. Informasi mengenai aspek teknis produksi tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) Lokasi usaha
   Penilaian lokasi usaha perlu memperhatikan: peruntukan lokasi usaha; kedekatan dengan bahan baku, daerah pemasaran, tenaga kerja; tidak bertentangan dengan agama, sosial, budaya, dampak lingkungan; pengolahan limbah industri sesuai standar Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL).
2) Sumber daya manusia
   Penilaian sumber daya manusia diarahkan kepada sifat dan jenis tenaga kerja atau ahli yang ada dan dibutuhkan, bagaimana cara pemenuhannya, dari mana sumbernya, kesesuaian antara tenaga kerja yang ada, dan perencanaan pemakaian tenaga kerja baru dengan rencana kerja atau produksi, dan sebagainya.
3) Kapasitas produksi
   Penilaian produksi dilakukan terhadap kemampuan teknis yang dimiliki perusahaan dalam merealisasikan rencana kerjanya, yaitu mesin-mesin dan alat-alat produksi yang dimiliki (jenis, jumlah, dan kondisinya); apakah produksi telah mencapai kapasitas maksimal atau masih di bawah kapasitas; kualitas mesin, perbaikan dan pemeliharaan, serta kemudahan memperoleh suku cadang.
4) Proses produksi
   Penilaian proses produksi diutamakan pada lama waktu yang diperlukan dalam proses produksi; cara pengaturan proses tersebut; teknologi yang dipakai, *flow chart* atau sistem prosedur kerja, formula-formula; *software* dan lain-lain untuk menghasilkan produk tersebut apakah telah dibuktikan keunggulannya; apakah skala usaha (kapasitas produksi barang dan jasa) yang akan dihasilkan telah berimbang satu sama lain.
5) Fasilitas pemeliharaan
   Penilaian fasilitas pemeliharaan dilakukan dengan memperhatikan aspek: ada tidaknya fasilitas pemeliharaan yang dimiliki nasabah, bagaimana peralatannya. Jika tidak memiliki, bagaimana pemeliharaan tersebut bisa diperoleh. Penilaian fasilitas pemeliharaan diperlukan agar peralatan produksi terjamin keberadaannya sehingga alat-alat produksi senantiasa dapat berjalan dengan baik.
6) Prasarana dan sarana
   Penilaian terhadap prasarana, sarana, dan faktor produksi yang diperlukan untuk kegiatan usaha meliputi: infrastruktur yang diperlukan untuk kegiatan usaha yang bersangkutan; sumber bahan baku, bahan pembantu; sumber tenaga kerja; sumber energi; sarana transportasi, komunikasi;

keamanan, gangguan hama; lahan tempat usaha dalam kualitas dan luas yang memadai.

Setelah pihak bank memperoleh seluruh informasi tersebut, maka dilanjutkan dengan kunjungan langsung ke lokasi usaha calon nasabah untuk melihat kondisi yang ada di lapangan. Pihak bank melakukan kunjungan langsung ke tempat usaha calon nasabah dengan tujuan untuk mengecek kebenaran data dengan melihat langsung kondisi usaha dan memastikan penghasilan calon nasabah (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:111). Seluruh informasi yang ditinjau oleh pihak bank dapat digunakan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dari segi aspek teknis produksi. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah memiliki aspek teknis produksi yang baik. Apabila calon nasabah memiliki aspek teknis produksi yang baik, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kapasitas yang baik.

3. Penilaian *capital* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Capital merupakan salah satu unsur penilaian yang digunakan oleh bank syariah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah. *Capital* termasuk ke dalam salah satu indikasi untuk menentukan baik atau tidaknya pembiayaan yang akan diberikan kelak. Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 23 Ayat (2) Bagian Penjelasan, penilaian terhadap modal yang dimiliki calon nasabah penerima fasilitas harus melalui analisis terhadap posisi keuangan secara keseluruhan, baik untuk masa yang telah lalu maupun perkiraan untuk masa yang akan datang sehingga bank tersebut dapat mengetahui sejauh mana kemampuan permodalan calon nasabah penerima fasilitas

dalam menunjang pembiayaan proyek atau usaha calon nasabah yang bersangkutan. *Capital* digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan calon nasabah penerima fasilitas dalam menyediakan dana untuk menjalankan usahanya. *Capital* merupakan faktor penting bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di dalam menilai calon nasabah dengan harapan pihak bank akan memperoleh calon nasabah yang memiliki dana yang cukup untuk menjalankan kegiatan usahanya guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari dan selalu mendapatkan kualitas pembiayaan yang lancar. Berikut ini merupakan upaya yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang dalam menilai calon nasabah guna mengetahui *capital* calon nasabah penerima fasilitas, yaitu melalui:

a. Modal sendiri

Pada dasarnya penilaian terhadap aspek keuangan memegang peranan penting dan menjadi titik berat dalam analisis pembiayaan (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:116). Pihak bank tentu akan menilai kapital atau modal yang dimiliki calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Pihak bank akan menilai besarnya jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh calon nasabah dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan yang mana sejalan dengan perkembangan usahanya (Usanti dan Shomad, 2013:68). Besarnya jumlah modal sendiri yang dimiliki calon nasabah untuk membiayai usahanya sangat penting untuk dinilai oleh pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kapital atau modal calon nasabah secara keseluruhan. Hal ini dikarenakan bank biasanya tidak akan bersedia untuk membiayai usaha 100%

sehingga calon nasabah harus menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri (Kasmir, 2014:102). Oleh karena itu, pihak bank perlu untuk meninjau berbagai sumber dana lainnya atau modal sendiri yang dimiliki calon nasabah.

Pihak bank dapat melakukan beberapa cara supaya mampu menilai kapital atau modal calon nasabah. Pada tahap pertama, pihak bank akan meminta laporan keuangan calon nasabah yang sudah diaudit oleh akuntan publik dengan periode minimal 3 (tiga) tahun terakhir yang digunakan sebagai dasar analisis keuangan. Hal ini dilakukan berdasarkan PBI Nomor 8/21/PBI/2006 yang menyebutkan bahwa bank wajib untuk memiliki ketentuan intern yang mengatur segala kriteria dan persyaratan calon nasabah yang wajib menyampaikan laporan keuangan yang telah diaudit oleh akuntan publik, termasuk aturan mengenai batas waktu penyampaian laporan tersebut mengingat kondisi keuangan calon nasabah merupakan salah satu kriteria dalam penetapan kualitas aktiva produktif. Terdapat beberapa komponen dari laporan keuangan calon nasabah yang akan dinilai secara komprehensif oleh pihak bank, antara lain neraca, laporan laba/rugi, laporan perubahan ekuitas, dan laporan arus kas (*cash flow*). Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:116-117) yang menyatakan bahwa penilaian terhadap aspek keuangan untuk menilai kelayakan dari suatu proposal pembiayaan yaitu meliputi laporan neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan modal minimal untuk 3 (tiga) periode akuntansi terakhir. Seluruh penilaian terhadap aspek keuangan dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) Neraca
   Neraca adalah laporan posisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu yang menunjukkan jumlah aktiva, utang, dan modal perusahaan. Neraca merupakan ringkasan laporan keuangan yang menunjukkan posisi keuangan yang sistematis mengenai total aktiva dengan total kewajiban ditambah total ekuitas pemiliki pada periode tertentu.
2) Laporan laba/rugi
   Laporan laba/rugi adalah laporan hasil usaha suatu perusahaan yang menunjukkan jumlah pendapatan dan biaya yang dikeluarkan pada suatu periode tertentu. Laporan laba/rugi menunjukkan hasil kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu dan dijadikan sebagai indikator keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya.
3) Laporan sumber dan penggunaan dana
   Laporan sumber dan penggunaan dana adalah laporan mengenai dari mana perusahaan memperoleh dana untuk membiayai kegiatan usahanya dan untuk apa dana tersebut digunakan pada suatu periode tertentu. Analisis sumber dan penggunaan dana ini sangat penting karena dengan analisis ini bank dapat mengetahui:
   a) Kebijaksanaan pembelanjaan yang diambil perusahaan pada periode yang bersangkutan.
   b) Perubahaan pos-pos aktiva dan perubahan pada pos-pos utang dan modal dalam neraca dapat menunjukkan bertambah atau berkurangnya modal kerja.

Setelah pihak bank mengetahui informasi mengenai keuangan calon nasabah yang tercantum di dalam laporan keuangan tersebut, maka dilanjutkan dengan mencocokkan antara laporan keuangan dengan mutasi rekening calon nasabah. Hal ini sesuai dengan Ikatan Bankir Indonesia (2015:111) yang menyatakan bahwa terdapat salah satu metode verifikasi data yang dilakukan bank, diantaranya yaitu metode pengecekan silang antara data yang disampaikan oleh calon nasabah, seperti laporan keuangan dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro atau tabungan. Kemudian pihak bank juga melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah dengan tujuan untuk melihat dan menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah secara fisik sehingga dapat dipastikan bahwa seluruh informasi yang tercantum di dalam laporan keuangan tersebut sudah

benar adanya dan sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan. Pihak bank harus memastikan bahwa calon nasabah memiliki aspek keuangan yang baik dengan jumlah modal sendiri yang kuat. Apabila calon nasabah memiliki jumlah modal sendiri yang kuat, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kapital yang cukup guna membiayai usahanya.

4. Penilaian *condition* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah

Condition merupakan salah satu unsur penilaian yang digunakan oleh bank syariah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah. *Condition* termasuk ke dalam salah satu indikasi untuk menentukan baik atau tidaknya pembiayaan yang akan diberikan kelak. Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 23 Ayat (2) Bagian Penjelasan, pada saat bank melakukan penilaian terhadap proyek usaha calon nasabah penerima fasilitas maka bank harus menganalisis keadaan pasar, baik di dalam maupun di luar negeri, baik untuk masa yang telah lalu maupun perkiraan untuk masa yang akan datang sehingga pihak bank dapat mengetahui sejauh mana prospek pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan fasilitas pembiayaan. *Condition* merupakan faktor penting bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di dalam menilai calon nasabah dengan harapan pihak bank akan memperoleh calon nasabah yang memiliki kondisi dan prospek usaha yang baik guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari dan selalu mendapatkan kualitas pembiayaan yang lancar. Terdapat beberapa situasi

sosial dan ekonomi yang mempengaruhi kondisi dan prospek usaha calon nasabah PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang, yaitu meliputi:

a. Peraturan pemerintah

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan berbagai situasi sosial dan ekonomi untuk mengetahui dan menilai kondisi usaha calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu situasi sosial dan ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi usaha calon nasabah adalah peraturan-peraturan pemerintah (Usanti dan Shomad, 2013:68-69). Seluruh peraturan pemerintah yang mengatur sektor industri usaha sangat penting untuk dipertimbangkan oleh pihak bank dengan harapan mampu memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi usaha calon nasabah secara keseluruhan.

Pada tahap pertama yang dapat dilakukan pihak bank adalah mencari seluruh informasi mengenai peraturan-peraturan pemerintah yang mengatur tentang sektor industri usaha dimana calon nasabah berkecimpung didalamnya. Pihak bank harus mengetahui seluruh peraturan yang ditetapkan pemerintah tersebut karena pada dasarnya peraturan pemerintah merupakan salah satu dari variabel ekstenal yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, namun mampu untuk mempengaruhi kelangsungan bisnis perusahaan calon nasabah. Kelangsungan bisnis perusahaan tersebut secara langsung berhubungan dengan kelancaran pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah (Jusuf, 2014:270). Pihak bank harus mengetahui dan mampu untuk memahami setiap peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah mengenai sektor industri usaha yang menjadi bidang usaha calon nasabah. Hal ini dikarenakan pemerintah

seringkali mengganti atau melakukan revisi terhadap peraturan yang sudah ada sesuai dengan kondisi usaha yang dihadapi pada saat itu. Oleh karena itu, pihak bank harus memastikan bahwa peraturan yang ditetapkan pemerintah akan selalu mendukung dan menguntungkan bagi sektor industri yang menjadi bidang usaha calon nasabah. Apabila peraturan pemerintah tersebut mendukung sektor industri tersebut, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kondisi usaha yang baik.

b. Situasi politik dan perekonomian dunia

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan berbagai situasi sosial dan ekonomi untuk mengetahui dan menilai kondisi usaha calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu situasi sosial dan ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi usaha calon nasabah adalah situasi politik dan perekonomian dunia (Usanti dan Shomad, 2013:68-69). Situasi politik dan perekonomian dunia saat ini sangat penting untuk dipertimbangkan oleh pihak bank dengan harapan mampu memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi usaha calon nasabah secara keseluruhan.

Pada tahap pertama yang dapat dilakukan pihak bank adalah mencari seluruh informasi mengenai situasi politik dan perekonomian dunia saat ini. Pihak bank harus mengetahui situasi politik dan perekonomian dunia saat ini dengan alasan bahwa situasi tersebut termasuk ke dalam aspek makro ekonomi. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:116), kondisi makro ekonomi global dapat menimbulkan dampak bagi industri yang menjadi bidang usaha calon nasabah serta industri yang berkaitan dengan bidang usaha calon nasabah. Oleh

karena itu, pihak bank harus memperhatikan dan menilai kegiatan usaha calon nasabah terutama yang mempunyai keterkaitan dengan produk atau bahan baku yang diperoleh dengan cara impor dari negara lain. Hal ini dilakukan dalam rangka untuk mengetahui seberapa besar dampak dari situasi politik dan perekonomian dunia terhadap keberlangsungan usaha calon nasabah. Pihak bank harus memastikan bahwa situasi politik dan perekonomian dunia saat ini berjalan dengan baik dan mendukung usaha calon nasabah. Apabila situasi politik dan perekonomian dunia berjalan dengan baik, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kondisi dan usaha yang baik.

c. Kondisi ekonomi

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan berbagai situasi sosial dan ekonomi untuk mengetahui dan menilai kondisi usaha calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu situasi sosial dan ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi usaha calon nasabah adalah kondisi ekonomi yang memengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan (Usanti dan Shomad, 2013:68-69). Kondisi ekonomi saat ini sangat penting untuk dipertimbangkan oleh pihak bank dengan harapan mampu memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi usaha calon nasabah secara keseluruhan.

Pada tahap pertama yang dapat dilakukan pihak bank adalah mencari seluruh informasi mengenai kondisi ekonomi saat ini. Pihak bank harus mengetahui kondisi ekonomi saat ini karena pada dasarnya kondisi ekonomi merupakan salah satu dari variabel ekstenal yang tidak dapat dikendalikan oleh

perusahaan, namun mampu untuk mempengaruhi kelangsungan bisnis perusahaan calon nasabah. Kelangsungan bisnis perusahaan tersebut secara langsung berhubungan dengan kelancaran pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah (Jusuf, 2014:270). Kondisi ekonomi dalam negeri secara makro dapat menimbulkan dampak bagi industri yang menjadi bidang usaha calon nasabah serta industri yang berkaitan dengan bidang usaha calon nasabah (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:116). Pihak bank harus mengetahui kondisi ekonomi dalam negeri dalam rangka untuk mengetahui seberapa besar dampak kondisi ekonomi tersebut terhadap keberlangsungan usaha calon nasabah. Pihak bank harus memastikan bahwa kondisi ekonomi dalam negeri saat ini berjalan dengan baik dan mendukung usaha calon nasabah, baik dari segi pemasaran, produk, maupun keuangan. Apabila kondisi ekonomi dalam negeri berjalan dengan baik, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki kondisi dan usaha yang baik.

5. **Penilaian *collateral* yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah**

Collateral adalah suatu aset atau benda yang diserahkan calon nasabah sebagai agunan yang dijaminkan atas fasilitas pembiayaan yang akan diterima. *Collateral* merupakan salah satu unsur penilaian yang digunakan oleh bank syariah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah. Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 23 Ayat (2) Bagian Penjelasan, penilaian agunan dilakukan oleh bank dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana agunan yang diserahkan tersebut dapat digunakan untuk menanggung

pembayaran kembali pembiayaan apabila calon penerima fasilitas kelak tidak mampu menanggung dan melunasi kewajibannya kepada bank. Oleh karena itu, pihak bank menganggap bahwa agunan merupakan suatu langkah alternatif yang dapat dilakukan untuk melunasi fasilitas pembiayaan calon nasabah. *Collateral* merupakan faktor penting bagi PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di dalam menilai calon nasabah dengan harapan pihak bank akan memperoleh calon nasabah yang memiliki agunan yang mampu mengkover fasilitas pembiayaan sebagai antisipasi apabila terjadi pembiayaan bermasalah di kemudian hari. Pihak bank harus menilai *collateral* tersebut dalam rangka untuk mengetahui risiko kewajiban finansial calon nasabah kepada bank. Terdapat beberapa hal yang perlu ditinjau oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang mengenai agunan dalam menilai calon nasabah penerima fasilitas, yaitu meliputi:

a. Jenis agunan

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan beberapa hal dalam menilai agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu unsur yang perlu ditinjau dan dinilai oleh bank terkait dengan jaminan adalah jenis agunan (Usanti dan Shomad, 2013:69). Jenis agunan tersebut sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai jaminan calon nasabah secara keseluruhan.

Pada dasarnya terdapat beberapa jenis agunan yang dapat dijaminkan oleh calon nasabah atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Masing-masing dari jenis agunan tersebut tentunya memiliki karakteristik dan nilai

yang berbeda. Menurut Taswan (2010:383), secara umum jenis jaminan dikelompokkan menjadi menjadi dua macam yaitu antara lain:

1) Jaminan material/harta perusahaan/perorangan/badan

   Jaminan ini dapat berupa harta lancar atau harta tetap. Jaminan yang termasuk harta lancar antara lain piutang dagang, persediaan, sertifikat deposito, maupun surat berharga dan sedangkan jaminan yang termasuk harta tetap antara lain gedung, tanah, mesin, peralatan, maupun kendaraan.

2) Jaminan non material

   Jaminan non material atau jaminan pihak ketiga ini dapat berupa jaminan perorangan, jaminan perusahaan atau jaminan bank. Jaminan ini dapat diterima karena bank percaya akan bonafiditas atau kemampuan seseorang maupun perusahaan dalam mengembalikan kredit yang diterima.

Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk, dapat diketahui bahwa pihak bank juga telah mengatur secara rinci mengenai jenis-jenis agunan yang dapat digunakan sebagai jaminan oleh calon nasabah atas fasilitas pembiayaan yang akan diterimanya. Akan tetapi dari sekian banyak jenis agunan yang dapat diterima, pada praktiknya pihak bank lebih mengutamakan jenis agunan yang termasuk ke dalam *fixed assets* yaitu berupa tanah dan/atau bangunan sebagai agunan calon nasabah. Terdapat beberapa alasan pihak bank lebih mengutamakan tanah dan/atau bangunan sebagai agunan calon nasabah, antara lain merupakan benda tidak bergerak dan berwujud, memiliki harga yang selalu meningkat dari waktu ke waktu, serta memiliki nilai likuidasi yang cukup tinggi. Oleh karena itu, pihak bank harus

memastikan bahwa jenis agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah tersebut memiliki nilai yang lebih besar dari jumlah pembiayaan pada saat menilai agunan calon nasabah sehingga agunan tersebut mampu untuk menutup pembiayaan. Apabila jenis agunan yang dijaminkan tersebut mempunyai nilai yang besar, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki jaminan yang baik dengan nilai yang cukup besar.

b. Lokasi agunan

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan beberapa hal dalam menilai agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu unsur yang perlu ditinjau dan dinilai oleh bank terkait dengan jaminan adalah lokasi agunan (Usanti dan Shomad, 2013:69). Lokasi agunan tersebut sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai jaminan calon nasabah secara keseluruhan.

Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk, dapat diketahui bahwa pihak bank juga telah mengatur secara rinci mengenai kriteria persyaratan mengenai lokasi agunan yang diperbolehkan maupun yang wajib untuk dihindari. Seluruh kriteria tersebut tentunya menjadi panduan bagi pihak bank pada saat meninjau dan menilai lokasi agunan calon nasabah. Hal ini bertujuan agar pihak bank memperoleh agunan dengan lokasi yang *marketable*, yaitu lokasi yang strategis, mudah diakses, serta jarak yang dekat antara lokasi agunan dengan objek-objek vital yang ada di masyarakat. Agunan dengan lokasi yang *marketable* tentu saja

memudahkan pihak bank untuk menjual agunan tersebut kepada pihak lain apabila pada akhirnya calon nasabah tersebut tidak mampu untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya di kemudian hari. Oleh karena itu, pihak bank harus mampu menilai dan menentukan lokasi agunan yang tepat. Hal ini bertujuan agar kepemilikan agunan tersebut dapat dipindahtangankan dari pemilik semula atau calon nasabah kepada pihak lain (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:119). Pihak bank perlu memastikan bahwa lokasi agunan calon nasabah telah sesuai dengan kriteria persyaratan yang telah ditetapkan. Apabila agunan yang dijaminkan tersebut mempunyai lokasi yang sesuai dengan kriteria persyaratan, maka pihak bank dapat menilai bahwa calon nasabah penerima fasilitas memiliki jaminan yang baik.

c. Bukti kepemilikan agunan

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan beberapa hal dalam menilai agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu unsur yang perlu ditinjau dan dinilai oleh bank terkait dengan jaminan adalah bukti kepemilikan agunan (Usanti dan Shomad, 2013:69). Bukti kepemilikan agunan tersebut sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai jaminan calon nasabah secara keseluruhan.

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:119), pada saat bank melakukan analisis pembiayaan dengan agunan berupa tanah maka bank juga perlu untuk memperhatikan hak atas tanah tersebut seperti Hak Milik, Hak Guna Usaha, Hak Pakai atas Tanah Negara, dan lain sebagainya. Sama halnya dengan pihak

bank yang tentunya juga memperhatikan hak atas objek jaminan pada saat menilai agunan calon nasabah yaitu Hak Milik dan Hak Guna Bangunan. Pihak bank dapat meninjau hak atas objek jaminan dengan cara meminta bukti kepemilikan agunan yaitu berupa Sertifikat Hak Milik (SHM) dan Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB). Bukti kepemilikan agunan inilah yang nantinya akan digunakan sebagai dasar bagi pihak bank untuk melakukan pengikatan jaminan dalam rangka untuk memperkuat kedudukan pihak bank atas agunan yang dijaminkan calon nasabah dari segi hukum. Agunan calon nasabah harus diikat secara sempurna sesuai dengan ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku supaya bank mempunyai hak yang didahulukan terhadap hasil likuidasi agunan tersebut (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:119). Kemudian pihak bank harus memastikan bahwa bukti kepemilikan agunan yang diserahkan calon nasabah tersebut benar-benar merupakan milik calon nasabah dan bukan milik pihak lain. Hal ini dapat dilakukan dengan cara melihat identitas yang tercantum di dalam Sertifikat Hak Milik (SHM) maupun Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) dimana tercantum identitas calon nasabah sebagai pemegang hak atas objek tersebut. Apabila bukti kepemilikan agunan tersebut benar-benar milik calon nasabah, maka pihak bank dapat melakukan proses pengikatan jaminan.

d. Status hukum agunan

Pihak bank tentu akan mempertimbangkan beberapa hal dalam menilai agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan. Salah satu unsur yang perlu ditinjau dan dinilai oleh bank terkait

dengan jaminan adalah status hukum agunan (Usanti dan Shomad, 2013:69). Status hukum agunan tersebut sangat penting untuk dipertimbangkan pihak bank dengan harapan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai jaminan calon nasabah secara keseluruhan.

Pada dasarnya pihak bank di dalam menilai agunan yang dijaminkan calon nasabah harus memperhatikan juga terkait status hukum agunan tersebut. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:120), bank perlu memperhatikan status hukum agunan calon nasabah apakah dalam kondisi sengketa atau tidak. Pihak bank dapat melakukan pengecekan Sertifikat Hak Milik (SHM) ataupun Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) ke Badan Pertanahan Nasional (BPN) melalui notaris rekanan bank untuk memperoleh informasi mengenai status hukum agunan calon nasabah. Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah, di dalam ketentuan persyaratan umum dikatakan bahwa agunan yang dapat diterima oleh pihak bank adalah agunan yang tidak dalam keadaan sengketa atau berperkara. Oleh karena itu pihak bank harus memastikan bahwa status hukum agunan yang dijaminkan oleh calon nasabah tersebut tidak dalam keadaan sengketa atau berperkara. Apabila status hukum agunan tersebut tidak sengketa atau berperkara, maka pihak bank dapat melakukan proses pengikatan jaminan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk menganalisis penerapan penilaian prinsip 5C yang sesuai dengan prinsip syariah dalam menilai calon nasabah yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah baru. Berdasarkan penelitian dan hasil analisis data yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang telah melakukan penerapan penilaian prinsip 5C yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *condition*, serta *collateral* sesuai dengan prinsip syariah sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Pihak bank telah memiliki berbagai kriteria penilaian dari setiap aspek prinsip 5C yang digunakan sebagai acuan dalam menilai calon nasabah secara keseluruhan. Kriteria penilaian berdasarkan prinsip *character* antara lain riwayat hidup calon nasabah, verifikasi data dengan melakukan *interview*, reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya, Bank Indonesia (BI) *checking* dan informasi antar bank, *trade checking*, serta gaya hidup dan hobi calon nasabah. Kriteria penilaian berdasarkan prinsip *capacity* antara lain pendekatan historis, pendekatan profesi, pendekatan yuridis, pendekatan manajerial, serta pendekatan teknis. Kriteria penilaian berdasarkan prinsip *capital* antara lain modal sendiri. Kriteria penilaian berdasarkan prinsip *condition* antara lain peraturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, serta kondisi ekonomi. Kriteria penilaian berdasarkan prinsip *collateral* antara

lain jenis agunan, lokasi agunan, bukti kepemilikan agunan, serta status hukum agunan. PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang telah menggunakan seluruh kriteria penilaian dari aspek prinsip 5C tersebut guna menilai calon nasabah penerima fasilitas. Penilaian prinsip 5C yang dilakukan pihak bank sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah mampu untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari. Adapun kelemahan di dalam penelitian ini adalah peneliti tidak melakukan perbandingan proses penilaian prinsip 5C yang dilakukan oleh PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang di tahun 2015 pada saat rasio NPF bank tersebut cukup tinggi dan tahun 2017 pada saat rasio NPF bank tersebut cukup rendah sehingga tidak dapat diketahui perubahan dalam proses pemilihan calon nasabah. Selain itu, peneliti mengetahui proses penilaian prinsip 5C tersebut hanya berdasarkan informasi yang diperoleh dari pihak bank. Data yang diperoleh tersebut akan lebih akurat apabila peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak di luar bank, misalnya nasabah penerima fasilitas pembiayaan.

B. Saran

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Pihak PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang diharapkan untuk lebih memperhatikan gaya hidup dan hobi calon nasabah serta menggunakannya sebagai salah satu informasi utama dalam menilai calon nasabah berdasarkan prinsip *character*.

2. Pihak PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang diharapkan untuk lebih memperhatikan pendekatan profesi yang mana dilihat dari latar belakang pendidikan para pengurus serta menggunakannya sebagai salah satu informasi utama dalam menilai calon nasabah berdasarkan prinsip *capacity*.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan perbandingan mengenai proses penilaian prinsip 5C pada saat rasio NPF cukup tinggi dan pada saat rasio NPF cukup rendah sehingga dapat diketahui adanya perubahan proses pemilihan calon nasabah penerima fasilitas pembiayaan.
4. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan wawancara terhadap nasabah PT Bank "X" Syariah Tbk Cabang Malang yang telah menerima fasilitas pembiayaan sejak tahun 2015 hingga saat ini.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Ahmadi, Rulam. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

A Wangsawidjaja Z. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Azwar, Saifuddin. 2013. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Djamil, Faturrahman. 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.

Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Perbankan: Konvensional dan Syariah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Gunawan, Imam. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Hasibuan, Malayu S.P. 2011. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

_____. 2015. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

_____. 2015. Manajemen Risiko 1. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Ismail. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Jusuf, Jopie. 2014. *Analisis Kredit untuk Credit (Account) Officer*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan*. Edisi Revisi. Jakarta: Rajawali Pers.

Miles, M. B., Huberman, A. M., dan Saldana. J. 2014. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Edition 3. USA: Sage Publications.

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

Muhamad. 2016. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Edisi Kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Narbuko, Cholid dan Achmadi, Abu. 2007. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

Rivai, Veithzal dan Arifin, Arviyan. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.

Rivai, Veithzal *et al*. 2013. *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Rajawali Pers.

Soemitra, Andri. 2017. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Edisi Kedua. Jakarta: Kencana.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Taswan. 2010. *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Tohir, Noel C. 2013. *Panduan Lengkap Menjadi Account Officer*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Umam, Khotibul dan Utomo, Setiawan B. 2017. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.

Usanti, Trisadini P., dan Shomad, Abd. 2013. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.

Wangsawidjaja, Z. A. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Widi, Restu K. 2010. *Asas Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Peraturan

PBI Nomor 3/10/PBI/2001 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*)

PBI No. 13/9/PBI/2011 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Syariah.

PBI No. 13/13/PBI/2011 Tentang Penilaian Kualitas Aktiva bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

PBI No. 13/23/PBI/2011 Tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

Revisi I Kebijakan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk September 2014.

Panduan Kerja *Account Officer* PT Bank "X" Syariah Tbk.

Petunjuk Pelaksanaan Agunan Pembiayaan PT Bank "X" Syariah Tbk Tahun 2015.

Internet

Statistik Perbankan Syariah Desember 2017. URL: https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/default.aspx, diaskes pada tanggal 24 April 2018.

Jurnal

Afif, Zaim N. 2014. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Laba Melalui Variabel Intervening Pembiayaan Bermasalah Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2009-2013. *JESTT, Vol. 1. No. 8. Agustus 2014 Hlm. 565-580*. Universitas Airlangga.

Ardiphine, Razanarivonjy M. 2015. The Loss of A "Key Person": Risk To The Enterprise; How To Manage It?. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM), Vol. 17. Issue. 2. Ver. III. Feb 2015 Pp 38-44.*

Gammahendra, Fianda. 2014. Pengaruh Struktur Organisasi terhadap Efektivitas Organisasi (Studi pada Persepsi Pegawai Tetap Kantor Perwakilan Bank Indonesia Kediri). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 7. No. 2. Januari 2014 Hlm. 1-10*. Universitas Brawijaya.

Kanedy, M. I. A. 2013. Analisa Yuridis Penerapan Prinsip Kehati-Hatian dalam Pemberian Kredit oleh Bank Umum Kepada Usaha Mikro (Studi Kasus: Pemberian Kredit Kepada Usaha Mikro oleh Bank "X"). Universitas Indonesia.

Mohamad, Siti Nor A., *et al*. 2015. Credit Evaluation Perspective of Dual-banking and Full-Fledge of Islamic Banking Approach in Malaysia: Current Practices and Issues. *International Journal of Business and Social Science, Vol. 6. No. 7. July 2015 Pp. 169-185.*

Nuzula, Firdausi. 2016. Penerapan Teknik Analytical Hierarchi Process (AHP) dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Produktif (Studi Kasus Pada Bank Jatim Syariah Cabang Darmo). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan, Vol. 3. No. 4. April 2016 Hlm. 311-324*. Universitas Airlangga.

Pritasari, Andita. 2015. Penerapan 5C (*The Five C's of Credit*) dalam Analisis Pemberian Kredit dan Pengaruhnya Terhadap dalam Pencegahan Terjadinya Kredit Bermasalah pada PT Bank X Tbk Cabang Bogor. Universitas Indonesia.

Rahmawati, Ayu T. 2016. Analisis Keputusan Pemberian Kredit dalam Langkah Meminimalisir Kredit Bermasalah (Studi Kasus pada Kredit Umum PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk unit Slawi 1, Kab Tegal Jawa Tengah. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 35. No. 1. Juni 2016 Hlm. 179-186*. Universitas Brawijaya.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

Saraswati, Rosita A. 2012. Peranan Analisis Laporan Keuangan, Penilaian Prinsip 5C Calon Debitur, dan Pengawasan Kredit Terhadap Efektivitas Pemberian Kredit pada PD BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung. *Jurnal Nominal, Vol. 1. No. 1.* Universitas Negeri Yogyakarta.

Tran, Quanyen dan Tian, Yezhuang. 2013. Organizational Structure: Influencing Factors and Impact on a Firm. *American Journal of Industrial and Business Management*, Vol. 3. April 2013 Pp. 229-236.

Usanti, Trisadini P. 2012. Pengelolaan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah. *ADIL: Jurnal Hukum, Vol. 3. No. 2 Hlm. 408-428.* Universitas Airlangga.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

LAMPIRAN

1. PEDOMAN WAWANCARA

Penilaian Prinsip 5C

1. *Character*

No.	Pertanyaan
1.	Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?
2.	Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
3.	Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?
4.	Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
5.	Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?
6.	Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?
7.	Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?

2. *Capacity*

1.	Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?
2.	Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
3.	Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
4.	Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?
5.	Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek manajemen?
6.	Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

3. *Capital*

1.	Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?
2.	Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?

4. *Condition*

1.	Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?
2.	Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
3.	Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
4.	Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?

5. *Collateral*

1.	Mengapa pihak bank perlu menilai agunan yang diserahkan oleh calon nasabah?
2.	Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?
3.	Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
4.	Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?
5.	Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

2. HASIL WAWANCARA

Informan I : Bapak Luthfi Abdillah
Jabatan : *Branch Manager*

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Hmm, jadi kita perlu menilai watak atau karakter nasabah itu tujuannya untuk mengetahui sejauh mana itikad baik nasabah untuk membayar kewajibannya atau istilahnya itu *willingness to pay* ya. Selain itu juga untuk mengetahui akan keberlangsungan perusahaannya. Kita harus tahu sebenarnya dia itu bisa menjalankan perusahaannya atau tidak. Kita sih bisa tahu karakter dia itu dengan cara lihat *habit* atau kebiasaan dia, apakah dia punya *habit* untuk *ngemplang* hutang atau tidak. Itu dulu sih yang paling penting. Nah itu dilihat dari mana, ya bisa dilihat dari bagaimana *record*nya dia selama ini dengan bank-bank, *supplier*, *buyer*, maupun komunitasnya. Kalau setelah kita *checking* dan ternyata dia punya *habit* yang buruk, suka *ngemplang* hutang atau menunda-nunda pembayaran hutangnya ya jelas kita tidak bisa cairkan pembiayaannya karena khawatir kalau terjadi pembiayaan yang bermasalah kedepannya.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Hmm kalau itu pasti ya. Memang di awal itu kita akan mempertimbangkan riwayat hidup nasabah tersebut. Nah kita bisa tahu informasi tentang riwayat hidup nasabah itu dengan melihat CV pribadinya dia. Dari situ kita akan lihat berapa lama dia berkecimpung di industri itu dan pengalaman apa saja yang dia punya gitu ya. Kadang itu ada nasabah yang punya pengalaman, tapi ternyata dia tidak berpengalaman di industri yang akan dibiayai. Itu tentu akan kita jadikan pertimbangan ya atau bisa juga malah tidak kita setujui pembiayaannya. Makanya itu untuk pertama kali kita harus tahu lamanya nasabah berkecimpung di industri itu dan pengalamannya. Semakin banyak pengalamannya di bidang itu maka kita bisa menilai kalau watak nasabah itu bagus karena dia berarti *well know* sama usahanya. Kemudian dalam menilai riwayat hidup nasabah itu kita juga perlu tahu apakah nasabah itu punya rekam jejak yang negatif atau tidak, misalnya ada atau tidaknya keterlibatan dia dengan perkara hukum, dan sebagainya karena kita tentu akan memberikan pembiayaan ke nasabah yang tidak sedang terkena kasus hukum. Itu sih yang paling kita perhatikan.

3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Oh jadi gini ya, pada tahap awal itu biasanya kita akan lakukan yang namanya inisiasi nasabah. Nah pada saat dilakukan inisiasi itu kita akan minta data-data yang dibutuhkan dan kita juga akan lakukan *interview* ke nasabah untuk mencari informasi awal kebutuhan dia. Setelah itu biasanya kita akan mengadakan beberapa kali pertemuan dengan nasabah untuk menanyakan beberapa hal terkait pribadi dan usahanya untuk kita *cross check* dengan data yang sudah kita terima sebelumnya. Jadi kita bisa pastikan kalau data nasabah yang kita terima itu memang benar dan sesuai dengan fakta yang ada di lapangan melalui *interview* itu tadi. Tapi kendalanya adalah hasil *interview* itu kadang-kadang tidak valid karena nasabah sering tidak jujur dan terkesan menutup-nutupi informasi, jadi informasi itu tidak tersampaikan dengan baik. Selain itu jawaban nasabah seringkali tidak konsisten, maksudnya gini ya dengan pertanyaan yang sama itu nasabah memberikan *statement* yang berbeda. Seperti misalnya di pertemuan pertama kita tanya tentang usahanya dan nasabah memberikan *statement* A gitu ya. Nah nanti di pertemuan entah ke berapa pertanyaan itu akan kita ulang dan dia ternyata kasih *statement* yang berbeda dengan yang sebelumnya. Kalau *statement*-nya itu beda kan kita tidak bisa lakukan *cross check* juga dengan data yang sudah kita terima. Jadi makanya itu kita harus benar-benar pastikan kalau antara data yang kita terima dan hasil *interview* itu sudah sesuai dan supaya kita lebih yakin lagi biasanya kita akan melakukan kunjungan nasabah.
4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Ya pasti dong, reputasi nasabah di lingkungan usaha itu menjadi salah satu pertimbangan penilaian kita. Untuk bisa tahu reputasinya dia itu kita bisa menggali dan mendapatkan informasi secara detail melalui kompetitor dia. Kompetitor itu biasanya orang yang jujur karena dia tidak punya *interest* terhadap nasabah jadi dia bisa memberikan informasi ke kita tentang baik buruknya nasabah. Kadang-kadang ada juga kompetitor yang malah memberi informasi kalau nasabah itu ternyata selama ini orang yang tidak jujur, adanya monopoli atau apa yang dilakukan nasabah, punya hubungan khusus dengan pemilik tender, dan sebagainya. Nah informasi itu biasanya hanya bisa digali dari kompetitor nasabah dengan melakukan *community checking*. Kalau reputasi nasabah itu bagus di mata kompetitor maka berarti kita bisa menilai bahwa watak dari nasabah itu memang baik, dan begitu juga sebaliknya.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**

   Kita bisa menilai watak nasabah itu salah satunya memang dari hasil *bank checking*. *Bank checking* itu kita lakukan dengan melihat hasil dari BI *checking* yang kalau sekarang sistemnya berubah jadi iDeb karena sudah diambilalih oleh OJK. Kita menggunakan BI *checking* itu untuk mengecek konduite atau kemampuan bayar nasabah ke bank selama ini. Kalau nasabah itu sudah pernah berhubungan dengan bank pasti semua informasi tentang nasabah tersebut akan ketahuan dari BI *checking* ya. Nah informasi BI *checking* itu detail sekali ya, mulai dari hutang nasabah di bank lain, jangka waktunya, besarnya bunga, jaminan yang diserahkan, sampai *trackrecord*nya selama ini itu semua ada. Nasabah yang pernah telat bayar meskipun hanya 2 hari itu sudah bisa ketahuan melalui BI *checking*. Kalau dari hasil BI *checking* itu ternyata diperoleh informasi bahwa nasabah tersebut sering telat bayar walaupun tidak sampai macet itu tentu harus kita jadikan pertimbangan karena dari hasil itu kita bisa dapat gambaran kalau watak nasabah memang kurang baik. Tapi kalau nasabah ternyata pembayarannya ke bank itu lancar, tepat waktu, tentu kita bisa lihat bahwa nasabah itu memang punya watak yang baik karena punya itikad untuk membayar kewajibannya ke bank. Jadi sebelum memberi pembiayaan maka kita harus pastikan kalau pembayaran nasabah di bank lain itu lancar dan tepat waktu atau kol 1. Hmm selain BI *checking* itu kita juga bisa cari informasi ke bank lain, tapi itu hanya bisa dilakukan oleh teman-teman AO yang dia punya jaringan disana atau berhubungan baik dengan AO di bank lain, walaupun belum tentu bank itu bersedia memberi informasi secara terbuka tentang nasabah ke kita. Tapi kalau hubungan sesama AO itu baik ya bisa saja sih dilakukan *checking* ke bank lain. Hanya saja memang yang kita pegang itu hasil dari BI *checking* itu tadi sih.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**

   Memang salah satu cara lainnya yang biasa kita lakukan untuk menilai watak atau karakter nasabah itu dengan melakukan yang namanya *trade checking*. Jadi *trade checking* ini kita lakukan ke *supplier* dan *buyer*-nya nasabah. Tujuannya itu supaya kita bisa tahu bagaimana hubungan antara nasabah dengan *supplier* dan *buyer*-nya itu. Banyak nasabah yang menjaga hubungan baik dengan bank tapi dia tidak menjaga hubungan baik dengan *supplier*-nya, seperti misalnya pembayarannya sering mundur atau tidak tepat waktu. Itu menjadi salah satu informasi yang perlu kita pertimbangkan karena kalau nasabah itu sering telat bayar ke *supplier* tentu ada indikasi yang kurang bagus untuk kualitas pembiayaannya. Selain itu kita juga akan lihat informasi yang disampaikan *buyer*-nya dia, seperti mulai dari kualitas produk, waktu

pengiriman, atau mungkin info-info yang lain. Informasi yang kita dapat dari *supplier* dan *buyer* itu ya paling tidak memberikan gambaran watak atau karakter nasabah. Jadi kalau dari hasil *trade checking* itu positif ya berarti kita bisa tahu kalau nasabah itu punya hubungan baik dengan *supplier* dan *buyer*-nya, dan kalau ternyata hasilnya itu negatif berarti kita perlu untuk waspada.

7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Gaya hidup dan hobi juga menjadi pertimbangan kita ya dalam menilai watak atau karakter nasabah karena itu berpengaruh sekali kalau terjadi pembiayaan bermasalah. Nasabah yang punya *life style* tinggi itu cenderung mengalami pembiayaan bermasalah karena beberapa contoh pembiayaan macet itu bukan karena apa-apa ya tapi karena gaya hidup dia yang tidak sesuai sehingga pengeluarannya dia itu lebih besar daripada pendapatannya. Nah selain itu nasabah yang punya hobi atau kebiasaan-kebiasaan buruk, misalnya dia memiliki *record* suka mabuk, suka judi, atau tidak punya kebiasaan yang baik dengan masyarakat sekitarnya tentu juga jadi pertimbangan kita karena hobi atau kebiasaan buruk yang dilakukan nasabah itu juga bisa menyebabkan pembiayaan bermasalah. Makanya kita harus pastikan kalau nasabah yang akan kita biayai itu punya gaya hidup dan hobi yang baik sesuai dengan ketentuan kita.

Capacity

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**

   Kita memang perlu menilai kapasitas nasabah karena sebagus apapun nasabah kalau tidak punya kapasitas juga ujung-ujungnya akan bermasalah walaupun belum tentu macet. Kalau pembiayaan itu sampai macet biasanya memang karena masalah karakter, tapi kapasitas itu juga menjadi pendorong. Kalau karakter orangnya itu bagus tapi tidak punya kapasitas pasti juga akan bermasalah.

2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Untuk masalah *past performance* usaha nasabah itu sudah pasti akan kita pertimbangkan ya dan biasanya sih tergantung pada industrinya. Kalau industri yang akan kita biayai itu sangat kompleks maka kita melihatnya semakin lama nasabah itu menjalani usahanya berarti semakin bagus. Tapi itu biasanya mulai akan kelihatan *track record*-nya paling tidak tidak minimal tiga tahun terakhir. Kalau perusahaan itu ternyata berjalan kurang dari tiga tahun maka kita bisa katakan bahwa usaha nasabah itu belum stabil.

3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kita di dalam menilai kapasitas nasabah itu juga perlu mempertimbangkan latar belakang pendidikan pengurus perusahaan supaya kita bisa tahu apakah pendidikannya itu sesuai atau tidak dengan bidangnya. Misalnya nasabah ini bergerak di bidang properti, nah biasanya kita akan lihat ada atau tidak pengurus-pengurus yang ahli di konstruksi atau mungkin ahli di teknik sipil. Nah kita harus tahu kalau pengurus itu memang memiliki pengetahuan dan ahli di bidang yang akan kita biayai itu. Kalau dia tidak punya pengetahuan di bidang usaha itu maka akan menjadi pertimbangan buat kita. Ya kita beranggapan kalau dia memang kurang menguasai *know how* produknya.
4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**
   Hmm kita bisa tahu kapasitas dia untuk mengadakan perjanjian dengan bank itu dengan melihat AD/ART perusahaan ya di akta pendiriannya. Jadi sebelum mencairkan pembiayaan biasanya kita akan lakukan yang namanya legal *review* ya. Jadi AD/ART itu nanti akan di *review*, mulai siapa yang berhak untuk mengajukan pembiayaan, siapa yang berhak tanda tangan, siapa yang mengagunkan suatu jaminan, apa saja wewenangnya, bagaimana batasan tanggungjawabnya, semuanya itu benar-benar kita lihat dan kita *review* dengan melakukan legal *review*. Jadi seandainya kita melakukan *dealing* atau perjanjian itu sudah jelas pada orang yang tepat sebab kalau kita melakukan perjanjian pada orang yang tidak tepat maka perjanjian itu otomatis batal secara hukum ya. Kalau pembiayaan itu sudah cair dan sudah tidak bisa ditarik bank maka itu sudah jadi risiko legal. Makanya itu sangat penting untuk kita lakukan legal *review* dulu sebelum melakukan *dropping* atau pencairan pembiayaan.
5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek manajemen?**
   Jadi memang salah satu yang perlu kita tinjau untuk menilai kapasitas nasabah adalah dari segi aspek manajemennya. Kalau nasabah itu berupa perusahaan kan pastinya punya struktur organisasi dari perusahaan itu. Nah biasanya sih kita akan minta struktur organisasi perusahaan dan akan kita lihat apakah bagian-bagian yang ada di organisasi itu sudah terorganisir dengan baik atau belum. Dari struktur organisasi itu maka kita bisa mencari tahu informasi tentang karakter dari masing-masing pengurus, reputasinya, fasilitas pembiayaan di bank lain, dan sebagainya. Kemudian yang perlu untuk kita lihat juga adalah apakah perusahaan itu dikelola sendiri oleh pemilik atau istilahnya itu *one man show*, secara kekeluargaan, atau secara profesional, dan sebagainya. Jadi memang kita harus tahu betul bagaimana nasabah itu

menjalankan aktivitas usahanya dengan melihat dari sisi manajemennya dan itu kita lakukan untuk memastikan kalau nasabah sudah melakukan fungsi manajemen dengan baik.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**

   Untuk menilai kapasitas nasabah dari segi aspek produksi itu tentu banyak sekali komponen-komponen yang mesti harus kita perhatikan. Ada beberapa hal yang perlu kita cari informasinya terkait aspek teknis itu ya, seperti lokasi pabrik atau proyek, lama waktu dan proses pengerjaannya, kapasitas alat atau mesin yang digunakan, bahkan ada juga syarat yang harus dipenuhi nasabah dan salah satunya adalah AMDAL atau analisis dampak lingkungan. Nah informasi seperti itu biasanya kita dapatkan dengan cara melakukan *interview* ke pengurus perusahaan dan tentunya kita juga akan melakukan beberapa kali kunjungan ke lokasi pabrik atau proyeknya. Dari hasil kunjungan itu paling tidak kita sudah bisa dapat gambaran secara garis besar bagaimana produksi atau proyek itu dikerjakan. Jadi kunjungan nasabah itu harus kita lakukan supaya kita bisa yakin kalau nasabah itu memang punya kapasitas yang bagus dari sisi teknis.

Capital

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Kita perlu menilai modal sendiri yang dimiliki nasabah itu dengan tujuan untuk mengetahui kekuatan finansial nasabah. Nasabah yang punya modal kuat itu tentu lebih *sustaine* ya. Kemudian kita menilai modal sendiri nasabah itu juga untuk mengetahui *leverage*-nya dia. Nasabah yang modalnya kuat itu kalau misalnya terjadi apa-apa maka dia masih punya kemampuan untuk mengembalikan dana bank, misalnya dalam waktu satu tahun atau dua tahun nasabah itu tidak bisa menghasilkan *profit* tapi dana itu bisa di *create* dengan ditutup dari modal sendiri. Tapi kalau modal nasabah itu pas-pasan dan nasabah lebih banyak mengandalkan pembiayaan artinya kan *leverage*-nya tinggi. Kalau *leverage*-nya dia tinggi tentu risiko yang dimiliki juga tinggi dan itu menjadi warning bagi bank.

2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Salah satu unsur penting yang harus kita nilai sebelum mencairkan pembiayaan adalah modal sendiri nasabah. Kita harus tahu seberapa besar modal sendiri yang dimiliki nasabah ya dan yang dimaksud modal sendiri itu adalah modal disetor dia. Nah kita bisa tahu besarnya modal disetor nasabah itu dari laporan keuangannya. Laporan keuangan itu kan ada neraca, laporan perubahan

komposisi modal, laporan *cash flow* yang nantinya akan kita lihat beberapa perubahan *cash flow*-nya apakah karena laba ditahan atau penambahan modal, dan sebagainya. Nah nanti seluruh laporan keuangan itu akan kita analisis secara komprehensif dan kemudian kita juga akan melihat analisa rasio keuangannya yaitu likuiditas, rentabilitas, *leverage*, dan aktivitas. Nah tapi sebenarnya laporan keuangan itu banyak sekali yang aktualnya tidak valid atau tidak sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan karena laporan keuangan itu bisa dibuat dan bahkan hasil yang dibuat oleh KAP itu bisa dikondisikan sesuai dengan keinginan nasabah. Makanya untuk mengantisipasi hal itu kita biasanya akan mencocokan antara laporan keuangan dengan mutasi rekening nasabah. Kemudian untuk aktualnya akan kita lakukan pengecekan dalam bentuk investigasi lapangan. Hal ini kita lakukan supaya kita benar-benar yakin kalau nasabah itu punya modal sendiri yang kuat sehingga nantinya bisa mengembalikan kewajibannya ke bank.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**

   Jadi memang kita perlu ya untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan. Kalau kita tidak mengetahui prospek usahanya dan hanya melihat dari kondisi yang ada sekarang ini itu bisa berbahaya karena tujuan kita kasih pembiayaan itu kan bukan untuk hari ini tapi *over lasting* atau untuk seterusnya gitu ya. Pembiayaan itu kan bukan hanya untuk sehari atau dua hari saja ya tapi bisa bertahun-tahun. Makanya kita harus melihat perkembangan kedepannya itu seperti apa, ya kurang lebihnya *forescast* perusahaan, *forecast* ekonomi, bagaimana faktor eksternal maupun internal bisa mempengaruhi itu.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Salah satu yang menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah itu adalah dari sisi peraturan pemerintah. Kita perlu memperhatikan peraturan pemerintah itu karena yang namanya peraturan itu kan pasti berubah-ubah, tentu ada pro dan kontra terhadap beberapa industri yang mungkin nasabah itu berkecimpung didalamnya. Jadi kita harus betul-betul pastikan bahwa peraturan yang ditetapkan pemerintah itu pro atau mendukung industri usaha nasabah yang akan kita biayai dan tidak ada masalah untuk beberapa tahun ke depan, kalaupun ada perubahan ya maka itu tidak berubah secara keseluruhan.

3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   "Situasi politik dan perekonomian dunia juga bisa menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ya. Jadi kita perlu tahu apakah industri yang akan kita biayai itu terpengaruh dengan situasi politik dan perekonomian dunia atau tidak. Biasanya sih yang paling terpengaruh dan paling rawan itu kalau bahan baku nasabah itu didatangkan dari luar negeri atau impor ya, dan bisa juga apabila adanya pergantian presiden yang memiliki arah startegi berbeda untuk meningkatkan perekonomian negara dengan berfokus pada beberapa sektor industri usaha tertentu. Misalnya saja seratus persen dari bahan baku nasabah itu diimpor dari negara A dimana negara lain tidak memiliki atau tidak tersedia bahan baku itu. Nah sedangkan negara kita dan negara A ini tidak punya hubungan politik yang baik tentu itu bisa saja menghambat dari segi perijinan impor dan sebagainya. Mungkin juga presiden kita saat ini *concern* untuk meningkatkan beberapa industri tertentu, tapi setelah nanti adanya pergantian presiden mungkin saja akan berubah arah strateginya untuk meningkatkan industri usaha yang lain. Jadi memang kita harus melihat secara menyeluruh terkait kondisi situasi politik dan perekonomian dunia, dan sebagainya saat ini serta prospek usaha nasabah ke depan ya karena yang namanya kita menyetujui atau menolak memberikan pembiayaan itu kan harus melihat keseluruhan kondisi dan prospek usaha nasabah.

4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Kalau itu ya sudah pasti kita pertimbangkan. Jadi salah satu yang perlu kita lihat dan pertimbangkan untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah adalah dari sisi kondisi ekonominya. Nah kita bukan hanya memperhatikan dari perekonomian dunia atau secara global saja tapi juga kondisi ekonomi di dalam negeri. Kita perlu melihat kondisi ekonomi di dalam negeri karena kondisi ekonomi itu bisa berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung ke kondisi dan prospek usaha nasabah. Kondisi ekonomi ini bisa mempengaruhi beberapa sektor industri terutama untuk sektor yang menghasilkan produk-produk sekunder ya. Saya ambil contoh usaha properti, nah usaha di bidang properti itu masuk ke kebutuhan sekunder yang tidak setiap waktu dibutuhkan masyarakat. Hal ini berbeda ketika kita akan membiayai sektor industri makanan dan minuman atau rumah sakit, itu semua hampir tidak terpengaruh dengan kondisi ekonomi karena semua orang itu kan butuh makan dan minum serta pelayanan kesehatan dan itu merupakan kebutuhan primer dimana setiap waktu orang itu butuh. Oleh karena itu kita perlu untuk mempertimbangkan

kondisi ekonomi supaya bisa mengetahui kondisi dan prospek usaha nasabah baik sekarang ataupun beberapa tahun yang akan datang.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai agunan yang diserahkan oleh calon nasabah?**
   Kita harus menilai agunan nasabah karena sebagai *secondary way out*. Jika terjadi apa-apa dengan nasabah itu kita bisa melakukan eksekusi agunan. Kemudian agunan itu kan menunjukkan *willingness to pay*-nya, menunjukkan itikad baik seseorang. Kalau nasabah tidak punya agunan tentu *moral hazard*nya lebih tinggi untuk memacetkan pembiayaannya itu.
2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**
   Jadi yang perlu kita jadikan pertimbangan untuk menilai agunan nasabah itu adalah jenis agunan yang dijaminkan ke kita. Nah sebenarnya agunan yang diterima oleh bank itu bisa semuanya ya, tapi untuk di tempat kita agunan yang paling utama kita terima ee adalah tanah dan bangunan ya atau kita sebut sebagai *real estate*. Kalau agunan itu ternyata belum cukup untuk mengkover pembiayaan ee berarti kita bisa menggunakan agunan yang kedua seperti tagihan, *inventory*, atau *stock*. Kemudian bisa menggunakan *goodwill*, baik hak paten atau *copyright*, dan yang terakhir mungkin *personal guarantee* atau *corporate guarantee*. Semua agunan itu bisa kita terima, tapi kita memang lebih *prefer* nomor satu itu tanah dan bangunan. Alasannya karena agunan berupa tanah dan bangunan itu yang paling mudah untuk dieksekusi dan paling aman dibanding dengan agunan yang lain. Misalnya agunan nasabah itu *personal guarantee*, itu kan susah kalau ada apa-apa dan dilakukan eksekusi juga susah. Jadi tanah dan bangunan itu tidak lari kemana-mana dan hanya *stay* disitu saja ya. Asalkan pengikatan agunannya itu *prefer* dan agunannya bisa mengkover maka *insyaallah* aman buat bank. *If* nasabah itu misalnya wanprestasi maka kita bisa melakukan eksekusi agunan. Nah bandingkan misalnya dengan *inventory* yang itu bisa kapanpun ditarik itu bisa hilang, atau agunannya itu berupa tagihan yang ternyata sewaktu kita tagih ternyata sudah dicairkan atau nasabah tidak mengakui tagihan tersebut itu dan itu risikonya lebih tinggi. Jadi makanya kita ya *prefer* nomor satu itu tanah dan bangunan.
3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Lokasi agunan tentu menjadi salah satu pertimbangan kita ya untuk menilai agunan nasabah. Kalau agunan yang kita terima itu intinya harus yang *marketable* karena lebih mudah dan lebih cepat untuk dijual jika terjadi pembiayaan bermasalah dan biasanya agunan yang *marketable* itu bisa terjual ya kurang lebih satu tahun. Untuk kriteria agunan yang kita terima itu biasanya

yang punya akses jalan yang baik, jauh dari makam, jauh dari suptek, dan masih banyak lainnya yang tentu nilainya lebih tinggi dibanding dengan agunan yang dekat dari makam, dekat dari suptek, atau di pinggir bantaran sungai. Kriteria-kriteria itu nanti akan kita pertimbangkan untuk menilai agunan nasabah. Ada jaminan yang mengkover dan nilainya besar tapi tidak *marketable*, misalnya lokasinya itu di pelosok atau berada di lingkungan tertentu maka kita tidak akan terima agunan itu karena yang beli hanya sedikit. Contohnya nasabah menjaminkan villa pribadi dengan ukuran yang besar, harganya tinggi dan cukup untuk mengkover pembiayaan, tapi lokasinya di puncak gunung ya tentu itu tidak bisa kita terima. Jadi kita harus lihat lokasi agunannya itu *marketable* atau tidak, misalnya terjadi sesuatu kira-kira ada yang mau beli agunan di lokasi itu atau tidak.

4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Jadi untuk bukti kepemilikan juga perlu kita lihat dalam menilai agunan nasabah. Nah karena agunan utama yang kita terima itu kan berupa tanah dan bangunan ya maka itu berarti bukti kepemilikannya berupa SHM dan SHGB. Nanti dari situ kan pasti akan ketahuan siapa pemiliknya, berapa nilai agunannya, berapa luasnya, semuanya tercantum di SHM dan SHGB yang nanti tinggal dihitung saja oleh petugas appraisal. Kita perlu minta bukti kepemilikan berupa SHM dan SHGB itu supaya kita bisa tahu bahwa agunan yang dijaminkan itu memang benar-benar milik nasabah dengan atas nama nasabah itu sendiri atau mungkin milik pengurus perusahaan baik direktur ataupun komisaris. Jadi SHM dan SHGB yang diserahkan ke kita itu harus atas nama nasabah sendiri dan bukan atas nama pihak lain.

5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Nah status hukum agunan itu juga sangat kita perhatikan dan pertimbangkan pada saat menilai agunan nasabah. Pertama kita harus tahu agunan nasabah yang dijaminkan ke kita itu sesuai dengan perijinan agunan atau belum. Kedua kita harus tahu agunan itu bermasalah atau tidak, apakah agunan itu sedang sengketa atau tidak. Nah semua informasi itu bisa kita peroleh dengan cara melakukan cek sertifikat ke BPN oleh notaris yang telah kita tunjuk karena kita kan tidak mungkin cek langsung ke BPN. Fungsi dari cek sertifikat ini supaya kita bisa memastikan kalau agunan yang dijaminkan nasabah ke kita itu bukan agunan yang bersengketa atau berperkara. Tapi kalau nanti dari hasil pengecekan tersebut ternyata agunan nasabah itu ternyata bermasalah, mungkin ada sengketa, konflik, atau perkara maka kita tidak bisa kita tidak bisa melakukan pengikatan agunan dan sebagai gantinya kita akan minta agunan yang lain.

Informan II : Bapak Mirza Aditya
Jabatan : *Financing Head*

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Ya tujuannya itu untuk mengetahui sejauh mana itikad baik nasabah dalam membayar kembali kewajibannya ke kita. Nah adanya analisa ini nanti kita jadi bisa tahu apakah nasabah itu sering *ngemplang* hutang atau tidak karena baik tidaknya karakter nasabah itu nanti dampaknya kalau ada suatu pembiayaan bermasalah. Jadi kita harus benar-benar memastikan kalau nasabah itu punya karakter yang bagus supaya kalau terjadi pembiayaan yang bermasalah maka dia mau terbuka dan kooperatif dengan kita untuk bersama-sama mencari solusinya, karena kalau karakternya itu buruk maka dia cenderung lari dari tanggungjawabnya terhadap bank.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Untuk riwayat hidup nasabah itu ya sudah pasti kita pertimbangkan supaya bisa tahu watak orangnya seperti apa. Kalau riwayat hidup nasabah biasanya yang kita lihat itu *background*-nya dia dan salah satunya adalah *background* keluarganya, seperti misalnya berasal dari keluarga pengusaha atau keluarga kaya itu bisa jadi pertimbangan kita. Kemudian kita akan lihat juga profesionalitas nasabah supaya kita tahu kalau nasabah itu memang profesional dan kompeten di bidang usahanya. Nah kita itu tahunya dengan cara minta CV atau *background* nasabah secara pribadi. Kalau nasabah itu sudah profesional sih biasanya punya CV atau ya semacam mini-mini CV gitu ya. Nanti dari CV itu kita bisa tahu *historical jobdesk*nya, pengalamannya, dan semua itu akan kelihatan. Selain profesionalitas nasabah itu kita juga harus tahu apakah nasabah itu sedang terkena masalah hukum atau tidak. Jadi kita harus pastikan bahwa nasabah itu sedang tidak terlibat dengan kasus hukum, misalnya pencucian uang, jaringan teroris, dan sebagainya yang termasuk tindakan kriminal. Kalau ternyata nasabah sedang menghadapi kasus hukum maka kita harus waspada atau bahkan mungkin kita menolak permohonan pembiayaan, takutnya pembiayaan itu digunakan untuk hal diluar ketentuan kita dan terjadi pembiayaan macet di kemudian hari.
3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Jadi pada saat awal bertemu dengan nasabah itu pasti kan kita akan minta semua data pribadi dan usahanya. Nah setelah itu kita akan lanjutkan dengan melakukan *interview* dan dari situ paling tidak kita sudah punya gambaran awal

tentang nasabah dan usahanya. Biasanya sih kita tidak cukup sekali atau dua kali untuk mengadakan pertemuan dan melakukan *interview* dengan nasabah karena banyak sekali informasi yang harus kita gali. Jadi kita perlu melakukan beberapa kali pertemuan dan melakukan *interview* dengan nasabah dan untuk nasabah baru biasanya kita bisa bertemu lebih dari lima kali. Nah nanti dari kegiatan *interview* itu kita bisa lihat nasabah itu konsisten atau tidak sama ucapannya dan biasanya itu akan ketahuan. Misalnya, pada pertemuan pertama itu kita tanya tentang usahanya seperti apa dan kemudian kita tanyakan kembali di pertemuan keempat atau kelima. Jadi dari situ kita lihat dia itu konsisten atau tidak dengan jawaban dia selama ini karena ada beberapa nasabah itu yang malah menutupi informasi dan hanya menyampaikan informasi yang baik-baik saja dengan tujuan supaya pembiayaannya disetujui. Makanya kita harus jeli untuk menggali dan menangkap semua informasi yang disampaikan nasabah. Nah *interview* ini kita lakukan dengan tujuan mencocokkan antara data yang sudah kita terima sama ucapan dia apakah sudah sesuai atau belum sehingga kita bisa memastikan kalau data itu benar-benar asli dan tidak dipalsukan.

4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya dijadikan pertimbangan penilaian oleh bank?**

   Kita pasti akan pertimbangkan juga bagaimana reputasi nasabah di lingkungan usahanya ya. Biasanya untuk bisa tahu reputasi dia di lingkungannya itu sih kita akan lakukan *cross check* ke rekanan komunitas. Komunitas ini adalah sesama pengusaha sejenis dan biasanya sih merupakan pesaing usaha. Nah kalau dari rekanan komunitasnya itu diperoleh informasi yang positif berarti kita bisa menilai bahwa nasabah yang akan kita biayai itu memang punya reputasi yang bagus. Tapi kalau ternyata diperoleh informasi yang negatif ya berarti nasabah itu punya reputasi yang kurang bagus dan itu mengindikasikan kalau watak atau karakter nasabah kurang baik sehingga kita perlu waspada.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**

   Nah kita itu kan punya beberapa metode ya untuk menilai watak atau karakter nasabah dan memang pertama kali itu kita jelas menggunakan BI *checking* yang sekarang dikelola oleh OJK yang sistemnya iDeb itu ya. BI *checking* itu kita gunakan untuk mengetahui *record*-nya nasabah, misalnya dia punya pembiayaan di bank lain pasti itu akan kelihatan semua. Nah kalau menurut saya sih untuk menilai watak nasabah dari hasil BI *checking* itu hanya digunakan di awal saja selama dia punya fasilitas di bank ya. Jadi kita bisa menilai watak nasabah baik atau tidak itu bisa dari *record* pembayarannya sih. Hanya saja memang BI *checking* itu tidak menjadi jaminan watak nasabah itu bagus ya karena mungkin saja untuk kondisi saat ini pelaporannya ada yang ditahan jadi seolah-olah nasabah itu masih bagus pembayarannya padahal

sebenarnya sudah mulai menurun. Jadi banyak informasi yang ditutupi dan ditahan oleh pihak pelapor. Maksudnya gini ya, kalau pembayarannya itu tepat waktu kan otomatis dia masuk ke kol 1, tapi begitu ada keterlambatan pembayaran berarti seharusnya dia turun ke kol 2. Nah biasanya bank-bank besar itu cenderung untuk menahan informasi supaya nasabah ini tetap masuk di kol 1, walaupun dia ada keterlambatan pembayaran. Harapannya itu supaya nasabah ini nanti bisa dioper ke bank lain. Jadi kalau dilihat bank lain *checking*-nya bagus maka nasabah tersebut bisa diambil. Tapi memang selama ini sih kita pakai BI *checking* ya untuk melihat riwayat pembayarannya dia. Oh iya selain dari BI *checking* itu kita juga bisa tanya ke teman bank sih, misalnya benar atau tidak kalau nasabah ditempatmu ini kol 1. Jadi kita tanya ke teman di bank lain itu cuma untuk memastikan saja bagaimana *track record* nasabah di bank itu. Tapi kalau tidak punya kenalan di bank lain sih biasanya dari BI *checking* itu sudah cukup ya karena informasinya sekarang juga sudah lengkap.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**

   Kita dalam menilai watak nasabah itu salah satunya dengan melakukan yang namanya *trade checking*. Jadi kita lakukan *checking* sendiri ke *supplier* dan *buyer*-nya nasabah ya tanpa sepengetahuan si nasabah supaya untuk lebih valid di lapangan. Nah biasanya sih di awal kita akan minta nasabah untuk menyerahkan daftar nama *supplier* yang nanti akan kita *checking* dan biasanya 5 *supplier* terbesar yang nantinya akan kita tanya tentang rekomnya dia. Kemudian kita *checking* juga ke *buyer*-nya dia, misalnya bagaimana selama ini pelayanannya dia, barang yang dia kirim bagus atau tidak. Kita perlu lakukan *trade checking* itu karena ada nasabah yang hasil BI *checking*-nya oke bagus, ternyata saat kita cek ke *supplier* dan *buyer*-nya ternyata mereka ngomong kalau nasabah ini sering telat bayar tagihannya dan itu tidak disampaikan di awal sama nasabah. Kalau hasil BI *checking*-nya bagus, tapi di luar dia agak kurang bagus maka itu bisa jadi bermasalah juga. Jadi makanya kita harus jeli untuk menggali dan menangkap informasi dari *supplier* dan *buyer*. Nah kalau dari hasil *trade checking* itu positif ya berarti kita bisa menilai nasabah itu punya watak yang bagus karena dia menjaga baik hubungannya dengan *supplier* dan *buyer*, dan sebaliknya kalau dari hasil *trade checking* itu ternyata cenderung negatif ya kita bisa menilai nasabah itu punya watak yang kurang baik.

7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Gaya hidup dan hobi itu bisa jadi pertimbangan penilaian kita ya tapi tidak menjadi pertimbangan utama. Setidaknya gaya hidup dan hobi nasabah itu bisa kita jadikan informasi tambahan karena gaya hidup dan hobi itu bisa

berpengaruh ke pembiayaan bermasalah dan pengaruhnya itu lumayan besar ya. Jadi kalau kita lihat gaya hidup dan hobi nasabah itu tergolong "wah" gitu ya maka kita malah cenderung hati-hati karena benar atau tidak pembiayaan yang kita kasih ini digunakan untuk kegiatan usahanya atau jangan-jangan malah digunakan untuk kepentingan pribadi dia, misalnya untuk membeli mobil. Nah yang seperti itu yang perlu kita waspadai.

Capacity

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**
   Kita harus menilai kapasitas nasabah karena kita harus tahu sejauh mana kemampuan nasabah itu untuk melakukan aktivitas usahanya baik dari segi manajemennya, dari segi teknis produksi, dari segi legal, dan masih banyak yang lainnya. Kita pada saat melakukan analisis tentu harus tahu betul seberapa kapasitas nasabah yang akan kita biayai itu.
2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Oh itu sudah pasti akan kita pertimbangkan ya. Salah satunya yang perlu kita pertimbangkan itu pada saat menilai kapasitas nasabah adalah *past performance* usahanya dia. Biasanya sih kita akan lihat riwayat usaha nasabah, maksudnya itu sudah sejak kapan usaha nasabah itu didirikan. Kita juga akan lihat perkembangan usahanya itu minimal tiga tahun terakhir. Tujuannya itu supaya kita bisa tahu bagaimana *track record* perkembangan usaha dia, apakah selama kurun waktu tiga tahun itu dia mengalami kenaikan, stabil, atau malah cenderung menurun. Jadi sebelum kita kucurkan pembiayaan ke nasabah, maka kita harus pastikan dulu kalau usaha nasabah itu dalam kondisi stabil atau cenderung meningkat supaya kita yakin kalau nasabah itu punya kapasitas usaha yang baik. Tapi kalau selama tiga tahun terakhir itu usahanya menurun dan kita tetap cairkan pembiayaan maka itu berarti kita menghadapi risiko yang cukup besar.
3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan juga akan kita pertimbangkan ya, tapi tidak menjadi pertimbangan utama karena yang paling penting itu adalah *skill* dan pengalaman para pengurus perusahaan yang sesuai dengan bidangnya. Tapi paling tidak dengan latar belakang pendidikan itu kan kita bisa tahu kalau para pengurus itu memang memiliki pengetahuan yang baik dan sesuai dengan bidangnya. Itu sih hanya sebagai informasi tambahan saja, selebihnya yang akan kita nilai dan yang kita pertimbangkan sebelum

mencairkan pembiayaan adalah lebih ke *skill* dan pengalaman para pengurus dalam mengelola perusahaan.

4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**

   Jadi biasanya sebelum mengadakan perjanjian pembiayaan itu kan kita akan melakukan legal *review*. Salah satu tujuannya itu supaya kita bisa tahu siapa saja yang berhak untuk berhubungan dengan bank dan melakukan perjanjian. Nah biasanya informasi itu kita dapatkan dari AD/ART perusahaan atau Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga itu ya. Jadi kan nanti disitu tertera siapa pemilik atau pengurus yang punya kapasitas atau berhak untuk menandatangani perjanjian dan kerjasama dengan bank.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari fungsi manajemen?**

   Pada saat kita menilai kapasitas nasabah itu pasti akan kita lihat juga manajemen dari perusahaan itu dan siapa saja pengurus dari perusahaan itu. Biasanya sih kita akan lihat manajemen perusahaan itu dikelola secara profesional, kekeluargaan, *one man show*, atau yang lainnya. Kalau perusahaan itu dikelola secara profesional ya berarti kan kita bisa menilai kalau perusahaan itu dikelola oleh orang-orang yang memang kompeten di bidang masing-masing dan tidak ada hubungan maupun campur tangan dari pihak lain, atau kepentingan pribadi. Terus ada juga perusahaan yang manajemennya itu diisi sama anggota keluarga dan biasanya sih ada orang tua dan anak. Kemudian mungkin juga ada perusahaan yang manajemennya itu masih secara *one man show*. Nah semua itu pasti sudah beda lagi kepengurusannya. Jadi memang kita harus benar-benar pastikan kalau perusahaan itu dikelola dengan manajemen yang baik.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**

   Kita juga harus melihat dan mempertimbangkan aspek teknis pada saat menilai kapasitas nasabah. Nah untuk mendapatkan informasi terkait teknis usahanya itu biasanya kita akan melakukan *interview* dengan pengurus perusahaan dan juga kita akan minta data-data yang diperlukan. Biasanya informasi yang kita gali itu adalah lokasi pabrik atau proyek nasabah, kapasitas mesin yang dipakai, proses produksi atau pengerjaan proyek, dan masih banyak yang lainnya. Biasanya kita juga akan melakukan kunjungan nasabah ya untuk bisa tahu kondisi di lapangan itu seperti apa. Tujuan kita melakukan itu adalah supaya kita bisa tahu bagaimana perusahaan itu menjalankan aktivitas usahanya secara teknis. Jadi kita harus benar-benar memastikan kalau nasabah ini memang punya kapasitas yang bagus dari segi teknis.

Capital

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Jadi kita perlu untuk menilai modal sendiri yang dimiliki nasabah karena untuk mengetahui kemampuan dia dari segi finansialnya. Kita harus tahu apakah nasabah yang akan kita biayai itu mampu untuk mengembalikan dana ke kita atau tidak. Kalau nasabah punya modal sendiri yang kuat maka dia bisa melunasi pembiayaan yang sudah kita berikan.

2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Sebelum kita memberikan pembiayaan ke nasabah itu kan memang yang harus kita nilai salah satunya adalah modal sendiri nasabah. Kita bisa lihat modal nasabah itu dari laporan keuangannya dan nanti dari sisi neraca itu kita bisa lihat seberapa besar modal yang disetor nasabah. Laporan keuangan ini biasanya kita akan minta untuk diupdate enam bulan sekali untuk melihat apakah pada pos-pos modal itu ada perubahan atau tidak dari laporan keuangan itu nantinya kita juga akan lihat likuiditasnya, rentabilitas, solvabilitas, pengukuran lainnya. Tapi memang terkadang masih ada ya laporan keuangan itu yang ternyata sudah dimanipulasi sama KAP atas permintaan nasabah. Jadi laporan keuangan itu tidak sesuai dengan kondisi riil yang ada di lapangan. Makanya itu kita perlu untuk melakukan *cross check* antara laporan keuangannya dengan kondisi lapangan dia.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**

   Kita memang perlu untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan karena yang namanya pembiayaan itu kan kita berikan ke nasabah bukan untuk jangka waktu yang sebentar ya tapi bisa sampai beberapa tahun mendatang. Jadi sangat penting untuk kita bisa melihat kondisi bukan hanya saat ini tapi juga memprediksi kondisi yang akan datang itu seperti apa, baik internal atau ekstenal. Nah nanti paling tidak kita bisa tahu prospek usaha dia ke depan itu semakin *grow up*, cenderung stabil, atau malah *decline*.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Ya tentunya yang menjadi salah satu pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah adalah peraturan pemerintah. Kita perlu tahu bagaimana peraturan yang ditetapkan pemerintah saat ini karena secara langsung maupun tidak langsung peraturan itu kan bisa berpengaruh juga terhadap usaha yang dijalani nasabah. Nah saya kasih contoh ya misalnya saja

perusahaan itu selalu mengimpor bahan atau barang dari luar negeri, kan berarti itu ada hubungannya dengan nilai tukar dan pastinya nilai tukar itu kan naik turun ya. Adanya kondisi nilai tukar yang naik turun ini membuat pemerintah mengeluarkan peraturan supaya nilai tukar itu tetap stabil sehingga jangan sampai nilai tukar itu terlalu tinggi atau terlalu rendah. Nah jadi dari contoh itu kan secara tidak langsung peraturan pemerintah itu juga berpengaruh. Oleh karena itu, kita harus memastikan bahwa peraturan pemerintah ini selalu mendukung industri usaha nasabah sehingga dia punya kondisi dan prospek usaha yang bagus baik sekarang ataupun di tahun-tahun mendatang.

3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Jadi memang salah satu yang menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi usaha nasabah itu adalah dari situasi politik dan perekonomian dunia. Kita harus tahu apakah usaha yang dijalani nasabah itu terpengaruh dengan kondisi situasi politik dan perekonomian dunia saat ini atau tidak, atau bahkan mungkin dalam beberapa tahun mendatang. Kita perlu untuk meninjau situasi politik dan perekonomian dunia karena baik situasi politik maupun ekonomi dunia itu kan selalu bergejolak dan cenderung naik-turun, makanya kita harus memastikan kalau situasi politik dan perekonomian dunia itu berjalan dengan baik. Seperti yang saya jelaskan sebelumnya bahwa terdapat beberapa hal yang mungkin bisa saja mempengaruhi usaha nasabah yang dilihat dari situasi politik dan perekonomian dunia, seperti adanya *statement* politik yang bisa menyebabkan perubahan kurs atau nilai tukar mata uang, berubahnya suku bunga acuan, dan sebagainya. Adanya hal-hal seperti itu secara langsung atau tidak langsung kan bisa mempengaruhi kondisi usaha nasabah sekarang dan di beberapa tahun ke depan. Makanya kita ya paling tidak minimal harus tahu bagaimana situasi politik dan perekonomian dunia saat ini.

4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Hmm untuk kondisi ekonomi sendiri sih memang menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Hanya saja kita kan tidak bisa tahu kondisi ekonomi itu arahnya kemana baik saat ini ataupun beberapa tahun ke depan. Misalnya saja sekarang ini kita bisa melihat banyaknya pembangunan infrastruktur dan sebagainya sehingga sektor industri seperti konstruksi itu kan mengalami peningkatan yang cukup signifikan ya karena adanya proyek-proyek dari pemerintah untuk membangun infrastruktur, tapi ada juga beberapa sektor lain yang mulai menurun. Nah supaya kita bisa melihat bagaimana kondisi ekonomi saat ini dan perkiraan di beberapa tahun mendatang itu kita bisa mencari informasinya melalui *website* atau sumber lainnya. Dari situ maka paling tidak kita bisa melihat arah dari kondisi ekonomi

sekarang itu seperti apa dan pengaruhnya di sektor industri usaha nasabah yang akan kita biayai.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai agunan yang diserahkan oleh calon nasabah?**
   Nah agunan itu menjadi s*econd way out* ya atau sumber pelunasan alternatif yang bisa kita tempuh kalau pembiayaan yang kita salurkan ke nasabah itu terjadi masalah. Jadi kalau nasabah sampai tidak bisa bayar maka agunan ini bisa menyelamatkan nasabah dengan cara kita jual. Makanya agunan itu nilainya harus selalu lebih besar daripada pembiayaan yang diajukan.
2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**
   Pada saat menilai agunan nasabah yang kita lihat dulu pertama kali adalah jenis agunannya ya. Agunan yang kita terima itu lebih ke aset yang produktif dalam bentuk tanah dan bangunan seperti rumah, kantor, pabrik yang jadi usaha nasabah, dan sebagainya. Kita terima tanah dan bangunan sebagai agunan itu karena tanah dan bangunan punya nilai lebih yang lebih besar sekitar 70% yang ditentukan dari likuiditasnya dalam artian yang cepat dijadikan cash. Biasanya sih itu nanti dampaknya ke pembiayaan yang akan diterima nasabah. Jadi nasabah itu nanti bisa terima pembiayaan sekitar 70% dari nilai agunannya. Selain itu tanah dan bangunan termasuk aset yang mudah dijual dibanding aset yang lain ya, walaupun memang harus melalui tahap proses jual dan sebagainya. Ehm jadi kalau ada nasabah yang bermasalah dan tidak mampu untuk bayar maka kita akan minta agunan nasabah tersebut untuk dijual. Kita biasanya jual agunan itu melalui lembaga lelang LKPN yang ditunjuk ya, tapi sebelum masuk lelang tentu kita akan menyelesaikan pembiayaan nasabah secara musyawarah. Kalau nasabah itu bandel, nakal, dan tidak mau jual agunannya ya nanti agunan itu akan masuk proses lelang dan kalau misalnya ada perlawanan dari nasabah itu nanti baru kita lewat pengadilan. Hasil dari penjualan itulah yang nanti akan digunakan untuk menutup pembiayaan nasabah yang bermasalah.”
3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Oh iya pasti. Salah satu yang perlu kita pertimbangkan dalam menilai agunan nasabah itu adalah lokasi agunannya. Ehm kita harus tahu lokasi agunan nasabah supaya bisa menilai agunan itu *marketable* atau tidak. Untuk agunan yang kita terima itu sih kalau lokasinya sesuai dengan ketentuan yang diperbolehkan atau yang *marketable* supaya agunan itu bisa cepat dijual. Pertimbangan kita dalam menilai lokasi agunan salah satunya dari akses jalan, lingkungan juga bisa misalnya di komplek perumahan tertentu. Kemarin saya

itu ada pengalaman ya, jadi ada calon nasabah yang menjaminkan rumah pribadinya. Rumah itu besar banget dan berada di suatu perumahan daerah tapi disekelilingnya itu rumah orang-orang Madura, jadi komplek perumahan Madura gitu. Nah permasalahannya kalau misalnya di kemudian hari nasabah itu ternyata bermasalah kira-kira agunan ini bisa dijual atau tidak. Kalaupun bisa pasti bisa hanya saja ada tidak yang mau beli di daerah itu, sementara lingkungannya itu lingkungan orang-orang Madura jadi kemungkinan besar yang beli hanya orang Madura sendiri dan tidak mungkin seseorang membeli agunan di daerah yang tidak komunitasnya walaupun agunan ini bagus gitu. Untuk itu lingkungan agunan juga perlu kita pertimbangkan. Nanti setelah kita tahu lokasi agunannya dan ternyata itu tidak *marketable* maka kita tentu akan minta nasabah untuk menjaminkan asetnya yang lain dengan lokasi yang lebih *marketable*.

4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Bukti kepemilikan juga menjadi salah satu hal yang harus kita perhatikan dan pertimbangkan dalam menilai agunan nasabah. Bukti kepemilikan yang kita terima itu biasanya berupa SHM dan SHGB, dan khusus untuk agunan berupa tanah kita tidak akan terima bukti kepemilikan yang masih berbentuk Girik atau Letter C. Kalaupun bukti kepemilikan itu masih berupa Girik atau Letter C maka kita akan minta nasabah untuk merubahnya menjadi SHM. Nah nanti di SHM atau SHGB itu akan tercantum nama pemegang hak atas objek tanah dan bangunan tersebut. Makanya itu kita perlu melihat SHM dan SHGB karena untuk memastikan kalau objek yang dijaminkan ke kita itu memang dibeli oleh nasabah dan kita bisa memastikannya dari atas nama pemilik sertifikat tersebut.

5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Salah satu hal yang perlu kita perhatikan dalam menilai jaminan nasabah adalah terkait status hukum agunan. Jadi memang kita harus tahu status agunan yang diserahkan nasabah itu termasuk sengketa atau tidak karena kalau agunan tersebut statusnya sengketa berarti sudah jelas kita tidak bisa untuk melakukan pengikatan jaminan ya, tapi kalau jaminan tersebut tidak sengketa ya kita bisa dengan mudah melakukan pengikatan agunan. Nah informasi tentang status hukum agunan itu bisa kita dapatkan dengan melakukan cek sertifikat ke Badan Pertanahan. Nantinya Badan Pertanahan itu akan mengeluarkan pernyataan terkait status hukum jaminan tersebut, apakah sengketa atau tidak.

Informan III : Bapak Alex Suryadi
Jabatan : *Financing Administration*

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Kita sih perlu ya untuk menilai watak nasabah itu karena memang sudah diatur di dalam SOP dan itu dilakukan sebelum dilakukan pencairan pembiayaan. Nah tujuannya itu sih untuk mengetahui bahwa nasabah benar-benar jujur dan kooperatif dengan kita dalam menyerahkan data pribadi maupun usahanya.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kalau untuk masalah riwayat hidup nasabah sih sudah pasti kita pertimbangkan ya. Biasanya sih kita akan minta semua dokumen yang dibutuhkan untuk memenuhi kelengkapan syarat permohonan pembiayaan dan salah satunya itu adalah CV atau *Curriculum Vitae* dari nasabah atau *key person* perusahaan. Nah jadi CV itu kan isinya semua informasi umum tentang nasabah yang akan kita biayai termasuk riwayat hidupnya.
3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Biasanya itu saya akan terima data pribadi dan usaha nasabah dari teman-teman *Account Officer* yang nasabahnya ingin mengajukan permohonan pembiayaan. Nanti biasanya saya akan koordinasi dengan *Account Officer* untuk memastikan data nasabah yang diserahkan ke saya itu sesuai dengan yang aslinya atau tidak kan karena data yang kita terima itu berupa fotokopi dokumen. Terus saya juga akan mengecek semua kelengkapan syarat dokumen nasabah. Kalau dokumen nasabah itu ternyata belum lengkap ya saya minta ke *Account Officer* yang menangani nasabah itu untuk melengkapi berkas data nasabahnya gitu sih.
4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Reputasi nasabah di lingkungan usahanya sih sudah pasti akan kita lihat ya. Jadi nanti kita akan kumpulkan juga dokumen dari hasil *community checking* yang dilakukan teman-teman *Account Officer* ke komunitas usaha nasabah dan kemudian dokumen tersebut kita masukkan juga ke dalam MRP atau Memorandum Rekomendasi Pembiayaan.
5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**
   Hmm gini, kita memang akan melakukan pengecekan melalui BI *checking* terhadap nasabah maupun semua pengurus sebagai salah satu kriteria yang

perlu di *review*. Nah BI *checking* ini dulunya dikelola oleh BI ya, tapi sekarang yang mengelola itu OJK dan namanya berubah jadi iDeb atau Informasi Debitur. Kalau nasabah dan pengurus itu sudah pernah berhubungan dengan pihak perbankan pasti akan ada hasil BI *checking*-nya karena itu kan menunjukkan *track record* pembayarannya. Nah nanti kita akan lihat hasil dari BI *checking* terhadap nasabah dan pengurus itu terakhir dilakukan pada tanggal berapa karena kalau sudah melampaui satu bulan sejak dilakukan pengecekan maka kita wajib melakukan BI *checking* ulang sebelum melakukan pencairan pembiayaan. Selain BI *checking*, kita juga akan lakukan DHN *checking* supaya kita bisa tahu apakah nasabah dan pengurus itu masuk ke dalam Daftar Hitam Nasabah atau tidak.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**

   Nah jadi memang salah satu yang kita perlu kita *review* juga itu adalah *trade checking* terhadap relasi usaha nasabah dan informasi lebih detailnya dari hasil *trade checking* ini tercantum dalam MRP.

7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Kemungkinan besar sih iya. Biasanya itu teman-teman *Account Officer* akan menggali seluk beluk tentang nasabah yang akan kita fasilitasi dan mungkin saja termasuk bagaimana gaya hidup atau apa saja hobi nasabah pada saat melakukan analisa pembiayaan. Nah informasi itu bisa saja digunakan *Account Officer* sebagai informasi tambahan untuk mendapat gambaran yang lebih jelas tentang nasabah.

Capacity

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**

   Kita memang perlu untuk menilai kapasitas nasabah karena ya itu semua sudah diatur di dalam SOP dan harus kita lakukan sebelum dilakukan pencairan pembiayaan. Tujuannya itu supaya kita bisa tahu kalau nasabah itu benar-benar punya kemampuan untuk bisa mengembalikan kewajibannya ke kita.

2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Menurut saya sih untuk *past performance* usaha nasabah itu sudah pasti akan kita lihat dan pertimbangkan ya. Nah jadi supaya kita bisa tahu bagaimana perkembangan usahanya dia itu biasanya kita akan minta laporan keuangan nasabah yang sudah diaudit selama minimal sih tiga tahun terakhir ya. Kalau misalkan nasabah itu belum menyerahkan laporan keuangannya maka kita akan coba koordinasikan dengan *Account Officer* yang menangani nasabah tersebut

untuk meminta nasabah segera menyerahkan laporan keuangannya ke kita untuk bisa di proses ke tahap selanjutnya.

3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Hmm mungkin saja ya latar belakang pendidikan para pengurus juga dijadikan pertimbangan bagi *Account Officer* untuk menilai kapasitas nasabah. Nah untuk informasi tentang latar belakang pendidikan para pengurus itu biasanya sudah masuk ke dalam CV pribadi masing-masing pengurus ya. Biasanya sih kita akan lakukan pengecekan CV pengurus, apakah CV para pengurus itu sudah diterima lengkap atau belum. Kalau belum berarti kita harus koordinasi dengan *Account Officer* untuk segera melengkapi CV para pengurus perusahaan.
4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**
   Nah biasanya sih sebelum mengadakan perjanjian dengan nasabah kita akan melakukan yang namanya legal *review* dan ini dilakukan oleh bagian legal. Ini dilakukan untuk mengetahui informasi tentang nasabah dan usahanya dari sisi legal, termasuk siapa saja para pengurus perusahaan punya wewenang dan diperbolehkan untuk melakukan perjanjian dengan kita gitu sih.
5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari fungsi manajemen?**
   Hmm kalau menilai bagaimana kapasitas nasabah yang dilihat dari fungsi manajemennya sih kalau saya kurang begitu paham. Tapi yang jelas kalau untuk kita bisa tahu manajemennya dia bagaimana sih biasanya kita bisa lihat dari struktur organisasinya ya.
6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**
   Sama sih dengan pernyataan saya diatas kalau untuk masalah menilai kapasitas nasabah dengan melihat dari segi teknisnya sih saya kurang paham ya. Kalau untuk menilai seperti itu ya berarti itu tugasnya teman-teman *Account Officer*.

<u>Capital</u>

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**
   Hmm jadi kita memang perlu untuk menilai modal sendiri nasabah ya karena itu semua kan sudah diatur di dalam SOP. Kenapa kita harus melakukan itu gitu ya, tujuannya sih supaya kita bisa tahu seberapa besar kemampuan nasabah dari sisi keuangannya dia sehingga kita benar-benar yakin kalau nasabah itu

punya kemampuan finansial yang baik sehingga dia mampu untuk melunasi semua kewajibannya dia ke bank.

2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Nah biasanya sih kita akan minta rekening korannya dia di bank lain dan laporan keuangan nasabah yang sudah diaudit oleh KAP ya sebagai salah satu kriteria yang perlu kita *review*. Kalau misalkan dokumen itu belum kita terima maka kita akan koordinasikan dengan teman-teman *Account Officer* ya untuk segera menyerahkan dokumen itu ke kita supaya bisa dilanjutkan ke proses selanjutnya.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**

   Hmm ya kan kita intinya menyalurkan pembiayaan untuk nasabah itu kan supaya mendukung usaha dia secara keseluruhan ya dan memang salah satu yang kita perhatikan juga itu adalah kondisi usahanya dia saat ini maupun kondisi usahanya di masa mendatang. Untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ini sih juga sudah diatur di dalam SOP kita ya.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Mungkin saja iya itu bisa jadi pertimbangan kita karena supaya kita bisa tahu kondisi dan prospek usaha nasabah itu kan kita harus tahu faktor internal dan eksternal dimana salah satunya itu memang dari peraturan pemerintah. Hanya saja bagaimana peraturan pemerintah itu bisa mempengaruhi kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan itu yang lebih paham adalah teman-teman *Account Officer* ya.

3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Kalau untuk masalah situasi politik dan perekonomian dunia sih mungkin juga bisa menjadi pertimbangan bagi teman-teman *Account Officer* pada saat melakukan analisis pembiayaan ya terutama untuk melihat kondisi dan prospek usaha nasabah sekarang dan beberapa tahun mendatang.

4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Kondisi ekonomi sudah pasti menjadi pertimbangan untuk teman-teman *Account Officer* pada saat mereka melakukan analisis pembiayaan untuk mengetahui kondisi usaha nasabah. Tapi seperti yang saya katakan seperti diawal kalau saya kurang terkait bagaimana *Account Officer* menilai kondisi

ekonomi usaha nasabah karena kalau di bank itu kan pasti punya spesifikasi di tiap-tiap bagian.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai agunan yang diserahkan oleh calon nasabah?**
   Agunan nasabah memang perlu kita nilai karena agunan itu sebagai *second way out*. Jadi misalnya nasabah itu tidak mampu melunasi kewajibannya secara *first way out* maka agunan ini bisa dijual untuk menutup pembiayaan nasabah.
2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**
   Ya pasti dong. Salah satu hal yang perlu kita tahu pasti dalam menilai suatu agunan adalah jenis agunan yang dijaminkan nasabah atas fasilitas pembiayaan. Agunan itu sebenarnya sih ada beberapa macam yang bisa kita terima ya, tapi agunan utama yang kita terima itu adalah berupa *fixed asset* atau tanah dan bangunan.
3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Jadi memang untuk menilai jaminan nasabah yang perlu kita perhatikan itu salah satunya terkait lokasi agunannya ya. Kita tentunya terima jaminan yang *marketable* dalam artian lokasi jaminannya itu sesuai dengan standar kriteria jaminan yang diperbolehkan. Nah kalau di tempat kita itu yang tahu secara detail tentang apa saja kriteria-kriteria lokasi agunan yang diperbolehkan dan yang tidak diperbolehkan untuk dijaminkan oleh nasabah dan masing-masing nilainya itu ya teman-teman bagian appraisal ya.
4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kalau itu ya sudah pasti kita pertimbangkan. Jadi begini ya, kan kita pasti akan minta bukti kepemilikan agunan nasabah ya itu berupa SHM dan SHGB karena memang kan kita terima agunannya berupa tanah dan bangunan. Nah untuk SHM dan SHGB ini harus kita pastikan kalau memang itu atas nama nasabah atau pengurus perusahaan supaya nanti bisa kita lakukan proses selanjutnya yaitu pengikatan jaminan.
5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Itu sudah pasti kita pertimbangkan. Nah biasanya sih setelah kita terima SHM atau SHGB milik nasabah akan kita lakukan pengecekan sertifikat ke BPN melalui notaris rekanan kita supaya kita bisa tahu agunan yang akan dijaminkan nasabah itu dalam posisi sengketa atau tidak. Nanti kalau sertifikat tersebut lolos dari pengecekan berarti kita bisa melanjutkan pencocokkan dokumen-dokumen yang lain.

Informan IV : Bapak Ali Syafiq
Jabatan : Legal

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Kita perlu menilai watak atau karakter nasabah itu untuk memastikan kalau nasabah yang akan kita biayai itu punya karakter yang bagus. Nah kita bisa tahu itu pada saat kita lakukan pengecekan data atau dokumen yang kita terima. Kalau setelah kita lakukan verifikasi dan ternyata fotokopi data yang kita terima itu sesuai dengan yang asli dan tidak dipalsukan berarti kita bisa pastikan bahwa nasabah itu punya karakter yang baik.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Oh kalau itu ya sudah pasti kita pertimbangkan. Kita itu harus tahu identitas nasabah maupun semua pengurus perusahaan, dan untuk para pengurus itu sih biasanya yang kita harus cari tahu riwayat hidupnya itu adalah *key person* dari perusahaan tersebut. Nanti biasanya kita akan minta dokumen terkait identitas nasabah, seperti *fotocopy* KTP dan NPWP. Kita tentu minta fotokopi dokumen yang terbaru dan harus sesuai dengan aslinya.
3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Jadi memang kita akan terima data terkait identitas nasabah dan usahanya yang kemudian kita akan cek dari sisi legalitasnya. Biasanya kita akan mencocokan berkas yang sudah kita terima dengan dokumen aslinya. Kita perlu memastikan kalau dokumen yang kita terima itu asli dan tidak dipalsukan. Nah kalau dokumen tersebut *clear* dan tidak ada masalah terus semua persyaratan sudah dipenuhi nasabah maka kita bisa buat perjanjian pengikatan pembiayaan.
4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Untuk reputasi nasabah di lingkungan usahanya sih itu mungkin saja menjadi pertimbangan juga bagi teman-teman *Account Officer* ya pada saat mereka melakukan proses analisa pembiayaan. Tapi informasi apa saja yang dicari dan bagaimana cara mereka mengorek informasi itu saya pribadi tidak terlalu paham ya.
5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**
   Hmm kalau saya pribadi sih untuk menilai watak nasabah dari BI *checking* itu kurang tahu pasti ya karena itu kan tugasnya teman-teman *Account Officer*.

Tapi sih yang jelas sekarang itu BI *checking* sudah diambilalih sama OJK ya dan sistemnya itu juga sudah berubah jadi ideb.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**
   Jadi kalau menilai watak yang dilihat dan dinilai dari *trade checking* itu saya kurang tahu. Sama sih dengan pernyataan saya diatas kalau itu tugasnya teman-teman *Account Officer*.
7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Masalah gaya hidup dan hobi nasabah sih mungkin tidak terlalu diperhatikan ya. Sama sih dengan pernyataan saya diatas, jadi memang kalau saya pribadi itu kurang paham ya bagaimana teman-teman *Account Officer* itu menilai kredibilitas nasabah dilihat dari sisi gaya hidup dan hobinya pada saat melakukan analisa pembiayaan, ya seperti itu sih.

Capacity

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**
   Hmm memang sih kita perlu menilai kapasitas nasabah dalam menjalankan usahanya. Nah tujuannya itu supaya kita bisa tahu kapasitas nasabah dari sisi legalitas usaha dia. Jadi kan kita pasti akan lihat dokumen-dokumen dia mulai dari NPWP, SIUP, TDP, SKDU, akta pendirian dan lain sebagainya. Selain itu kita juga akan lihat siapa saja yang berwenang di perusahaan itu.
2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Menurut saya secara pribadi sih untuk *past performance* usaha nasabah itu memang perlu ya untuk dipertimbangkan. Jadi biasanya saya akan lihat dulu usaha nasabah itu sudah didirikan dan dilaksanakan sejak kapan.
3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kalau untuk latar belakang pendidikan para pengurus itu sih menurut saya tidak menjadi pertimbangan ya.
4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**
   Nah memang sebelum melakukan pencairan pembiayaan itu kan kita biasanya akan lakukan yang namanya legal *review* ya. Kita perlu untuk melakukan legal *review* tujuannya untuk mengetahui kapasitas dari para pengurus perusahaan yang berhak dan memiliki wewenang untuk melakukan perjanjian dengan bank. Biasanya sih informasi tentang orang-orang yang berhak melakukan dan

menandatangani perjanjian itu bisa kita lihat dari AD/ART perusahaan ya dan itu bisa kita lihat di akta pendirian maupun akta perubahan terakhir. Disitu tertulis jelas siapa saja yang berhak untuk melakukan dan menandatangani perjanjian, posisi atau kedudukannya di dalam perusahaan tersebut. Kita harus pastikan kalau yang melakukan perjanjian dengan kita itu adalah orang yang namanya tercantum dalam akta tersebut. Kalau ternyata yang melakukan perjanjian dengan kita itu bukan orang yang bersangkutan maka sudah jelas kita menghadapi risiko legal.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek manajemen?**
   Hmm untuk masalah aspek manajemen sendiri sih yang lebih tahu itu teman-teman *Account Officer* terkait bagaimana mereka menilai kapasitas nasabah yang dilihat dari sisi manajemennya dalam mengelola usahanya pada saat melakukan analisa pembiayaan.
6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**
   Wah kalau menilai nasabah dari segi aspek teknis sih sesuai dengan pernyataan saya sebelumnya ya. Jadi biasanya yang menilai nasabah itu bisa atau tidak untuk menjalankan usahanya dari segi teknis itu adalah teman-teman *Account Officer*.

Capital

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**
   Hmm kita perlu lihat modal nasabah itu supaya kita bisa tahu sejauh mana kemampuan dia secara finansial.
2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**
   Kalau untuk menilai modal sendiri yang dimiliki nasabah itu sih tentu yang lebih tahu dan lebih paham ya teman-teman *Account Officer*.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**
   Jadi sih memang salah satu yang perlu kita lihat juga itu kan kondisi usahanya dia supaya kita itu bisa tahu kondisi usahanya dia sekarang dan prospek usaha itu di masa yang akan datang karena pembiayaan itu kan bisa dipengaruhi juga dengan faktor internal ataupun ekstenal.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Untuk peraturan pemerintah itu bisa saja sih menjadi pertimbangan bagi teman-teman *Account Officer* pada saat mereka menganalisis kondisi dan prospek usaha nasabah saat ini dan beberapa tahun ke depan karena yang namanya usaha pasti tidak terlepas dari peraturan-peraturan yang ditetapkan pemerintah seperti itu sih.
3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kalau masalah situasi politik dan perekonomian dunia itu mungkin ya bisa saja menjadi pertimbangan untuk teman-teman *Account Officer* untuk bisa tahu bagaimana kondisi dan prospek usaha nasabah saat ini sampai beberapa tahun ke depan.
4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kemungkinan besar iya karena yang namanya kita memberikan pembiayaan ke nasabah kan pasti harus tahu kondisinya dia secara ekonomi, sosial budaya, dan masih banyak lagi. Hanya saja bagaimana cara mencari tahu informasi itu sih biasanya yang lebih paham teman-teman *Account Officer* karena kalau mereka mencari informasi itu harus sedetail mungkin ya.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai agunan yang diserahkan oleh calon nasabah?**
   Kita memang perlu menilai agunan nasabah karena agunan itu sebagai sumber pelunasan terakhir atau istilahnya sebagai *second way out* ya kalau nasabah yang kita biayai itu ternyata wanprestasi.
2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**
   Jenis agunan itu tentu menjadi salah satu pertimbangan kita dalam menilai suatu agunan ya. Ada berbagai macam jenis agunan yang bisa dijaminkan ke kita, tapi agunan yang paling utama di tempat kita itu berupa *fixed asset* atau tanah dan bangunan. Agunan berupa tanah dan bangunan itu termasuk memiliki nilai likuidasi yang cukup tinggi sekitar 70%.
3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Masalah lokasi agunan memang jadi salah satu pertimbangan kita untuk menilai agunan dia dan kriterianya itu sangat banyak. Kalau masalah kriteria-kriteria yang kita gunakan untuk menentukan nilai agunan dari lokasinya itu yang lebih paham secara detail itu teman-teman bagian appraisal ya. Kan kita punya internal appraisal yang memang khusus untuk menilai agunan yang

dijaminkan nasabah. Tapi yang jelas untuk lokasi agunan di tempat kita itu hanya bisa terima lokasi agunan yang *marketable* dengan pertimbangan agunan itu akan lebih mudah untuk dijual kalau misalnya nasabah yang akan kita biayai itu pada akhirnya tidak mampu untuk melunasi hutangnya ke kita.

4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Kita juga akan melihat bukti kepemilikan pada saat menilai agunan nasabah. Bukti kepemilikan yang bisa dijaminkan ke kita itu berupa SHM dan SHGB, tapi kalau bukti kepemilikan dalam bentuk Akta Jual Beli, Letter C, hak pengelolaan lahan yang dikeluarkan pemerintah itu tidak bisa dijaminkan. Nah untuk bukti kepemilikan yang belum berbentuk SHM atau SHGB itu harus diubah dulu menjadi SHM atau SHGB sebelum diserahkan ke kita sebagai agunan ya. Tujuan kita untuk melihat bukti kepemilikan agunan itu adalah supaya kita bisa tahu kalau jaminan tersebut memang benar-benar milik nasabah atau pengurus perusahaan. Kalau sertifikat itu atas nama perusahaan berarti harus ditandatangani oleh seluruh pengurus perusahaan tersebut, tapi kalau sertifikat itu atas nama pengurus perusahaan berarti harus milik komisaris atau direktur.

5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Wah itu sudah pasti akan kita pertimbangkan. Nah pada saat menilai agunan nasabah, salah satu yang perlu kita perhatikan adalah terkait status hukum agunan tersebut ya. Kita harus tahu apakah agunan yang diserahkan nasabah itu dalam posisi sengketa atau tidak dan informasi ini bisa kita peroleh dengan menyerahkan sertifikat ke notaris rekanan kita untuk selanjutnya dilakukan pengecekan sertifikat di Badan Pertanahan. Kalau hasil dari pengecekan itu menujukkan adanya sengketa atau gugatan terhadap agunan itu maka secara otomatis kita tidak bisa melakukan pengikatan jaminan karena misalnya nasabah mengalami pembiayaan bermasalah dan ternyata aset yang dijaminkan itu dalam kondisi sengketa maka kedudukan kita lemah secara hukum sehingga tidak bisa melakukan eksekusi jaminan.

Informan V : Ibu Titin Atinatul
Jabatan : *Account Officer*

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Memang kita harus menilai watak nasabah karena itu berhubungan dengan kemampuan bayar nasabah. Jadi kita harus tahu kira-kira nasabah yang akan kita biayai itu bisa bayar atau tidak. Kalau dari wataknya saja sudah kurang baik khawatirnya bisa menimbulkan risiko di kemudian hari.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Oh itu sudah pasti ya. Sebelum kita menilai karakter nasabah lebih jauh, biasanya kita akan melihat dan mempertimbangkan riwayat hidup nasabah. Nah supaya bisa tahu riwayat hidupnya itu makanya kita perlu minta CV dari para pengurus perusahaan, walaupun yang paling kita lihat adalah CV dari *key person*-nya. Jadi misalnya pengurus perusahaan itu ada lima dan yang paling kita lihat itu CV milik *key person* perusahaan. Tapi kita akan minta CV semua pengurus dan itu berarti kan ada lima CV, cuma pasti ada satu orang itu yang jadi *key person*. Nah nanti dari CV itu kita lihat pengalamannya dia atau *history*-nya di bidang usaha itu. Jadi kita bisa tahu kalau *key person* itu memang profesional dan kompeten. Selain itu kita juga paling tidak harus tahu siapa yang jadi penerus usaha, misalnya anak yang juga berkecimpung di bisnis yang sama jadi nanti usaha itu ada yang meneruskan dan kita juga perlu waspada kalau misalnya *key person* itu punya dua atau lebih istri karena keluarga itu bisa juga berpengaruh ke pembiayaan bermasalah. Kemudian yang perlu kita lihat juga dari riwayat hidup adalah *key person* perusahaan tersebut sedang menghadapi permasalahan hukum atau tidak. Semua informasi itu paling tidak bisa kita jadikan sebagai informasi awal menilai calon nasabah dari sisi karakter dengan lebih mendalam.
3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Biasanya sih kita di pertemuan awal itu melakukan yang namanya proses inisiasi nasabah. Jadi kita melakukan *interview* terhadap nasabah dan kita akan lihat juga data-datanya apa saja gitu kan untuk mencari informasi awal tentang nasabah dan kebutuhannya. Nah pada pertemuan tersebut kita akan menggali semua informasi tentang baik buruknya usaha dia. Tapi tidak jarang juga nasabah itu menyerahkan data yang ternyata sudah dipalsukan dan kita tahunya setelah mengecek semua datanya itu dan dia juga tidak menceritakan hal-hal yang buruk di perusahaannya. Kemudian juga pada saat kita ajukan pertanyaan

pertama gitu ya dan dapat jawaban A terus kita tanya ulang dan jawabannya beda ya itu sudah beda lagi, berarti kan ada informasi yang disembunyikan nasabah. Itu berarti kan dia sudah tidak jujur dalam memberikan informasi ke kita sehingga kita bisa menilai kalau watak atau karakter nasabah tersebut memang sudah tidak baik. Jadi makanya kita itu harus benar-benar memastikan kalau data yang diserahkan ke kita itu memang sesuai dengan hasil *interview* itu sehingga kita bisa menilai kalau nasabah yang akan kita biayai itu memang orang yang jujur.

4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Reputasi nasabah di lingkungan usahanya itu sudah pasti kita jadikan sebagai pertimbangan ya. Nah supaya kita bisa tahu bagaimana reputasi nasabah di lingkungan usahanya itu biasanya kita akan melakukan yang namanya *community checking*. Jadi kalau *community checking* itu berarti kita harus pinter-pinternya mencari komunitas yang bergerak di usaha yang sama dengan dia dan kemudian kita lakukan *cross check* ke mereka untuk mendapatkan informasi secara rinci tentang nasabah, misalnya kira-kira tahu nggak tentang nasabah dan usahanya, pernah kerjasama atau tidak dengan nasabah, bagaimana *trackrecord*-nya dan itu semua pasti akan kelihatan. Nah nanti dari hasil *community checking* itu kita paling tidak bisa mendapat gambaran tentang watak nasabah yang akan kita fasilitasi.
5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**
   Jadi untuk menilai watak nasabah itu salah satu yang bisa kita lakukan adalah menggunakan BI *checking* dulu ya dan sekarang itu sudah diambilalih oleh OJK yang nama sistemnya itu adalah iDeb. Nah dari hasil BI *checking* itu kan bisa kelihatan untuk fasilitas nasabah itu dimana saja. Informasi BI *checking* sendiri itu sekarang lengkap ya, mulai dari plafond, fasilitas nasabah di bank lain, jangka waktu pembiayaannya itu mulai dari kapan sampai kapan waktu jatuh tempo, sisa *outstanding*, kondisinya lancar atau tidak, dan bahkan untuk jaminannya juga sudah tertulis lengkap disitu dan sampai yang *appraisal* jaminannya pun ada. Pada dasarnya BI *checking* ini pasti kita lakukan ya karena memang sudah pakem. Nah tapi kalau kita ingin memastikan kondisi pembayarannya dia ya maka kita bisa tanyakan ke AO kenalan kita di bank lain yang nasabah itu juga punya fasilitas disana. Tapi kalau memang kita tidak punya kenalan disana ya maka kita hanya bisa lihat dari hasil BI *checking* itu karena tidak mungkin juga kita lakukan *cross check* semuanya ke teman AO di bank lain karena belum tentu juga mereka mau memberi informasi ke kita. Kalau sudah jelas fasilitas nasabah disitu lancar ya maka kita tidak perlu lagi tanya ke AO kenalan kita. Tapi kalau ada yang kebetulan kita kenal dan fasilitas

nasabah di bank itu besar ya akan kita konfirmasi di bank yang bersangkutan atau misalnya pembiayaan nasabah itu masuk ke kol 2, nah kita bisa tanya apa penyebabnya karena terkadang yang diceritakan nasabah sama informasi yang kita dapat dari luar itu berbeda ya. Oh iya selain BI *checking* dan informasi dari bank lain itu kita juga perlu lihat apakah nasabah itu masuk ke dalam daftar hitam atau tidak. Biasanya sih itu akan terdeteksi juga karena kita kan punya sistem yang link sama BI kan, namanya itu DHN atau Daftar Hitam Nasabah. Jadi kalau kita *search by* nama atau *by* no KTP akan terlihat nasabah itu masuk ke dalam DHN atau tidak.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**

   Untuk memastikan watak nasabah itu baik atau tidak ya kita harus pinter-pinternya *trade checking* ke *supplier* dan *buyer*-nya. Nah biasanya itu kita minta daftar *supplier* dan *buyer* dan memang syaratnya kan kadang cuma tiga atau lima gitu kan, tapi kadang kita juga bisa minta 10 nama *supplier* dan *buyer*. Jadi dari 10 daftar nama itu nanti akan kita lakukan cek secara random. Nah kita akan menggali informasi ke *supplier*, misalnya hubungan supplier dengan nasabah, sudah bekerjasama berapa lama, pembayarannya lancar atau tidak. Kita juga akan menggali informasi ke *buyer*, misalnya pengiriman barang itu tepat waktu atau tidak. Kalau *supplier* dan *buyer* itu menceritakan hal yang positif tentang nasabah, misalnya pembayaran dan pengirimannya selalu tepat waktu paling tidak kita bisa tahu kalau nasabah itu memiliki watak yang baik. Tapi kalau pada saat kita tanya ke *supplier* dan dia cerita kalau nasabah sering atau telat-telat bayarnya atau mungkin *buyer* protes karena terlambat terima barang, nah dari situ kan paling tidak kita bisa tahu kalau nasabah kurang menjaga hubungan baik dengan *supplier buyer* dan ini juga berpengaruh ke wataknya yang kurang baik. Tapi sih memang kalau dari *trade checking* itu biasanya hasilnya tidak valid.

7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Kita sendiri juga ada sih pertimbangan seperti gaya hidup dan hobi nasabah**,** tapi yang kita lihat itu lebih kepada latar belakang orangnya sama wataknya sih karena kadang-kadang gaya hidup dan hobi dari setiap orang itu kan beda-beda. Misalnya paling sederhananya itu dia suka gonta ganti mobil tapi asal dia kapasitasnya mampu untuk bayar ke kita ya tidak apa-apa dan itu hanya sebagai *warning* saja buat kita. Nah hanya saja yang perlu kita waspadai itu kalau ada nasabah yang mungkin hobinya gonta ganti mobil dan pembiayaan yang kita berikan itu malah digunakan untuk membeli mobil sesuai dengan kebutuhan pribadinya dia dan bukan untuk operasional perusahaan. Itu berarti pembiayaan tersebut digunakan untuk memenuhi gaya hidup atau hobinya dan tujuan

pemakaiannya sudah tidak sesuai sehingga bisa saja menyebabkan pembiayaannya itu jadi bermasalah. Makanya kita harus pastikan kalau nasabah yang akan kita fasilitasi itu punya gaya hidup dan hobi yang baik.

Capacity

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**
   Kita sih perlu ya untuk menilai sejauh mana kapasitas yang dimiliki nasabah untuk menjalankan usahanya. Hal ini kita lakukan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang nantinya dia terima. Jadi kita harus benar-benar pastikan kalau nasabah itu mampu untuk membayar kembali kewajibannya ke kita.
2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Oh itu sudah jelas ya. Kita memang perlu untuk mempertimbangkan *past performance* usaha nasabah. Jadi biasanya sih akan kita lihat dulu riwayat usaha nasabah itu seperti apa dan sejak kapan nasabah menjalankan usaha itu. Nah kemudian kita juga akan lihat perkembangan usaha nasabah yang akan kita biayai. Jadi kalau aturan di tempat kita itu sih biasanya minimal tiga tahun terakhir ya dan itu bisa kita lihat dari laporan keuangan nasabah yang sudah diaudit. Nanti dari situ kita bisa punya gambaran bagaimana perkembangan usahanya dia selama kurun waktu tiga tahun tersebut dan yang paling penting kita harus pastikan kalau perkembangan usaha nasabah itu bagus ya dalam artian usahanya itu stabil atau meningkat.
3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kita tentu akan mempertimbangkan juga latar belakang pendidikan para pengurus ya, walaupun tidak kita jadikan sebagai pertimbangan utama karena yang paling penting yang kita nilai itu adalah *skill* dan pengalaman yang dimiliki para pengurus perusahaan. Kita harus menilai *skill* dan pengalaman pengurus perusahaan supaya kita bisa tahu kalau para pengurus itu memang punya keahlian dan berpengalaman di bidangnya. Hanya saja dari latar belakang pendidikan ini paling tidak kita bisa tahu kalau para pengurus itu punya pengetahuan terkait usaha dan produk yang mereka hasilkan.
4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**
   Hmm kalau untuk masalah perwakilan badan usaha sih biasanya kita memang langsung dengan pemiliknya ya. Kalau perusahaan itu rata-rata sampai 100 miliar itu pasti kan ada direkturnya, komisarisnya, jadi itu tidak mungkin kalau

hanya satu orang. Nah nanti pada saat dilakukan tanda tangan akad kan harus sesuai dengan akta yang di awal atau sesuai dengan persetujuan aktanya. Makanya tidak serta merta cuma satu orang saja yang ditunjuk sebagai perwakilan.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek manajemen?**

   Salah satu hal yang perlu kita lihat juga dalam menilai kapasitas nasabah itu adalah dari sisi manajemennya. Nah supaya kita bisa tahu bagian dari tiap-tiap departemen dan posisi yang ada di perusahaan itu biasanya kita akan minta struktur organisasi perusahaan ya dan dari situ kan kita bisa lihat apa saja posisi yang ada di perusahaan itu, mulai dari direktur, manajer seperti manajer pemasaran, manajer produksi dan sebagainya. Jadi kita harus pastikan kalau perusahaan itu memang punya struktur organisasi yang baik dengan adanya pembagian departemen yang jelas. Kemudian kita juga perlu menilai reputasi dan karakter dari para pengurus perusahaan dengan tujuan supaya kita bisa tahu sejauh mana para pengurus itu bisa mengelola perusahaan. Oh iya selain itu kita biasanya juga akan lihat apakah perusahaan dikelola secara profesional, kekeluargaan, *one man show*, atau yang lain karena itu nanti bisa berpengaruh ke aktivitas usaha perusahaan secara keseluruhan. Jadi kita harus mempertimbangkan banyak aspek pada saat menilai kapasitas dan salah satunya adalah aspek manajemen perusahaan.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**

   Hmm memang kalau untuk menilai kapasitas nasabah itu salah satu yang pasti kita lihat dari segi teknisnya ya. Nah bagaimana kita bisa dapat informasi tentang usaha dia dari aspek teknis ya dengan cara kita *interview* sama minta data-data terkait teknis usahanya dia. Bahkan supaya kita benar-benar yakin dengan informasi yang sudah kita dapat gitu ya, biasanya kita akan lakukan beberapa kali kunjungan ke lokasi pabrik atau proyek nasabah. Kemudian dari kunjungan itu kan kita bisa tahu bagaimana kondisi riil mereka di lapangan itu secara teknis, baik lokasi, sarana prasarana, SDM, proses pengerjaannya, dan sebagainya. Jadi pasti itu akan kita lihat secara keseluruhan ya dan tidak bisa hanya fokus pada satu komponen saja.

<u>Capital</u>

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Kita perlu untuk menilai modal sendiri nasabah itu tujuannya supaya kita bisa tahu sejauh mana kemampuan keuangan nasabah. Tentunya sih kita akan lihat modal sendiri dia itu kuat atau tidak, kalau modalnya dia kuat kan berarti kita

bisa menilai kalau dia mampu secara finansial untuk membiayai usahanya. Jadi kita bisa yakin kalau nasabah itu mampu untuk mengembalikan pembiayaan yang nantinya akan kita berikan.

2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Untuk menilai modal sendiri nasabah itu sih biasanya kita akan melihat dari laporan keuangannya ya minimal itu tiga tahun terakhir. Tapi di tempat kita sekarang ada aturan kalau pembiayaan di atas 10 miliar dan aset nasabah itu lebih dari 25 miliar itu kan harus pakai KAP atau Kantor Akuntan Publik yang sudah teregistrasi ya untuk laporan keuangan yang sudah audited, nah sedangkan kalau pembiayaan yang diajukan itu di bawah 10 miliar boleh menggunakan *in house*. Jadi nanti kalau kita sudah terima laporan keuangan nasabah biasanya sih kita akan *cross check* dengan mutasi rekening dia karena kita pasti kan juga akan minta rekening koran dari bank lain. Tujuan kita melakukan itu supaya kita bisa memastikan kalau nilai yang ada di laporan keuangan itu memang tercermin di rekening nasabah. Setelah kita *cross check* dengan rekening itu biasanya kita juga akan mengecek keadaan di lapangan. Jadi memang kita harus benar-benar pastikan kalau nasabah itu punya modal sendiri yang kuat dengan harapan supaya dia bisa mengembalikan pembiayaan ke kita.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**

   Biasanya kita juga akan menilai dari kondisi dan prospek usaha nasabah baik sekarang sampai beberapa tahun ke depan. Kondisi usaha itu kan diibaratkan kita itu mem-*forecast* atau mengira-ngira lah bahwa usaha nasabah ini apakah masih akan ada atau malah hilang paling tidak di jangka pendek ya sekitar dua atau tiga tahu ke depan. Jadi kita harus benar-benar memastikan bagaimana kondisi dan prospek usaha nasabah yang akan kita biayai itu.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Jadi memang untuk peraturan pemerintah itu juga bisa menjadi salah satu pertimbangan kita ya karena ada sedikit banyak pengaruhnya terhadap kondisi dan prospek usaha nasabah. Nah memang untuk penetapan peraturan pemerintah itu kan tergantung dari masing-masing sektor ya dan peraturan yang ditetapkan itu seringkali berubah-ubah. Makanya itu kita perlu tahu apa saja dan bagaimana peraturan yang ditetapkan pemerintah tersebut terkait usaha yang akan kita biayai sehingga kita bisa pastikan bahwa peraturan pemerintah tersebut mendukung usaha nasabah.

3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Nah salah satu yang perlu kita perhatikan untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah itu memang dari sisi situasi politik dan perekonomian dunia baik sekarang ini maupun beberapa tahun yang akan datang. Ya kita perlu melihat situasi ini karena situasi politik dan perekonomian dunia itu saling berkaitan satu dengan yang lain dan terkadang kondisinya kan naik turun. Nah hal ini bisa saja secara tidak langsung mempengaruhi usaha nasabah yang akan kita biayai. Tapi sih biasanya industri usaha yang terpengaruh dari situasi yang seperti ini itu kalau bahan baku atau bahan lainnya itu lebih banyak didominasi dengan mengimpor dari negara lain dan kalau nasabah itu memakai bahan baku atau bahan lainnya lebih banyak dari negara sendiri ya maka tidak terpengaruh ya dengan situasi politik dan perekonomian dunia.
4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Memang kita pada saat menilai kondisi dan prospek usaha nasabah itu juga perlu ya untuk mempertimbangkan kondisi ekonomi. Jadi untuk masalah kondisi ekonomi itu sendiri harus kita perhatikan karena kondisi ekonomi itu punya pengaruh secara langsung atau tidak langsung di berbagai sektor tertentu terutama sektor industri yang menghasilkan produk-produk kebutuhan sekunder. Nah informasi tentang kondisi ekonomi sekarang maupun perkiraan di beberapa tahun yang akan datang itu bisa kita peroleh dengan menggunakan *website*, koran, dan sumber lainnya. Dari informasi yang sudah diperoleh itu maka kita akan mendapatkan informasi terkait kondisi ekonomi itu seperti apa. Kalau kondisi ekonomi ini ternyata bagus maka bisa mendorong sektor industri yang akan kita biayai sehingga usaha yang dijalani nasabah itu punya kondisi dan prospek usaha yang bagus, begitu juga sebaliknya.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai agunan yang diserahkan oleh calon nasabah?**
   Jadi sebelum memberikan pembiayaan kita tentu akan menilai agunan nasabah karena sebagai *second way out*. Misalnya kalau nasabah itu ternyata mengalami kemacetan dan tidak bisa mengembalikan pembiayaan ke kita dengan *first way out* maka agunan itu bisa dijual dan hasilnya digunakan untuk menutup sisa pembiayaan nasabah.
2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**
   Kita dalam menilai suatu agunan tentunya lihat dulu jenis agunan secara keseluruhan. Kalau di tempat kita selama ini sih tidak bisa pakai *stock*, tapi di

bank-bank lain itu bisa. Agunan di tempat kita biasanya itu berdasarkan tanah dan bangunan seperti rumah pribadi, gudang, kantor, dan lainnya karena lebih *secure*. Jadi nantinya agunan tersebut bisa dijual lagi kalau pembiayaan nasabah itu ternyata bermasalah, meskipun memang agak susah karena harus ada proses jual dan itu butuh waktu yang cukup lama. Biasanya sih kalau nasabah itu belum bisa bayar, usaha tidak ada, macet, dan sebagainya akan kita kasih opsi untuk menjual sendiri aset yang dijaminkan atau kita yang menjualkan. Kalau bisa sih pembiayaan nasabah itu kita selesaikan dengan kekeluargaan dan tidak serta merta kita lelang.

3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Pada saat kita menilai agunan yang akan dijaminkan nasabah tentu yang harus kita pertimbangkan juga adalah lokasi agunannya. Kita kan punya beberapa kriteria ya untuk menentukan mana agunan yang diperbolehkan dan mana agunan yang harus dihindari dalam menilai agunan nasabah sehingga kita bisa tahu agunan yang diserahkan nasabah itu *marketable* atau tidak *marketable*. Kalau di tempat kita itu agunannya harus yang *marketable*, minimal di pinggir jalan raya dan tidak boleh di pelosok atau tidak ada akses jalan. Tapi kalau agunan yang diserahkan itu tidak ada aksesnya maka tidak boleh dijaminkan ke kita atau mungkin agunan yang ada di pinggir jalan raya yang terlalu besar itu juga tidak bisa kita terima karena susah kan untuk dijual. Selain itu misalnya saja agunan itu ada di lingkungan pemukiman suku tertentu katakanlah suku A, pasti yang akan membeli agunan itu kalau agunan itu dijual ya jelas orang-orang yang tinggal di daerah itu. Nah makanya kita harus lihat lokasi agunannya itu dulu karena kita harus tahu apakah lokasi agunannya sesuai dengan kriteria kita atau tidak, apakah bisa dijual atau tidak kalau nantinya nasabah itu tidak bisa melunasi pembiayaannya. Oleh karena itu kita harus menerima agunan yang *marketable* karena mudah untuk dijual dan bisa laku dengan cepat dengan peminat atau calon pembelinya yang cukup banyak.
4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Pada saat kita menilai agunan nasabah itu juga harus melihat bukti kepemilikan agunan. Nah bukti kepemilikan yang kita terima itu berupa SHM dan SHGB ya. Kita harus tahu SHM dan SHGB itu atas nama siapa, apakah atas nama perusahaan atau atas nama pengurus. Kita sih pasti terima SHM dan SHGB atas nama nasabah sendiri ya dan bukan atas pihak lain. Makanya itu penting untuk kita cek sertifikat ke notaris sebelum akad pembiayaan untuk memastikan bahwa memang benar agunan tersebut milik nasabah atau pengurus seperti direktur maupun komisaris perusahaan. dan masing-masing kepemilikan itu ada nilainya sendiri karena pasti kan tidak bisa dijaminkan 100% sesuai nilai pasar.

5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Untuk masalah status hukum agunan nasabah itu ya sudah pasti akan kita pertimbangkan ya. Kita harus tahu apakah jaminan nasabah itu dalam kondisi sengketa atau tidak, apakah ada gugatan atau tidak. Nah biasanya informasi ini bisa kita dapatkan dengan cara menyerahkan sertifikat agunan nasabah ke notaris rekanan kita untuk dilakukan pengecekan ke BPN. Nanti BPN akan membuat pernyataan terkait agunan yang dijaminkan nasabah tersebut, termasuk status hukumnya. Kalau diperoleh informasi bahwa agunan itu dalam keadaan sengketa atau bermasalah ya sudah pasti kita tidak bisa melakukan pengikatan jaminan dan biasanya kita akan minta ke nasabah untuk menyerahkan agunan yang lain untuk dijadikan jaminan.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

Informan VI : Bapak Dudi Setiyawan
Jabatan : *Account Officer*

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Hmm jadi memang kunci utama sebenarnya itu sih ya di karakter. Kita itu harus bisa memastikan kalau nasabah itu memang punya kemauan untuk membayar kembali pembiayaan yang sudah dia terima. Kadang ada beberapa nasabah yang sebenarnya dia mampu untuk bayar, tapi karena karakternya yang kurang baik akhirnya dia suka menunda-nunda pembayaran. Tapi ada juga nasabah yang mungkin secara kapasitas itu mepet tapi karena karakternya baik ya jadi sebisa mungkin dia membayar kewajibannya tidak melebihi jangka waktu jatuh tempo yang ditentukan. Jadi karakter nasabah itu sangat penting untuk dinilai.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Riwayat hidup nasabah itu bisa kita jadikan dasar pertimbangan untuk menilai dari sisi karakter. Nah kita bisa tahu informasi tentang riwayat hidup itu minimal dari CV *key person* perusahaan tersebut. Nanti dari CV itu kita akan lihat bagaimana *key person* itu memang profesional di bisnis yang akan kita fasilitasi, mulai dari berapa lama sampai sejauh mana pengalaman dia terjun di bisnis itu. Selain itu ada hal penting yang mesti kita perhatikan juga adalah terkait *background* keluarga. Jadi kita perlu tahu apakah dia termasuk orang kaya lama atau orang kaya baru, keluarga pengusaha atau tidak, ada tidaknya anak yang menjadi penerus usaha, istri dua, dan sebagainya. Itu semua perlu kita pertimbangkan juga dalam menilai riwayat hidup karena tidak sedikit juga yang pembiayaannya jadi bermasalah karena ada masalah keluarga. Selain itu kita juga harus tahu apakah *key person* itu sedang terkena masalah hukum atau tidak atau mungkin ditetapkan sebagai tersangka. Nah semua informasi tentang riwayat hidup nasabah ini paling tidak bisa memberikan gambaran awal untuk kita menilai watak nasabah.
3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Pada saat proses awal itu biasanya kita akan bertemu dengan nasabah dan minta dokumen-dokumen pribadi dan usaha nasabah yang dibutuhkan untuk memenuhi syarat permohonan pembiayaan. Kemudian kita akan lakukan *interview* untuk mencocokan antara data yang sudah kita terima dan omongan dia dan bahkan kita juga akan melakukan kunjungan nasabah. Nah dari sini kita bisa lakukan *cross check* antara data yang kita terima dengan kondisi yang ada di lapangan dan apakah data itu juga sudah sesuai dengan apa yang

disampaikan oleh nasabah. Hal ini perlu kita lakukan untuk memastikan kalau data nasabah yang kita terima itu memang benar dan sesuai dengan fakta di lapangan dan nasabah itu memang jujur dalam menyampaikan informasi ke kita.

4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Nah salah satu yang perlu kita pertimbangkan juga itu adalah reputasi nasabah di komunitasnya ya. Jadi kalau reputasi nasabah di komunitas usahanya itu sangat dinilai sekali. Kita bisa tahu bagaimana reputasi dia itu dengan melakukan *community checking* ke komunitasnya dengan tujuan untuk mengetahui kebenaran, benar tidak sih kalau nasabah memang bergerak di bisnis ini. Nah kalau dari hasil *community checking*-nya itu bagus ya berarti kita bisa menilai bahwa nasabah yang akan kita fasilitasi itu punya reputasi yang bagus di komunitasnya dan begitu juga sebaliknya.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**

   Jadi memang kita bisa menilai bagaimana watak atau karakter nasabah itu dari hasil BI *checking*-nya. Dari hasil BI *checking* itu kita bisa tahu karakter dia selama ini pada saat berhubungan dengan bank lain itu seperti apa, walaupun itu tidak bisa kita jadikan patokan ya. Tapi minimal kita bisa tahu lah hubungannya dengan bank lain itu bagus atau tidak dan itu bisa jadi pegangan awal dulu buat kita. Nah BI *checking* itu adalah fasilitas yang digunakan bank-bank untuk bisa melihat riwayat fasilitas nasabah. Jadi kita cukup tahu riwayat fasilitas nasabah dari BI *checking* itu tanpa harus konfirmasi ke bank lain. Tapi di BI *checking* ini kan tidak menunjukkan ketepatan tanggal, jadi selama pembayarannya itu tidak lewat bulan maka hasil BI *checking*nya selalu bagus. Nah jadi kita akan coba konfirmasi ke AO kenalan kita di bank lain supaya tahu apakah nasabah itu bayarnya selalu mepet dengan akhir bulan atau selalu telat hari walaupun tidak telat bulan, itu bisa kita cek informasinya ke bank lain. Jadi memang sih senjata utama kita itu adalah BI *checking* ya. Nah kita bisa tahu karakter nasabah itu bagus kalau hasil BI *checking* di bank lain itu masuk di kol 1. Hmm selain dari BI *checking* sama informasi di bank lain itu biasanya kita juga akan lakukan pengecekan DHN atau Daftar Hitam Nasabah. Jadi gini kalau DHN itu biasanya berhubungan dengan nasabah itu punya fasilitas giro atau cek sehingga kalau cek atau gironya itu sering blong maka dia akan masuk ke DHN itu tadi. Kadang ada yang BI *checking*nya bagus tapi masuk ke dalam daftar hitam atau ada juga yang daftar hitamnya bagus tapi BI *checking*nya kurang. Tapi yang paling penting sih BI *checking* ya dan daftar hitam itu sebenarnya hanya tambahan saja.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**

   Biasanya sih untuk menilai watak nasabah memang kita bisa ya menggunakan *trade checking*. Nah *trade checking* ini kita lakukan ke *supplier* dan *buyer*-nya nasabah. Jadi memang suatu usaha itu akan semakin baik jika *supplier buyer*-nya banyak. Tapi kalau *supplier buyer*-nya semakin sedikit itu kita agak berisiko juga. Misalnya *supplier* dia cuma dua, nah yang kita takutkan kalau *supplier* ini tiba-tiba jatuh atau tidak menyuplai ke nasabah kan usaha dia juga akan jatuh dan itu berimbas ke bank juga. Jadi semakin banyak *supplier* atau *buyer* itu akan semakin baik. Biasanya sih kalau daftar *supplier buyer* itu katakanlah sepuluh nama, maka kita biasanya pegang minimal 30% atau 40% dari *supplier buyer* terbesar. Nah nanti kan kita mengorek informasi secara detail ke *supplier* dan *buyer* tentang nasabah. Kadang saat kita cek ke *supplier*-nya, dia cerita kalau nasabah itu baik dan pembayarannya selama ini lancar. Tapi kadang ada juga *supplier* yang cerita kalau nasabah ini agak susah, pembayarannya lama dan harus ditagih dulu dan sebagainya. Nah dari informasi ini kan kita paling tidak sudah bisa menangkap watak nasabah itu baik atau tidak itu dari *supplier* dan *buyer*. Kalau informasi yang kita dapat dari *supplier* dan *buyer* itu positif ya berarti kita bisa menyimpulkan kalau watak nasabah itu bagus dan sebaliknya, gitu saja sih.

7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Gaya hidup dan hobi nasabah itu tentu kita nilai ya tapi hanya sebagai informasi tambahan dan biasanya sih hasilnya itu tidak signifikan. Nah jadi kita perlu untuk memastikan kalau nasabah itu memang punya gaya hidup dan hobi yang baik atau paling tidak sesuai dengan pendapatannya gitu ya. Kalau dia punya gaya hidup yang tinggi atau punya hobi tertentu seperti mengkoleksi barang-barang yang mahal itu tentu jadi pertimbangan buat kita karena yang kita takutkan dari gaya hidup dan hobi ini adalah terjadinya *side streaming*. Jadi pembiayaan yang seharusnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha nasabah malah digunakan untuk sesuatu di luar ketentuan dari bank seperti memenuhi kebutuhan gaya hidup dan hobinya. Nah itu kan pasti juga akan bermasalah pembiayaannya.

<u>Capacity</u>

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**

   Jadi begini pola pikir bank itu kan mengambil dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan mengeluarkannya lagi dalam bentuk pembiayaan. Nantinya dana yang dikelola ini kan tentu ada dana-dana masyarakat disitu.

Bank memberikan suatu pembiayaan kepada nasabah dengan harapan dana ini pasti akan kembali. Jadi ini berkaitan dengan kemampuan bayar kembali dia ke bank.

2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kita di dalam menilai kapasitas nasabah itu perlu juga untuk melihat dan mempertimbangkan *past performance* usahanya. Di tempat kita itu ada regulasi atau peraturan yang mengatur bahwa nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan itu harus sudah menjalani usahanya minimal selama tiga tahun terakhir dengan tujuan supaya kita bisa tahu perkembangan usaha nasabah dari yang dulu sampai sekarang. Tapi kalau semakin lama nasabah itu menjalankan usahanya ya berarti semakin baik untuk kita bisa melihat perkembangan usahanya. Nah biasanya untuk melihat perkembangan usahanya dia itu kita akan minta laporan keuangan nasabah yang sudah diaudit.
3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Hmm kalau masalah latar belakang pendidikan para pengurus itu tentu akan kita pertimbangkan, tapi bukan menjadi pertimbangan utama. Jadi latar belakang pendidikan itu hanya kita gunakan sebagai informasi tambahan saja untuk melihat dari sisi akademis para pengurus perusahaan. Kalau kita sih lebih mempertimbangkan pengalaman karena ada juga pengurus perusahaan yang tidak punya pendidikan yang tinggi tapi dia punya banyak pengalaman dan memang profesional di bidangnya. Jadi latar belakang pendidikan itu tidak bisa kita jadikan patokan untuk menilai apakah para pengurus itu benar-benar profesional dalam melakukan pekerjaannya atau tidak.
4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**
   Biasanya untuk nasabah dengan atas nama PT atau perusahaannya ya kita akan melakukan perjanjian pembiayaan dengan orang-orang yang ada di dalam perusahaan itu. Nah kita harus tahu siapa saja nama pengurus perusahaan yang punya kapasitas untuk melakukan perjanjian dengan kita. Biasanya informasi itu bisa kita dapatkan dengan melihat AD/ART perusahaan yang tercantum di akta pendirian maupun akta perubahannya. Dari akta itu kita bisa tahu siapa saja yang berhak untuk mengadakan perjanjian dengan kita dan wewenangnya di dalam perusahaan. Kita harus pastikan bahwa kita melakukan perjanjian dengan orang yang identitasnya sesuai dengan yang tercantum di dalam akta.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek manajemen?**

   Kita itu juga perlu untuk memperhatikan aspek manajemen pada saat menilai nasabah dari sisi kapasitasnya. Nah setiap perusahaan kan pasti ada manajemennya ya untuk mengelola aktivitas perusahaan secara keseluruhan. Kita harus tahu departemen atau bagian yang ada di perusahaan itu dan itu bisa kita lakukan dengan cara meminta nasabah untuk menyerahkan struktur organisasinya. Nanti dari struktur organisasi itu kan akan kelihatan semua departemen yang ada di perusahaan itu dan kita bisa tahu apakah tiap-tiap departemen itu sudah ada pembagian yang jelas atau belum. Setelah itu biasanya kita juga akan menilai reputasi, karakter, status hukum dari para pengurus sebagai salah satu dari penilaian aspek manajemen. Kemudian kita akan lihat juga gaya manajemennya, apakah perusahaan itu dikelola secara profesional, kekeluargaan, *one man show*, atau mungkin yang lain ya. Jadi masing-masing gaya manajemen ini punya karakteristik sendiri-sendiri ya cuma kita memang harus tahu perusahaan itu menggunakan yang mana karena itu hubungannya dengan bagaimana aktivitas dari perusahaan itu secara keseluruhan.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**

   Salah satu yang perlu kita lihat juga untuk menilai kapasitas nasabah itu adalah dari segi aspek teknis ya. Nah supaya kita bisa tahu teknis usaha yang dilakukan nasabah itu biasanya sih kita akan lakukan *interview* dan kita akan minta data-data pendukungnya karena pasti nasabah kan paling tidak punya rencana atau laporan terkait kegiatan operasional secara teknis. Selain itu biasanya kita juga akan lihat lokasi usaha nasabah untuk bisa tahu kapasitas produksinya, sarana prasarana, proses produksinya, dan sebagainya. Jadi kita juga harus tahu yang terjadi di lapangan itu seperti apa. Kalau kita sudah punya jam terbang tinggi, cukup dengan melihat kondisi yang ada di lapangan itu kita sudah bisa menilai baik buruknya kapasitas nasabah dilihat dari segi teknisnya.

Capital

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Tujuan kita menilai modal sendiri nasabah itu adalah untuk mengetahui kemampuan finansialnya dia. Jadi semakin besar modal tersebut maka menunjukkan yang pertama adalah adanya keseriusan orang-orang yang ada didalamnya untuk membuat suatu usaha dan yang kedua adalah kalau modal itu besar maka kita bisa yakin bahwa usaha ini ke depan juga akan baik.

2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Nah jadi cara kita untuk bisa menilai modal sendiri yang dimiliki nasabah itu adalah dengan melihat laporan keuangannya yang sudah diaudit oleh KAP ya. Laporan keuangan ini kan kita gunakan supaya kita bisa tahu bagaimana sih keuangannya nasabah. Nanti setelah kita lihat laporan keuangan nasabah maka biasanya kita akan lakukan *cross check* dengan kondisi yang di lapangan. Memang seperti yang saja jelaskan diatas kalau untuk melakukan analisa seperti itu memang butuh jam terbang tinggi ya. Kalau kita sudah punya jam terbang tinggi, begitu kita lihat kondisi yang ada di lapangan itu pasti sudah bisa lah untuk mengira-ngira jumlah modal sendiri nasabah itu berapa gitu sih.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**

   Ya kita memang perlu untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah karena supaya kita bisa tahu kondisi dan prospek usaha dia saat ini dan beberapa tahun yang akan datang. Jadi kita harus tahu baik tidaknya kondisi usaha nasabah sekarang ini baik dari segi internal maupun eksternal dan kira-kira bagaimana prospeknya dalam beberapa tahun ke depan supaya kita bisa memastikan kalau dia punya kondisi dan prospek usaha yang bagus dan tetap eksis di tahun-tahun berikutnya.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Hmm kalau untuk masalah peraturan pemerintah itu bisa kita pertimbangkan ya, tapi sebenarnya sih peraturan pemerintah itu kan tidak secara langsung berubah ke kondisi dan prospek usaha nasabah. Hanya saja kita perlu untuk memperhatikan peraturan pemerintah karena peraturan itu kan terkadang berubah-ubah ya. Jadi kita perlu melihat dan memperkirakan apakah peraturan pemerintah itu bermasalah atau tidak kedepannya karena kalau ternyata di kemudian hari peraturan pemerintah itu berubah dan tidak mendukung industri usaha yang akan kita biayai ya maka yang kita khawatirkan itu bisa saja terjadi pembiayaan bermasalah.

3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Situasi politik dan perekonomian dunia itu sudah pasti juga kita perhatikan dan kita pertimbangkan dalam menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ya. Biasanya pada saat kita menilai kondisi dan prospek usahanya dia itu pasti akan kita lihat dulu segmen usaha nasabah. Hal ini kita lakukan karena ada beberapa sektor usaha yang harganya itu ikut harga dunia atau tergantung dengan dollar,

misalnya saja besi, seng, dan lain sebagainya. Nah jadi di tempat kita itu terdapat beberapa sektor usaha tertentu yang tidak boleh kita berikan fasilitas pembiayaan, terutama sektor usaha yang sifatnya itu komoditas ya karena harganya kan mengikuti harga dunia. Jadi kalau seumpama harga dunia itu anjlok kan otomatis pasti akan berimbas juga ke kita dan fasilitas pembiayaan yang kita berikan itu menjadi macet. Makanya untuk memberikan pembiayaan ke nasabah, khususnya di tempat kita ya, itu pasti akan kita batasi dulu segmen usahanya dia. Hal ini perlu kita lakukan untuk menghindari usaha-usaha yang terpengaruh dengan kondisi politik dan perekonomian dunia.

4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Itu sudah pasti akan kita pertimbangkan. Kita perlu untuk mempertimbangkan kondisi ekonomi dalam menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Nah pada saat kita menilai kondisi dan prospek usaha nasabah itu yang akan kita lihat dulu adalah sektor usaha nasabah yang akan kita biayai. Itu sangat penting untuk kita lihat karena kondisi ekonomi itu secara langsung maupun tidak langsung bisa mempengaruhi sektor usaha nasabah terutama di sektor yang menghasilkan produk-produk sekunder ya. Selain itu bisa saja pada saat ini kondisi ekonomi itu sangat baik dan mendukung sektor industri yang nasabah itu berkecimpung didalamnya tapi kan kita tidak tahu bagaimana kondisi ekonomi di beberapa tahun yang akan datang, apakah kondisi ekonominya masih baik dan mendukung sektor itu atau malah sudah berubah arah mendukung sektor-sektor industri lainnya. Nah biasanya sih kita bisa mencari informasi ini lewat *website*, koran, atau sumber apapun yang bisa kita gunakan untuk ya paling tidak mendapatkan gambaran tentang kondisi ekonomi saat ini itu seperti apa dan perkiraan kondisi ekonomi ke depan. Jadi kita benar-benar harus bisa memastikan kalau kondisi ekonomi itu stabil dan baik sehingga kita bisa menilai kalau kondisi dan prospek usaha nasabah itu juga baik.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai jaminan yang diserahkan oleh calon nasabah?**

   Oh kita memang perlu menilai jaminan nasabah karena jaminan ini kan sebagai *second way out* atau sumber pelunasan terakhir kalau memang ternyata pembiayaan yang kita kucurkan itu bermasalah dan nasabah sudah tidak bisa mengembalikan pembiayaan dengan *first way out*.

2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**

   Salah satu yang perlu kita pertimbangkan terkait agunan nasabah adalah jenis agunannya. Agunan itu kan jenisnya ada bermacam-macam ya, seperti tanah

dan bangunan, jaminan piutang, jaminan persediaan, dan lain sebagainya. Tapi yang kita terima saat ini baru berupa tanah dan bangunan saja karena apabila terjadi suatu permasalahan, macet, atau pembiayaannya itu bermasalah maka kita tanda petik lebih mudah untuk melakukan eksekusi agunan. Kita memberikan pembiayaan ke nasabah itu kan selalu 70% dari nilai agunan sesuai nilai pasar ya. Begitu nasabah ada permasalahan maka kita bisa mengeksekusi agunan dan hasilnya langsung digunakan untuk menutup sisa pembiayaannya. Tapi kalau agunannya itu berupa persediaan maka harus kita kontrol karena kadang-kadang kalau persedian itu kan setiap bulan harus ada *checklist* yang masuk ke kita dan sebagainya dan kalau tiba-tiba nasabah itu menghilangkan persediaan tersebut kita tidak bisa lakukan eksekusi agunan.

3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kita juga harus mempertimbangkan lokasi agunan ketika menilai agunan nasabah. Kita harus tahu lokasi agunan dia itu supaya kita bisa tahu apakah agunan yang dijaminkan nasabah ke kita itu *marketable* atau tidak. Di tempat kita itu agunan yang pasti bisa kita terima itu kalau lokasinya yang *marketable* supaya bisa cepat dijual kalau ada suatu pembiayaan yang bermasalah atau macet. Nah ada beberapa kriteria yang perlu kita pertimbangkan dalam menilai lokasi agunan, seperti tidak daerah tusuk sate, tidak di bawah kabel bertegangan tinggi, minimal 300 dari tanah kuburan, dan tidak di lingkungan pemukiman dengan penduduk suku tertentu karena kalau suatu saat nanti dia mengalami pembiayaan bermasalah dan kemudian agunan yang ada di lingkungan itu dijual maka peminat yang ingin membeli agunan itu pasti akan meninjau lingkungan di sekitar juga.
4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kita perlu juga untuk melihat dan mempertimbangkan bukti kepemilikan agunan pada saat menilai agunan nasabah. Nah untuk di tempat kita itu biasanya yang kita terima sih berupa SHM dan SHGB karena kan kita biasa terima agunan berupa tanah dan bangunan. Kita harus tahu SHM dan SHGB yang dijaminkan ke kita itu atas nama siapa dan pastinya kita akan terima sertifikat dengan atas nama nasabah sendiri dan bukan atas nama orang lain. Nah jadi sebelum akad kita pasti akan lakukan yang namanya cek sertifikat ke notaris untuk membenarkan bahwa memang benar jaminan tersebut milik nasabah. Kalau untuk perusahaan itu biasanya atas nama direktur, komisaris, atau perusahaan itu sendiri dan dari masing-masing kepemilikan itu ada nilainya sendiri karena sudah pasti tidak bisa dijaminkan 100% sesuai nilai pasar.

5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Jadi salah satu unsur yang perlu kita pertimbangkan juga dalam menilai agunan nasabah adalah terkait status hukum agunan. Nah biasanya sebelum kita melakukan akad pembiayaan, pasti kita akan menyerahkan sertifikat ke notaris untuk dilakukan pengecekan ke BPN. Pengecekan ini dilakukan untuk mengetahui apakah agunan itu dalam keadaan sengketa atau tidak, ada gugatan terhadap agunan ini atau tidak. Nah setelah dilakukan pengecekan sertifikat, BPN itu nanti akan mengeluarkan pernyataan terkait status hukum agunan nasabah. Kalau agunan itu *clear* atau tidak dalam kondisi sengketa atau ada gugatan maka kita bisa melakukan pengikatan, tapi kalau agunan itu ternyata dalam keadaan sengketa atau ada gugatan ya sudah pasti kita tidak bisa melanjutkan untuk pengikatan jaminan.

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

Informan VII : Bapak Buyung Wirasurya
Jabatan : *Account Officer*

Character

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai watak dari calon nasabah?**
   Jadi kita perlu untuk menilai bagaimana karakter si nasabah yang akan kita fasilitasi karena karakter itu kan jadi modal dasar kita untuk mengetahui baik buruknya atau kredibilitas nasabah. Dari penilaian karakter itu maka kita bisa tahu bahwa nasabah itu memang punya itikad yang baik untuk melunasi kewajibannya ke kita.
2. **Apakah riwayat hidup calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Kalau riwayat hidup itu sudah pasti kita jadikan pertimbangan penilaian ya. Nah nanti dari riwayat hidup itu paling tidak kita bisa tahu sisi profesionalisme dia dalam menjalankan usahanya itu. Kita akan lihat sejauh mana pemahaman dan pengalamannya di bidang usaha yang akan kita biayai itu karena memang ada tipikal nasabah yang *well know* terhadap usahanya dan ada juga yang memang dia hanya sebatas pengurus sehingga kurang paham dengan usaha itu. Jadi semakin banyak pengalamannya maka kita bisa yakin kalau dari sisi watak atau karakternya dia bagus. Nah minimal kita tahu informasi tentang riwayat hidup nasabah itu dari CV. Kemudian kita juga harus tahu apakah nasabah itu punya masa lalu yang baik atau tidak, misalnya dia pernah bermasalah atau tidak di lingkungannya, atau mungkin berurusan dengan pihak kepolisian. Nasabah dengan masa lalu yang kurang baik nantinya pada saat dia ada pembiayaan bermasalah itu biasanya karakter atau watak aslinya akan muncul. Jadi biasanya dia itu suka menggampangkan permasalahan dan begitu ada pembiayaan bermasalah maka dia cenderung untuk lari dan tidak bertanggungjawab terhadap pembiayaannya yang bermasalah. Jadi kita harus benar-benar pastikan bahwa riwayat hidup nasabah itu memang sesuai dengan kriteria kita.
3. **Bagaimana cara pihak bank untuk memastikan bahwa data yang diserahkan calon nasabah itu benar dan akurat melalui *interview*?**
   Memang pertama kali saya pribadi khususnya, yang saya lihat itu adalah mulai cara dia mendeskripsikan usahanya, cara dia untuk menceritakan data yang ada, bagaimana nasabah itu menceritakan dari sisi kelengkapan data yang dia punya. Kalau namanya usaha itu kan seharusnya datanya valid, rinci, tersimpan, dan teradministasi dengan baik. Biasanya kita akan sinkronkan antara cerita nasabah dan data yang diserahkan ke kita dan dari situ biasanya sudah kelihatan. Nah maksudnya begini ya, kalau pada saat kita *interview* itu kan data yang kita pegang pasti rata-rata fotokopian. Biasanya kita akan

melakukan *random sampling* antara data fotokopian dan kadang kita minta data aslinya dimana kita bisa tahu antara data fotokopian sama data asli itu sama atau tidak. Selanjutnya kita akan lakukan verifikasi *by* lisan, artinya kita lakukan *cross check* antara data yang kita terima fotokopian dan jawaban nasabah. Kalau jawabannya itu sama berarti antara data yang diberikan dan hasil verifikasi *by* lisan itu sudah sesuai dan kita bisa menilai bahwa nasabah itu punya watak yang baik karena dia jujur dalam menyampaikan informasi ke kita. Tapi kalau jawabannya itu tidak sama berarti antara data yang diberikan dan hasil verifikasi *by* lisan itu sudah tidak *match* dan kita bisa menilai kalau nasabah itu memang punya watak yang tidak baik.

4. **Apakah reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Ya kita pasti juga akan mempertimbangkan reputasi nasabah di komunitasnya. Kalau di tempat kita itu ada yang namanya metode *community checking*. Jadi *community checking* itu kita lakukan terhadap komunitas, pesaing, dan rekan kerja nasabah. Nah kalau setelah kita lakukan *community checking* dan ternyata hasilnya diatas 50% itu negatif ya berarti kita perlu hati-hati karena kita mendapatkan gambaran kalau nasabah itu punya reputasi yang buruk di komunitasnya. Tapi kalau hasilnya itu 80-90% positif berarti kita bisa pastikan bahwa nasabah itu punya *track record* yang cukup baik di lingkungannya.

5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui BI *checking* dan informasi antar bank?**

   Salah satu cara yang bisa kita lakukan untuk menilai watak nasabah itu dengan melakukan metode BI *checking*. Nah BI *checking* itu kan menunjukkan riwayat dia secara perbankan. Memang dulu itu menjadi patokan yang kita gunakan ya, tapi sekarang kita tidak serta merta menelan itu bulat-bulat. Jadi kalau kondisi BI *checking*-nya mengindikasikan kondisi yang baik atau *collect* 1, maka kita tidak lantas percaya 100%. Biasanya sih kita akan *crosscheck* dengan kondisi rekening yang bersangkutan. Artinya gini, misalnya dia punya pembiayaan di bank A maka kita akan minta rekeningnya dia di bank A dan kita lihat rekening itu aktif atau tidak. Kemudian pada saat tanggal angsuran itu uangnya ada atau tidak dan bisa di debit atau tidak karena ada nasabah yang kondisi BI *checking*nya bagus atau *collect* 1, tapi waktu kita cek rekeningnya itu tidak terlalu aktif atau justru pada saat tanggal angsuran itu dia tidak punya uang dan uangnya itu baru masuk di akhir bulan. Nah tujuan dari *cross check* ini adalah untuk memastikan kalau hasil dari BI *checking* itu memang benar dan akurat. Kita harus pastikan juga kalau nasabah itu berada di kolektibilitas 1, karena kalau kolektibilitasnya sering masuk ke dalam kategori 2,3,4,5 itu artinya dia punya konduite atau kredibilitas yang tidak baik selama berhubungan dengan pihak perbankan.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai watak calon nasabah melalui *trade checking*?**

   Nah kalau di tempat kita itu ada namanya metode *trade checking*, itu akan kita lakukan kepada *supplier buyer*-nya nasabah. Biasanya kita akan minta daftar *supplier buyer* dia, dan kalau saya pribadi itu biasanya saya minta 5 *supplier buyer* terbesar. Tapi kalau memang kita benar-benar belum tahu usahanya, sektornya belum kita kenal, misalnya usahanya cukup baru dan kita belum pernah dengar ya pasti kita minta lebih banyak dan tidak ada patokan khusus sih. Nanti akan kita tanyakan apakah *supplier buyer* kenal dengan nasabah ini, sudah berapa lama kenal, hubungannya seperti apa, pembayarannya gimana, lancar atau tidak lancar. Jadi kita memang perlu *skill* khusus untuk menggali informasi. Nah dari hasil jawaban *supplier buyer* itu kan secara tidak langsung memberi kita gambaran baik tidaknya nasabah. Kalau nasabah dimata *supplier buyer* itu baik, maka kita paling tidak bisa tahu kalau nasabah itu memang punya watak yang baik karena menjaga hubungannya dengan *supplier buyer*. Tapi kalau nasabah itu ternyata tidak punya hubungan yang baik dengan *supplier buyer*-nya ya berarti kita bisa tahu kalau dia punya watak yang kurang baik.

7. **Apakah gaya hidup dan hobi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Gaya hidup dan hobi nasabah itu juga menjadi salah satu pertimbangan kita. Nah kita lihat gaya hidup dan hobi itu dari sisi yang mana dulu karena kan ada macam-macam ya. Kalau kita sih tentu akan melihat dan mempertimbangkan gaya hidup dan hobi nasabah yang positif ya. Tapi kalau gaya hidup nasabah itu menuju ke arah yang negatif, misalnya dia suka mengkoleksi barang yang tidak diijinkan oleh pemerintah atau mempunyai gaya hidup dan hobi yang tidak sehat, misalnya hobinya berjudi, suka keluar malam atau dugem, merokok, kemudian minum-minuman keras pasti itu akan berpengaruh terhadap pola berpikirnya dan tingkah laku si nasabah dalam menjalankan usahanya dan juga meningkatkan sisi tingkat kematian yang lebih cepat daripada orang yang bergaya hidup normal. Jadi gaya hidup dan hobi yang negatif itu bisa saja menyebabkan pembiayaan nasabah menjadi bermasalah.

Capacity

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kapasitas calon nasabah dalam menjalankan usahanya?**

   Kita memang perlu menilai kapasitas nasabah karena kita harus tahu dulu apakah dia mampu untuk menjalankan usahanya atau tidak, terus sejauh mana dia mampu menguasai bisnis itu, dan sejauh mana kemampuannya untuk mengembalikan pembiayaan ke kita. Jadi misalnya dia cuma punya omzet 10

M dan kemudian dia mengajukan di bank dengan plafon pembiayaan 50 M, itu tentu harus kita pertimbangkan dulu apakah memang dia mampu untuk mengembalikan dan melunasi pembiayaan ke kita atu tidak.

2. **Apakah *past performance* usaha calon nasabah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Hmm kalau itu sih sudah pasti ya. Kita pasti akan mempertimbangkan *past performance* usaha dia. Nah supaya kita bisa tahu bagaimana perkembangan usaha nasabah itu biasanya kita akan minta laporan keuangan 3 tahun terakhir. Nanti dari situ kan kita bisa tahu apakah usahanya dari tahun ke tahun itu menunjukkan peningkatan atau tidak karena usaha itu kan tidak selalu *grow up* ya, kadang ada usaha yang *decline* atau usaha yang naik turun. Kalau usaha nasabah itu mengalami peningkatan maka kita yakin bahwa memang usaha nasabah itu progresif dan tidak ada indikasi menurun. Tapi kalau usahanya itu *decline* selama tiga tahun berturut-turut dan kita memberikan pembiayaan baru artinya kita bermain dengan risiko yang cukup besar.
3. **Apakah latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**
   Memang kita juga akan mempertimbangkan latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan ya, tapi itu tidak memegang peranan penting karena karena yang paling penting untuk kita nilai itu adalah *skill* atau kemampuan para pengurus atau pengelola perusahaan itu dalam menangani atau menjalankan usahanya. Jadi kita harus tahu kalau para pengurus itu memang punya *skill* yang mumpuni dan profesional.
4. **Bagaimana seorang pemilik atau pengurus memiliki kapasitas sebagai perwakilan badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank?**
   Nah kita bisa tahu kapasitas pengurus atau jajaran direksi untuk melakukan perjanjian dengan kita itu berdasarkan dari akta pendirian. Nanti biasanya di dalam akta tersebut akan disebutkan pengurus itu di perusahaan itu menjabat di di posisi apa, memiliki kapasitas sebagai apa, atau sejauh mana wewenang pengurus itu. Biasanya kita akan lihat dari akta pendirian dan akta perubahan terakhir.
5. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek manajemen?**
   Memang salah satu yang perlu kita perhatikan dalam menilai kapasitas nasabah itu adalah dari aspek manajemen ya. Supaya kita bisa tahu manajemen dia itu seperti apa biasanya kita akan minta struktur organisasinya. Nah dari struktur organisasi itu kan bisa kelihatan posisi para pengurus perusahaan, mulai dari direktur, wakil direktur, GM, kepala divisi, staff, dan sebagainya. Semua posisi yang ada di perusahaan itu semua pasti akan kelihatan dari situ. Dari struktur

itu kita bisa tahu hirarkinya dia di bawah siapa, harus melapor kepada siapa, dan siapa saja bawahannay dia. Jadi struktur organisasi merupakan satu bagian yang tidak terpisahkan.

6. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai kapasitas calon nasabah dilihat dari aspek teknis?**

   Jadi biasanya itu kita memang perlu menilai kapasitas nasabah ya dan salah satunya yang perlu kita lihat itu adalah dari segi teknisnya. Nah supaya kita bisa tahu teknis usahanya dia itu gimana biasanya kita akan cari informasi dengan cara melakukan *interview* ke pengurus perusahaan dan kita juga bisa minta data-data pendukung yang kita perlukan ya terkait teknis usahanya. Setelah itu supaya kita benar-benar yakin kalau usaha nasabah itu baik dari segi teknisnya maka kita akan melakukan kunjungan nasabah dengan melihat lokasi usahanya dia. Jadi dari kunjungan itu kita bisa lihat kondisi usaha nasabah itu di lapangan seperti apa dan paling tidak sih kita punya gambaran terkait aktivitas usaha nasabah salah satunya dari sisi teknisnya.

Capital

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Jadi kita perlu menilai modal nasabah itu karena untuk bisa tahu sejauh mana kemampuan finansial dia karena gini kalau modal itu kan terikat langsung dengan kondisi kita dan bank itu melihatnya dari sisi risikonya dalam artian risiko pembiayaan yang kita keluarkan itu bisa ditimbang. Nah jadi kita perlu untuk menjaga supaya rasi-rasio keuangan itu jangan sampai melenceng dari apa yang sudah kita tentukan di awal.

2. **Bagaimana cara pihak bank untuk menilai modal sendiri yang dimiliki calon nasabah?**

   Kalau untuk menilai modal sendiri yang dimiliki nasabah sih jelas kita akan menggunakan laporan keuangannya ya. Kita pasti akan minta *financial statement* dan kalau bisa itu memang yang sudah diaudit oleh KAP atau Kantor Akuntan Publik. Jadi kalau di aturan kita itu plafon di atas 10 miliar itu harus menyerahkan laporan keuangan yang sudah diaudit, tapi kalau plafon di bawah 10 miliar itu masih boleh kalau mengunakan laporan keuangan *in house*. Nah biasanya kita akan menentukan besarnya prosentase pembiayaan dan rata-rata itu kan 70:30, artinya 70% pembiayaan dari pihak perbankan dan 30% dari *self financing* pihak nasabah. Nanti tinggal kita lihat apakah yang 30% itu sudah siap atau belum dan itu bisa kita lihat dari laporan keuangan itu tadi. Kemudian biasanya kita akan bandingkan nilai yang ada di laporan itu dengan nilai yang ada di mutasi rekeningnya dia dan kondisi yang ada di lapangan. Kita perlu lakukan pembandingan itu supaya kita bisa benar-benar memastikan kalau

semua modal sendiri yang dimiliki nasabah itu memang sudah tercermin di laporan keuangannya.

Condition

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai kondisi dan prospek usaha nasabah ke depan?**

   Hmm memang salah satu hal yang perlu kita perhatikan itu adalah terkait kondisi dan prospek usahanya ke depan ya. Jadi kita harus tahu bagaimana kondisi dan prospek usaha dia karena kondisi usaha itu kan ibaratnya kita mem-*forecast* apakah usaha nasabah itu masih tetap eksis atau tidak ya paling tidak pada jangka waktu pendek atau kurun waktu dua sampai tiga tahun ke depan karena kita tidak mungkin memberikan pembiayaan ke nasabah yang kondisi dan prospek usahanya tidak bagus dan tidak menguntungkan bagi bank.

2. **Apakah peraturan pemerintah menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Masalah peraturan pemerintah itu juga pasti kita jadikan sebagai salah satu faktor analisa untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Nah supaya kita bisa mendapatkan informasi ini biasanya kita akan mencari lewat *website* atau kita bisa mencari dari sumber manapun. Hal ini kita lakukan supaya kita bisa tahu apakah bisnis yang akan kita biayai ini memiliki kemungkinan untuk bermasalah jika dilihat dari sisi peraturan pemerintah atau tidak. Kita tentu harus benar-benar memastikan bahwa peraturan pemerintah saat ini maupun di masa yang akan datang itu menguntungkan bagi pihak pelaku di bidang usaha yang akan kita biayai ini sehingga nantinya diharapkan tidak akan terjadi pembiayaan bermasalah.

3. **Apakah situasi politik dan perekonomian dunia menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Memang situasi politik dan perekonomian dunia itu menjadi salah satu hal yang perlu kita perhatikan dan pertimbangkan untuk menilai kondisi dan prospek usaha nasabah. Nah hal ini disebabkan adanya pengaruh situasi politik dan perekonomian dunia terhadap bisnis yang akan kita biayai, apalagi kalau bisnisnya dia itu ada hubungannya dengan bahan baku yang diperoleh secara impor. Kalau bahan baku itu didatangkan secara impor dari luar negeri atau ekspatriat itu kan berarti pihak luar tersebut harus ada yang datang kesini untuk meninjau lokasi pengiriman barang, dan segala macam. Tapi kalau mereka tidak berani untuk datang kesini karena ada kasus terorisme dan sebagainya ya pasti mereka akan berpikir ulang untuk mengekspor barangnya ke Indonesia karena mereka tidak berani mengirimkan stafnya kesini untuk meninjau lokasi dan sebagainya. Jadi ada banyak pertimbangan yang harus kita lihat terkait situasi politik dan perekonomian dunia.

4. **Apakah kondisi ekonomi menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Salah satu yang menjadi pertimbangan kita untuk menilai kondisi dan prospek usaha memang dari kondisi ekonomi. Jadi pada saat kita menilai kondisi ekonomi itu yang pertama kali kita lihat adalah sektor usaha nasabah yang akan kita biayai. Kemudian dari situ kita akan lihat seberapa kuat daya beli masyarakat terhadap produk atau jasa yang dihasilkan karena kalau daya beli masyarakat itu bagus maka kita bisa menilai kalau secara kondisi ekonomi itu berarti baik dan usaha nasabah itu punya kondisi dan prospek usaha yang bagus kedepannya. Tapi kalau ternyata produk atau jasa yang dihasilkan nasabah itu ternyata tidak diminati masyarakat juga kita perlu waspada ya karena berarti secara daya beli masyarakat itu kan kurang yang itu menandakan kalau kondisi dan prospek usaha yang kurang bagus. Selain itu kita juga harus bisa memproyeksikan arah dari kondisi ekonomi saat ini dan di tahun-tahun mendatang itu seperti apa supaya kita bisa tahu kalau kondisi ekonomi itu selalu bagus dan mendukung sektor industri yang akan kita biayai.

Collateral

1. **Mengapa pihak bank perlu menilai jaminan yang diserahkan oleh calon nasabah?**

   Hmm memang kita perlu menilai jaminan nasabah karena jaminan itu sebagai s*econd way out* atau langkah alternatif yang bisa kita ambil kalau nasabah yang kita biayai itu ternyata sudah tidak mampu untuk bayar dengan cara dijual.

2. **Apakah jenis agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank dan jenis agunan apa saja yang diterima?**

   Salah satu yang perlu kita pertimbangkan dalam menilai agunan nasabah adalah jenis agunannya. Agunan yang kita terima itu pertama berupa tanah dan bangunan, dan yang kedua itu berupa *cash collateral*. Kita mengutamakan tanah dan bangunan karena jaminan tersebut yang paling likuid sehingga mudah untuk dijual dan nilainya pun selalu naik dari waktu ke waktu. Jadi kalau ada apa-apa maka jaminan itu bisa dijual baik dijual sendiri oleh nasabah atau melalui proses lelang. Biasanya sih perlu waktu yang cukup lama karena harus ada proses jual dan itu jadi risiko buat kita.

3. **Apakah lokasi agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Oh itu sudah pasti ya. Memang salah satu yang menjadi pertimbangkan kita untuk menilai agunan nasabah itu ya dari lokasi agunan. Nah jadi kita perlu meninjau apakah lokasi agunan nasabah itu *marketable* atau tidak karena selama ini di tempat kita itu untuk lokasi agunan yang bisa kita terima sebagai jaminan nasabah itu ya sudah pasti yang *marketable*. Nah kita pilih lokasi yang *marketable* itu karena kalau sewaktu-waktu nasabah itu ternyata mengalami

pembiayaan macet dan tidak sanggup untuk membayar kembali, maka kita dengan mudah dan cepat untuk dijual. Di aturan kita itu sudah ada kriteria-kriteria untuk menentukan lokasi agunan itu *marketable*, diantaranya bukan jalan buntu, bukan daerah banjir, tidak di bawah tegangan listrik, tidak dekat tempat pemakaman umum, dan masih banyak lainnya.

4. **Apakah bukti kepemilikan agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Oh itu sudah pasti ya. Biasanya sih sebelum kita menilai agunan lebih jauh sudah jelas kita akan minta bukti kepemilikan agunan nasabah dulu. Hal ini kita lakukan supaya kita bisa tahu kalau agunan yang dijaminkan ke kita itu benar-benar punya nasabah dan bukan punya orang lain. Biasanya untuk bukti kepemilikan itu kita terimanya berupa SHM dan SHGB ya dan kalau ternyata bukti agunan itu belum berbentuk SHM dan SHGB berarti harus diubah dulu. Nah bukti kepemilikan ini akan memudahkan kita pada saat nanti terjadi eksekusi kalau misalnya nasabah itu mengalami pembiayaan bermasalah karena kan sudah kita lakukan pengikatan jaminan dalam bentuk hak tanggungan.

5. **Apakah status hukum agunan menjadi pertimbangan penilaian oleh pihak bank?**

   Status hukum menjadi salah satu pertimbangan kita untuk menilai jaminan nasabah. Kita tentu akan melihat apakah jaminan yang diserahkan nasabah itu statusnya sengketa atau tidak. Kita bisa melakukan penilaian terkait status hukum jaminan dengan menyerahkan sertifikat ke notaris rekanan kita untuk dilakukan pengecekan di BPN. Kalau memang jaminan tersebut *clear*, tidak bermasalah di BPN maka kita bisa lakukan pengikatan jaminan.

3. PEDOMAN DOKUMENTASI

No	Dokumen	Checklist	
		Ada	Tidak Ada
1	Struktur Organisasi dan Uraian Jabatan	V	
2	Produk-Produk PT Bank "X" Syariah	V	
3	Kebijakan Pembiayaan	V	
4	Panduan Kerja *Account Officer*	V	
5	Petunjuk Pelaksanaan (Juklak) Agunan Pembiayaan	V	
6	Foto Kegiatan Penelitian	V	

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

4. FOTO KEGIATAN WAWANCARA

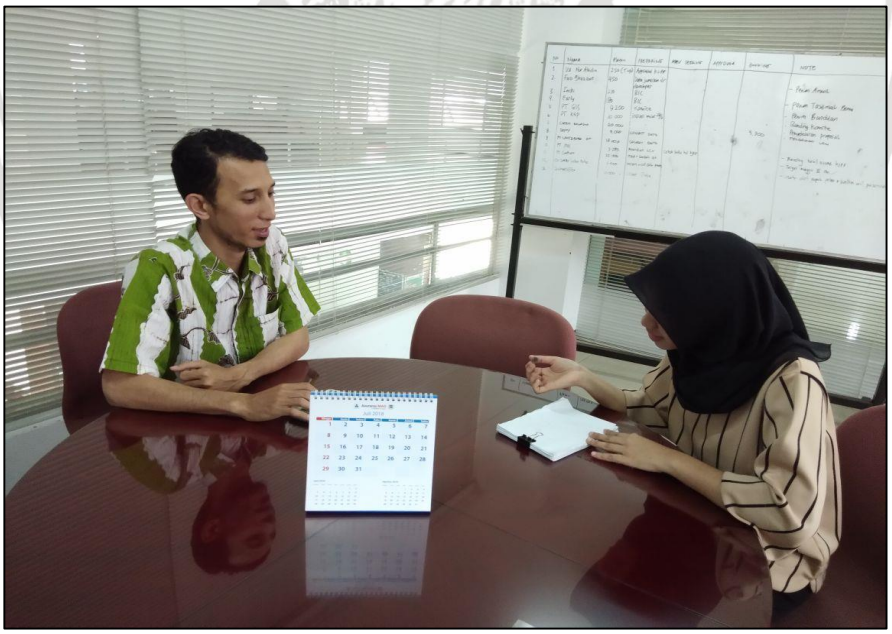
a. Wawancara dengan Bapak Luthfi Abdillah (Informan I)

b. Wawancara dengan Bapak Mirza Aditya (Informan II)

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

c. Wawancara dengan Bapak Alex Suryadi (Informan III)

d. Wawancara dengan Bapak Ali Syafiq (Informan IV)



repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

e. Wawancara dengan Ibu Titin Atinatul (Informan V)

f. Wawancara dengan Bapak Dudi Setiyawan (Informan VI)

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

g. Wawancara dengan Bapak Buyung Wirasurya (Informan VII)

h. Kunjungan Calon Nasabah 1 di Surabaya

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

i. Kunjungan Calon Nasabah 2 di Surabaya

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

CURRICULUM VITAE

Nama	: Meutea Saraswati
Nama panggilan	: Meutea
Tempat, Tanggal Lahir	: Rembang, 24 Juli 1996
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Islam
Alamat Asal	: Jl. HOS. Cokroaminoto No. 12, Kabupaten Rembang
Alamat Malang	: Jl. Bend. Sigura-Gura Barat III No. 18, Kota Malang
No telepon	: 085640704470
Email	: meuteasaraswati24@gmail.com
Warga Negara	: Indonesia
Pendidikan	: 1. SD Negeri Kutoharjo 2 Rembang (tamat tahun 2008)
	2. SMP Negeri 2 Rembang (tamat tahun 2011)
	3. SMA Negeri 1 Rembang (tamat tahun 2014)
	4. Fakultas Ilmu Administrasi (tamat tahun 2019)
	Universitas Brawijaya

UNIVERSITAS BRAWIJAYA