BAB III
PEMBIAYAAN *MURĀBAḤAH* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN OPERASIONAL PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP WONOCOLO SURABAYA

A. Profil Perusahaan PT. Bank Mandiri Syariah KCP Wonocolo Surabaya

1. Sejarah BSM KCP Wonocolo Surabaya

Pada tahun 1997 krisis ekonomi melanda Indonesia, sehingga menyebabkan meningkatnya inflasi hingga mencapai angka 77,63% selama periode setahun.[1] Karena itu banyak bank yang mengalami masalah likuiditas karena nasabah melakukan penarikan dana besar-besaran, hal itu disebabkan karena menurunnya kepercayaan nasabah terhadap lembaga perbankan.[2] Karena peristiwa itu pemerintah melakukan restruktur dan merekapitulasi sebagian bank-bank di Indonesia. Salah satunya PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara, dan PT. Mahkota Prestasi.

Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan bank yang terbentuk dari merger PT. Bank Susila Bakti (BSB), PT. Bank Dagang Negara, dan PT. Mahkota Prestasi menjadi satu dalam PT. Bank Susila Bakti. Pada saat bersamaan, tanggal 31 Juli 1999 pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) sekaligus sebagai tanggal lahir bank Mandiri (Persero). Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan

[1] BPS, "Data Inflasi dan IHK", dalam http://www.bps.go.id/aboutus.php?inflasi=1, diakses pada 25 Desember 2015.
[2] Bank Indonesia, "Sejarah Bank Indonesia: Perbankan Periode 1997-1999", dalam www.bi.go.id, diakses pada 25 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.[3]

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

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

[3] Bank Syariah Mandiri, "Sejarah BSM", dalam http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/sejarah/, diakses pada 26 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Seiring berjalannya waktu yang mengaharuskan PT Bank Syariah Mandiri untuk mengembangkan industri perbankan syariah di Indonesia guna meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, sehingga dibentuklah cabang-cabang di seluruh wilayah Indonesia yang salah satunya adalah PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya. Hingga bulan Juni 2014 Bank Syariah Mandiri telah berkembang menjadi 137 kantor cabang, 510 kantor cabang pembantu, 64 kantor kas, dan 921 ATM Syariah Mandiri serta 11.886 ATM Mandiri di seluruh Indonesia.[4]

Bank Syariah Mandiri membagi wilayah operasinya ke dalam lima bagian besar di seluruh Indonesia yang terdiri dari:[5]

1. Wilayah 1, meliputi: Aceh, Sumatra Utara, Sumatra Barat, dan Kep. Riau.
2. Wilayah 2, mliputi: Jabodetabek dan Banten.
3. Wilayah 3, meliputi: Sumatra Selatan, Jambi, Bengkulu, Lampung, Kep. Bangka Belitung, Jawa Barat, Jawa Tengah, D.I. Yogyakarta, dan Kalimantan Barat.
4. Wilayah 4, meliputi: Jawa Timur dan Bali.
5. Wilayah 5, meliputi: Kalimantan Tengah, Kalimantan Selatan, Klaimantan Timur, Sulawesi Utara, Gorontalo, Sulawesi Tengah, Sulawesi Barat, Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Nusa Tenggara Timur, Maluku, dan Papua.

PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, merupakan salah satu unit BSM yang berada di wilayah 4 yang diperuntukkan sebagai kantor

[4] OJK, "Statistik Perbankan Syariah 2014", dalam http://www.ojk.go.id, diakses pada 26 Desember 2015.
[5] Bank Syariah Mandiri, " Laporan Keuangan", dalam http://www.syariahmandiri.co.id, diakses pada 25 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

cabang pembantu dari kantor cabang Darmo. Kantor cabang pembantu ini melayani nasabah yang terletak di area Kecamatan Wonocolo Surabaya, dan tidak menutup kemungkinan bahwa nasabah yang datang berasal dari luar Kecamatan Wonocolo Surabaya. BSM KCP Wonocolo mulai beroperasi pada tanggal 18 Agustus 2011 yang berlokasi di jalan Margorejo Indah No.92, di Kelurahan Margorejo Kecamatan Wonocolo Kota Surabaya. Bank ini terletak disamping jalan raya utama dan dekat pusat perbelanjaan, sehingga mudah diakses oleh kendaraan pribadi ataupun angkutan umum. Di samping kanan BSM KCP Wonocolo terdapat *mini market* yang ramai dengan pengunjung dan di samping kiri terdapat bengkel mobil yang cukup besar, sehingga BSM KCP Wonocolo terletak di tempat yang strategis karena banyak terdapat masyarakat yang melakukan kegiatan ekonomi. Selain itu, BSM KCP Wonocolo memiliki lahan parkir yang lumayan luas dan pengamanan dari *security* sehingga nasabah merasa aman jika meninggalkan kendaraannya di luar.

BSM KCP Wonocolo Surabaya menempati ruko dengan tiga lantai dan dekorasi yang didominasi oleh warna hijau. Lantai pertama berfungsi sebagai *frontliner* yang terdiri dari: *security, teller, customer service,* kantor *back office,* dan *operasional officer.* Jika nasabah melakukan transaksi seperti membuka rekening, menabung, mengambil uang, pencairan cek, kliring, dan pembayaran angsuran dilakukan di lantai pertama dibantu *teller* dan *customer service*. Sedangkan lantai kedua terdiri dari: ruang pimpinan cabang, ruang meeting, dan ruang gadai emas BSM, dan *marketing* bank. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan akan diarahkan ke *teller* untuk menuju lantai dua untuk wawancara langsung dengan *marketing* BSM KCP Wonocolo dan lantai tiga terdiri dari: ruang warung mikro BSM, *Sharia Funding Executive,* mushola, dan gudang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gadai emas syariah dan warung mikro di BSM KCP Wonocolo belum dioperasikan sehingga ruangan lantai tiga masih kosong, dan unit kerja untuk produk tersebut belum tersedia di BSM KCP Wonocolo.

Tujuan dibentuknya PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya adalah untuk meningkatkan pasar syariah di Indonesia khususnya di wilayah Surabaya dan sekitarnya, disamping itu sebagai lembaga keuangan yang mempunyai peranan yang sangat penting PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo juga mempunyai peranan guna meningkatkan taraf ekonomi masyarakat di wilayah Surabaya melalui beberapa program diantaranya yaitu penyaluran kredit yang sesuai syariat Islam kepada masyarakat sekitar, juga aktif melakukan sosialisasi tentang perekonomian syariah yang sesuai syariat Islam. Melakukan pembinaan dan pelatihan-pelatihan kepada pengusaha kecil dan menengah mengenai cara dan manajemen usaha guna meningkatkan usaha dan pendapatannya yang sesuai syariat Islam.

Adapun produk-produk yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya meliputi:[6] Pertama Produk Simpanan Dana, produk simpanan dana ini terdapat macam-macamnya antara lain: Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati, BSM Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Prinsip yang digunakan adalah berdasarkan prinsip syariah mudharabah muthlaqah, BSM Tabungan Simpatik adalah tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat

[6] Bank Syariah Mandiri, " Consumer Banking", dalam http://www.syariahmandiri.co.id, diakses pada 25 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang disepakati, BSM Tabungan Investasi Cendekia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Akad ini berdasarkan prinsip syariah mudharabah muthlaqah, BSM Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah, BSM Tabungan Mabrur Junior adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah putra putri anda, BSM Tabungan Dollar adalah tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM, BSM Tabungan Kurban adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu nasabah dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Pelaksanaannya bekerja sama dengan Badan Amil Qurban, BSM Tabungan Pensiun adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT. Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

Produk kedua, BSM KCP Wonocolo yaitu BSM Giro, BSM Giro ini juga terdapat macam-macamnya, antara lain:[7] BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah, BSM Giro Vallas adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah, BSM Giro Singapore Dollar adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Singapore

[7] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah, BSM Giro Euro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Singapore Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah.

Produk ketiga, BSM KCP Wonocolo yaitu BSM Deposito, BSM Deposito ini terbagi menjadi dua meliputi BSM Deposito adalah Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah dan BSM Deposito Vallas adalah Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah.[8]

Produk keempat, BSM KCP Wonocolo yaitu Syariah Mandiri Pembiayaan Konsumen yang terdiri dari beberapa model pembiayaan meliputi:[9] BSM Implan adalah pembiayaan konsumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara kelompok, Pembiayaan Alat-alat Kedokteran adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional dibidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran, Pembiayaan Edukasi BSM adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/perguruan tinggi/lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran baru berikutnya dengan akad ijarah, Pembiayaan Dana Berputar adalah pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya bisa dilakukan sewaktu-waktu sesuai kebutuhan riil nasabah, Pembiayaan Kepada Pensiunan adalah penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada

[8] Ibid.,
[9] Bank Mandiri Syariah, "Pedoman Pembiayaan Buku II", dalam Manual Instruktur kerja, 2008, PO.II H

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan dengan memotong uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah, Pembiayaan Umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah seperti namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan akad ijarah, Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan Untuk Para Anggotanya adalah penyaluran pembiayaan kepada/melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, dengan sistem murabahah, Pembiayaan Talangan Haji adalah pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/seat haji dan pada saat pelunasan BPIH, BSM customer Network Financing disebut BSM-CNF adalah fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada Nasabah (agen, dealer, dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/inventory barang dari Rekanan (ATPM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan bank.

Pembiayaan Griya BSM optima adalah pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumer) yang telah bersertifikat, baik baru maupun bekas di lingkungan developer maupun non developer, dan memungkinkan bagi Nasabah untuk menambah fasilitas pembiayaannya guna pemenuhan kebutuhan konsumer lainnya sepanjang DSR dan coverage atas agunannya masih

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengcover total pembiayaannya, Pembiayaan Griya BSM bersubsidi adalah pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah. Akad yang digunakan adalah akad murabahah, dan yang terakhir Pembiayaan Kendaraan Bermotor, merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah.

Produk kelima yang dimiliki BSM KCP Wonocolo yaitu Produk Jasa antara lain:[10] jasa pembuatan BSM Card adalah sarana untuk melakukan transaksi penarikan, pembayaran, dan pemindah bukuan dana pada ATM BSM, ATM Mandiri, jaringan ATM Prima-BCA dan ATM Bersama, serta ATM Bankcard. BSM Card juga berfungsi sebagai kartu Debit yang dapat digunakan untuk transaksi belanja di seluruh merchant yang menggunakan EDC Prima-BCA, BSM Sentra Bayar adalah layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan, BSM SMS Banking adalah produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan, BSM Net Banking adalah produk layanan perbankan berbasis teknologi internet yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan, Pembiayaan Melalui Menu Pemindah Bukuan di ATM (PPBA), Layanan pembayaran institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM. Akad yang digunakan adalah wakalah wal ujrah. Akad wakalah wal ujrah adalah akad yang memberikan kewenangan bagi bank untuk mewakili nasabah dalam melakukan pembayaran tagihan-tagihannya. Atas jasanya, bank diberikan upah (yang disebut Ujrah), BSM Jual Beli Vallas adalah pertukaran mata uang

[10] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah, BSM Electronic Payroll adalah pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini Bank Syariah Mandiri secara mudah, aman dan fleksibel, Transfer Uang Tunai adalah layanan BSM Transfer Uang Tunai untuk mengirim uang tunai kepada sanak saudara atau rekan bisnis Anda di seluruh pelosok negeri dengan mudah dan aman.

Uang tetap dapat dikirim meskipun di lokasi tersebut belum tersedia layanan perbankan, BSM Transfer Lintas Negara Western Union adalah jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang secara cepat (*real time on line*) yang dilakukan lintas negara atau dalam satu negara (domestik), BSM Kliring adalah penagihan warkat bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring, BSM Inkaso adalah penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah, BSM Intercity Clearing adalah jasa penagihan warkat (cek/bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima danan hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya, RTGS (Real Time Gross Setllement) adalah jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara real time. Hasil transfer ekfektif dalam hitungan menit, Transfer Dalam Kota (LLG) adalah Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal, BSM Transfer Vallas adalah transfer valas terdiri dari: 1) Transfer keluar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM kepada bank lain baik dalam maupun luar negeri dan 2) Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri ke

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

nasabah BSM, BSM Pajak Online yang memberikan kemudahan kepada wajib pajak untuk membayar kewajiban pajak (bukan dalam rangka pembayaran pajak import) secara otomatis dengan mendebet rekening atau secara tunai, BSM Pajak Import yang memberikan kemudahan kepada importir untuk membayar pajak barang dalam rangka import secara on-line sebagai syarat untuk mengeluarkan barangnya dari gudang kantor bea dan cukai, BSM Referensi Bank adalah Surat Keterangan yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu, BSM Standing Order adalah fasilitas kemudahan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang dalam transaksi financialnya harus memindahkan dari suatu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.

Produk terakhir yang dimiliki BSM KCP Wonocolo yaitu produk investasi. Produk investasi meliputi: Reksadana, adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam Portofolio Efek oleh Manajer Investasi. Berdasarkan Undang-Undang No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal, Reksa Dana dapat berbentuk Perseroan Tertutup atau Terbuka dan Kontrak Investasi Kolektif. Bentuk hukum Reksa Dana yang dipasarkan melalui Bank Syariah Mandiri adalah Kontrak Investasi Kolektif, Sukuk Negara Ritel, adalah Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara) yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui Agen Penjual di Pasar Perdana dalam negeri.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wonocolo Surabaya[11]

a. Visi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wonocolo Surabya

Visi BSM KCP Wonocolo Surabaya adalah Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha.

b. Misi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wonocolo Surabaya

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, BSM KCP Wonocolo memiliki beberapa misi, antara lain: 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata–rata industri yang berkesinambungan, 2) Mengutamakan penghimpunan dana konsumer dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, 3) Merekrut dan Mengembangkan Pegawai Profesional dalam Lingkungan Kerja yang Sehat, 4) Mengembangkan nilai – nilai syariah universal, 5) Menyelenggarakan Operasional Bank sesuai standar perbankan yang sehat.

Dalam mewujudkan visi menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha, BSM melakukan peningkatan kualitas setiap karyawan dengan adanya beberapa budaya kerja diantaranya melakukan kegiatan internal kepegawaian berupa FDP (Forum Doa Pagi). FDP di BSM KCP Wonocolo dilaksanakan rutin setiap hari mulai dari jam 07.20 – 07.45, bertempat di lantai 1 kantor yang diikuti oleh seluruh karyawan. FDP diawali dengan doa bersama dan dilanjutkan dengan presentasi kinerja perusahaan mingguan, ataupun presentasi dari unit kerja yang ingin menginformasikan program kerja yang tengah dijalankan.[12]

---

[11] Bank Syariah Mandiri, " Tentang Kami", dalam http://www.syariahmandiri.co.id, diakses pada 25 Desember 2015.

[12] Tim Praktik Kerja Lapangan , *Laporan Kerja Lapangan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wonocolo Surabaya,* 28.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Untuk menerapkan misi dengan mengutamakan penghimpunan dana murah di BSM KCP Woonocolo diwujudkan dengan adanya kantor kas bank yang berada di STIE Mahardika Surabaya yang berlokasi di jalan Wisata Mananggal 42 A Surabaya. Kantor kas BSM KCP Wonocolo merupakan bentuk kerja sama dalam mengutamakan dana murah yang melayani pembayaran SPP bulanan mahasiswa, pendaftaran mahasiswa baru, dan segala aktivitas kemahasiswaan lainnya;

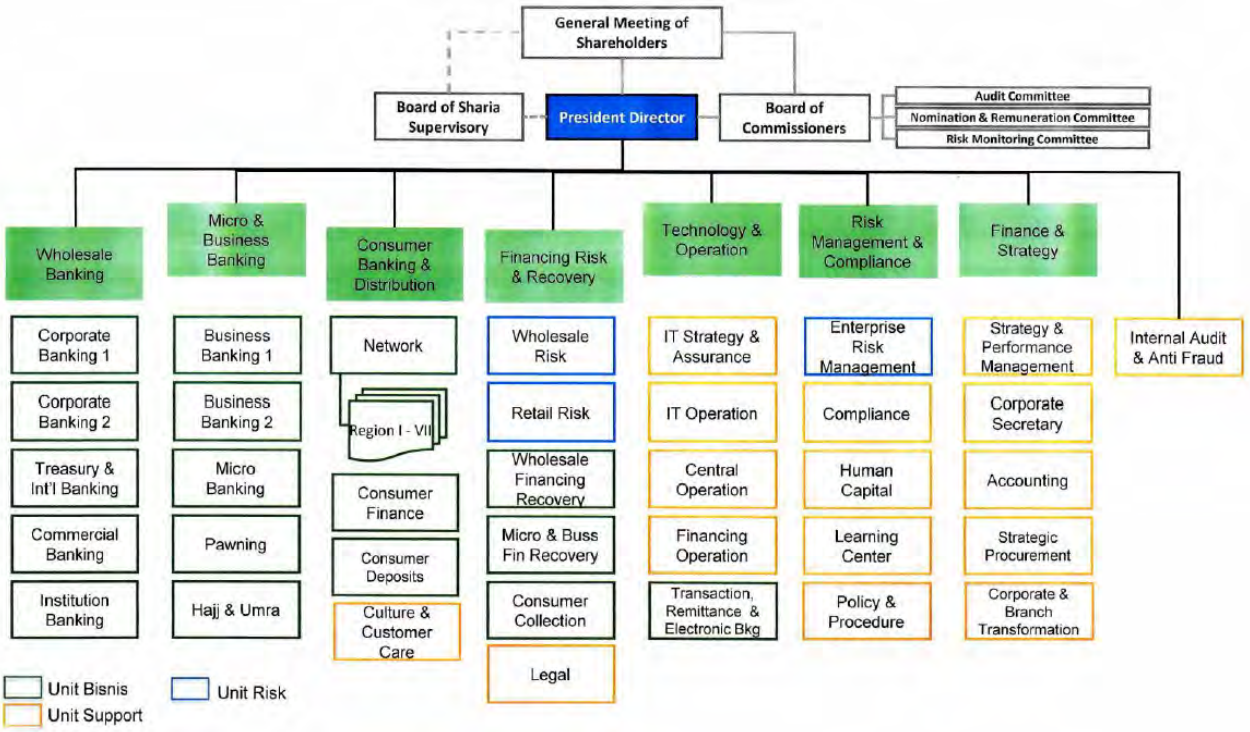
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wonocolo Surabaya

Struktur organisasi adalah susunan dan hubungan antara tiap bagian baik secara posisi maupun tugas yang ada di perusahaan untuk menjalankan kegiatan operasional demi mencapai tujuan.[13] Struktur organisasi merupakan bagian penting dalam suatu perusahaan dalam menjelaskan pembagian kerja. Begitu juga dengan BSM kantor cabang pembantu Wonocolo Surabaya, di BSM KCP Wonocolo Surabaya struktur organisasinya dapat dilihat dalam bagan berikut:[14]

[13] Wikipedia, "Struktur Organisasi" dalam http://id.wikipedia.org/wiki/Struktur_organisasi diakses pada 26 Desember 2015.
[14] Bank Syariah Mandiri, " Bagan Organisasi", dalam http://www.syariahmandiri.co.id, diakses pada 25 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Struktur Organisasi Kantor Pusat Bank Syariah Mandiri

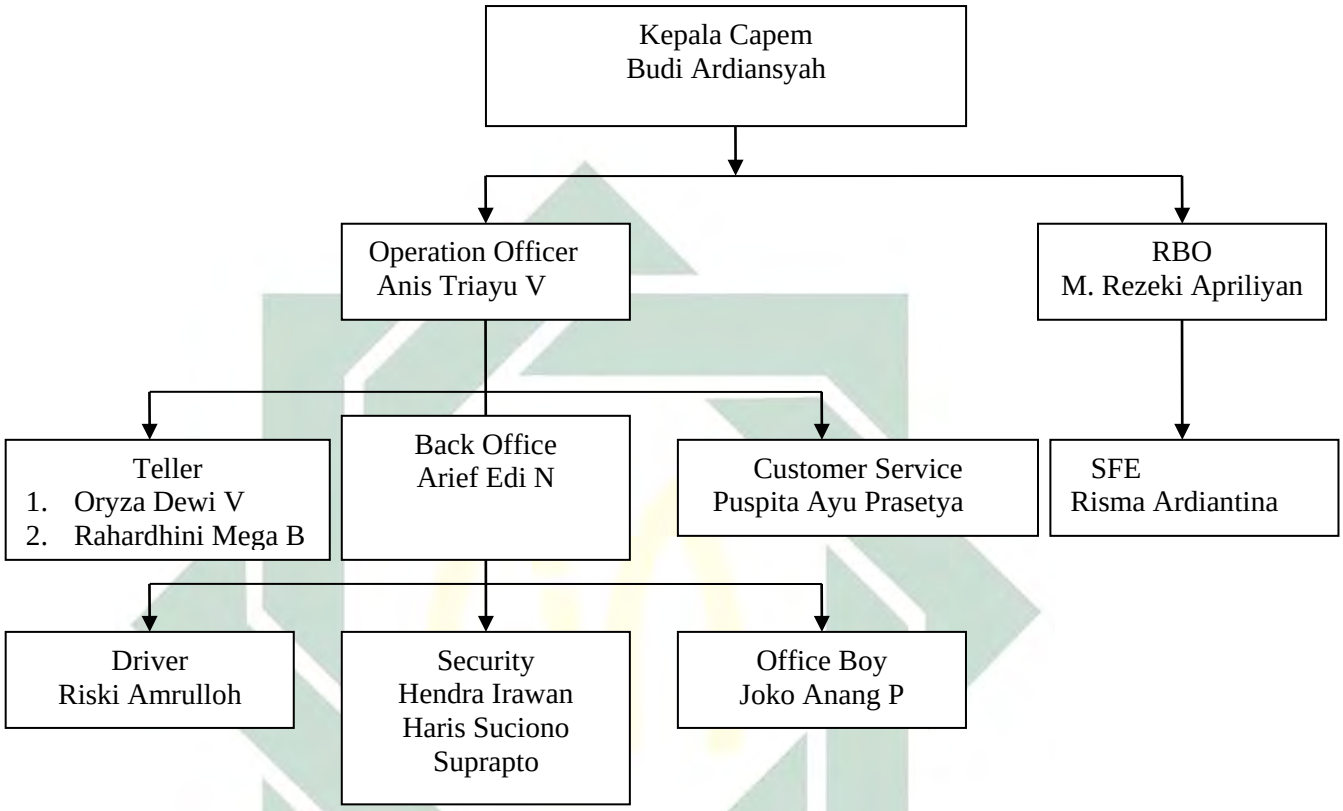


Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri, 2015

Gambar 1.1: Struktur Organisasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya[15]



Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri, 2015

Gambar 1.2: Struktur Organisasi KCP Wonocolo Surabaya

Di BSM KCP Wonocolo Surabaya terdiri dari beberapa *Job Description* untuk karyawannya.[16] Piha-pihak tersebut terdiri dari:

[15] Arief Edi N (Karyawan *Back Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *arsip data* ,Surabaya 13 November 2015.
[16] PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, "Uraian Jabatan", dalam Pedoman Organisasi. Berlaku 01 Januari 2008.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a) Kepala Kantor Cabang Pembantu (Sub Branch Manager)

Tugas utama kepala kantor cabang pembantu adalah memimpin dan mengelola, mengawasi/ mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi Cabang Pembantu/ mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran, operasional dan layanan Cabang Pembantu, mencapai target yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Tanggung jawab utama memastikan tercapainya target bisnis Cabang Pembantu, melitputi pendanaan, pembiayaan, fee based dan laba bersih baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Sedangkan dalam hal pembiayaan kepala kantor cabang memutuskan layak tidaknya suatu pembiayaan.

b) Retail Banking Officer (RBO)

Tugas utama RBO adalah merealisasikan target pembiayaan, pendanaan, dan fee based income yang didistribusikan oleh Kepala Cabang Pembantu. Salah satu tanggung jawab utama menindaklanjuti persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan nasabah.

c) Operational Officer (OO)

Tugas utama OO adalah memastikan kepatuhan aktivitas operasional Cabang Pembantu, mengelola kegiatan operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan pencapaian target di bidang operasional Cabang Pembantu. Salah satu tanggung jawab utamanya adalah memastikan dan mengelola semua kegiatan administrasi, dokumentasi dan kewajiban pelaporan dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Customer Service Representatif (CSR)

Tugas utama adalah melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan kepada nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan. Tanggung jawab utama memberikan informasi produk dan jasa Bank kepada nasabah serta memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.

e) Teller

Tugas utama teller adalah melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, pengambilan/ penyetoran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar layanan Bank. Sedangkan salah satu tanggung jawab teller yaitu melakukan transaksi tunai dan non-tunai sesuai dengan ketentuan SOP.

f) Pelaksana *Back Office*

Back Office merupakan bagian yang menangani pencairan pembiayaan nasabah dan pembayaran angsuran nasabah sampai dengan pelunasan pembiayaan.

B. Pembiayaan Murabahah di KCP Wonocolo Surabaya

Pembiayaan *murābaḥah* di BSM KCP Wonocolo merupakan salah satu produk unggulan dari pembiayaan yang ada. Hal ini dikarenakan di BSM KCP Wonocolo untuk produk pembiayaan hanya ada dua produk, yaitu pembiayaan *murābaḥah* dan pembiayaan musharakah, sedangkan produk gadai dan warung mikro belum dijalankan meskipun tempatnya telah tersedia. Seperti yang disampaikan oleh retail banking officer (RBO) berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "BSM KCP Wonocolo mempunyai dua produk pembiayaan, pembiayaan murabahah sama pembiayaan musyarakah. Tapi produk murabahah yang lebih banyak diminati oleh nasabah daripada produk pembiayaan musyarakah. Pembiayaan *murābaḥah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya terdapat dua kategori, yaitu pembiayaan *murābaḥah* produktif dan konsumtif. Pembiyaan *murābaḥah* produktif meliputi pembelian untuk keperluan usaha nasabah yang nantinya menghasilkan pendapatan nasabah, sedangkan *murābaḥah* konsumtif meliputi Pembiayaan Griya BSM dan Pembiayaan Griya BSM optima untuk kebutuhan konsumsi nasabah."[17]

Pembiayaan *murābaḥah* sebagai produk pembiayaan yang paling diminati nasabah di BSM KCP Wonocolo, dengan jumlah nasabah paling banyak diantara produk pembiayaan yang ada, maka sebelum nasabah melakukan pembiayaan perlu mengetahui mekanisme pembiayaan *murābaḥah* terlebih dahulu. Tahap pertama, pengajuan pembiayaan di BSM KCP Wonocolo Surabaya adalah calon nasabah menyampaikan tujuan dan kebutuhan nasabah kepada *security*. Selanjutnya security akan mengarahkan nasabah kepada *customer service* untuk penjelasan lebih lanjut. Apabila nasabah telah mengerti dan menyiapkan segala dokumen yang dibutuhkan untuk proses pembiayaan, maka *costumer service* akan mengarahkan nasabah untuk menemui *Retail Banking Officer.* Sebagaimana yang disampaikan oleh *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo berikut:

> " Ketika ada nasabah datang ingin melakukan pembiayaan saya tanya dulu nasabah perlu apa, lalu nasabah bilang ingin kredit, setelah itu saya jelaskan perbedaan kredit konvensional dengan pembiayaan di bank syariah. Setelah saya jelaskan pembiayaan syariah saya tanya tujuan melakukan kredit untuk apa, karena kami tidak bisa langsung memberi tanpa tahu tujuan, dalam syariah kan seperti itu tidak bisa langsung kami terima, setelah tahu tujuan dan nasabah menjelaskan keinginanya kita tahu berapa dana yang dibutuhkan."[18]

Produk pembiayaan di BSM KCP Wonocolo terdiri dari dua macam yaitu pembiayaan *murābaḥah dan musyarakah*. Namun yang lebih

[17] Rezeki Aprillian (Karyawan Retail Banking Officer BSM KCP Wonocolo Surabaya), *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2015.
[18] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diunggulkan ketika ada nasabah yang membutuhkan dana adalah pembiayaan *murābaḥah,* pembiayaan *murābaḥah* seperti apa yang disampaikan oleh *Retail Banking Officer* (RBO) dan didukung oleh data yang disampaikan oleh *Back Officer* memiliki klasifikasi tujuan yang bermacam-macam. Tujuan tersebut antara lain diperuntukkan pembiayaan multiguna, pembelian kendaraan bermotor, renovasi rumah, pembelian rumah, dan tujuan lain-lain.

"Pembiayaan murabahah kami punya beberapa penawaran seperti untuk renovasi rumah, beli kendaraan bermotor, pembelian rumah, untuk multiguna, dan ada juga untuk pembiayaan selain keperluan itu, tergantung nasabah butuhnya apa nanti saya arahkan mbak. "[19]
"Pembiayaan disini ada dua macam mbak, tapi yang banyak nasabahnya dipembiayaan *murābaḥah* ada 158 nasabah dengan tujuan untuk beli rumah, renovasi rumah, beli kendaraan bermotor, untuk multiguna dan biasanya untuk keperluan lain juga. Kalau pembiayaan musyarakah cuma 10 nasabah."[20]

Retail Banking Officer (RBO) menjelaskan macam-macam tujuan nasabah melakukan pembiayaan *murābaḥah* dan RBO telah menjelaskan mekanisme pembiayaan syariah*, Retail Banking Officer* (RBO) mengarahkan nasabah dengan memperkenalkan produk pembiayaan *murābaḥah,* seperti apa yang disampaikan oleh *Retail Banking Officer* (RBO) BSM KCP Wonocolo Surabaya berikut:

"Kalau saya sudah tahu tujuan pembiayaan dan nasabah sudah paham apa yang saya jelaskan, saya arahkan pengenalan pembiayaan *murābaḥah,* seumpama nasabah menginginkan pembiayaan untuk pembangunan kamar kos lagi maka itu merupakan pembiayaan investasi usaha dengan akad *murābaḥah.* Akad *murābaḥah* dipergunakan dalam pembelian bahan material untuk pembangunan kos tapi tidak jasa untuk membangunkannya. Setalah itu saya jelaskan mengenai angsurannya berapa dan bagaimana, margin, dan jangka waktu pembiayaan baru saya tanya nasabah dia oke apa tidak kalau oke lanjut tahap berikutnya."[21]

---

[19] Ibid.,
[20] Arief Edi N (Karyawan *Back Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2016.
[21] Rezeki Aprillian (Karyawan, *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2016 .

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam melakukan pembiayaan *murābaḥah* BSM KCP Wonocolo Surabaya memiliki prosedur yang dinyatakan dalam SOP. Standar tersebut sebagai pegangan *marketing* atau yang di sini disebut *Retail Banking Officer* (RBO) dalam menjelaskan mekanisme pembiayaan *murābaḥah.* Dalam praktiknya, BSM KCP Wonocolo Surabaya memiliki beberapa ketentuan yang harus diketahui dan dipenuhi oleh nasabah sebelum melakukan pembiayaan. Ketentuan-ketentuan tersebut antara lain, syarat-syarat permohonan, jangka waktu pembiayaan, jenis barang yang diterima sebagai agunan, dan batasan pemberian pembiayaan.[22]

Jangka waktu yang diberikan bank kepada nasabah dalam pembiayaan *murābaḥah* mulai dari 1 tahun sampai dengan 5 tahun. Jangka waktu itu disesuaikan dengan besarnya jumlah pembiayaan yang diajukan nasabah. Sedangkan untuk jaminan yang dapat diterima sebagai agunan adalah BPKB, dan sertifikat seperti SHM, SHGB.

Syarat berikutnya, nasabah harus mempunyai buku rekening BSM untuk pencairan dana pembiayaan. Berdasarkan pada ketentuan Bank Syariah Mandiri pusat batasan pemberian pembiayaan di BSM KCP Wonoclo Surabaya yang dapat diberikan mulai dari Rp. 1.500.000 sampai dengan Rp. 100.000.000. hal ini dapat diketahui berdasarkan pemaparan RBO berikut:

> "Limit pembiayaan disini sampai Rp. 100.000.000,- kalau dibawah seratus juta cukup tanda tangan pimpinan cabang sini saja, tapi kalau di atas Rp.100.000.000,- seperti Rp. 1.000.000.000 ,- perlu diajukan ke kantor wilayah."[23]

---

[22] Divisi Pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri, *"Pedoman Pembiayaan",* (Jakarta: PT. Bank Syariah Mandiri, 2008), PO.II.E.

[23] Rezeki Aprillian (Karyawan, *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2016 .

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Untuk mendapatkan persetujuan pembiayaan, nasabah mengikuti prosedur pembiayaan *murābaḥah* di BMS KCP Wonocolo Surabaya dengan mengajukan formulir permohonan pembiayaan *murābaḥah* yang telah disediakan oleh bank, selain mengajukan formulir permohonan pembiayaan juga disertai dengan menyerahkan data perorangan atau data perusahaan (untuk nasabah perusahaan) yang sesuai dengan kebijakan PT Bank Syariah Mandiri Wonocolo Surabaya yang terdiri dari: foto copy izin usaha yang terdiri dari :[24] SIUP, SITU, tanda daftar perusahaan (TDP) dan SIUJK, akta pendirian perusahaan oleh Kemenkumham yang berguna untuk melihat legalitas suatu perusahaan atau badan usaha yang legal menurut hukum yang berlaku di Indonesia dengan usaha minimal berjalan 2 tahun, foto copy KTP/SIM/Passport pengurus dan pemegang saham, foto copy NPWP untuk perorangan maupun perusahaan dengan pembiayaan di atas Rp. 50.000.000, foto copy buku tabungan terkhir selama 3 bulan atau neraca laba/rugi 3 tahun terakhir untuk nasabah perusahaan, surat pernyataan suami/istri, foto copy surat nikah (untuk nasabah yang sudah menikah) atau surat keterangan lajang dari kelurahan (untuk nasabah yang belum menikah), foto copy slip gaji 3 bulan terakhir untuk pegawai atau nasabah golongan berpenghasilan tetap, foto copy legalitas jaminan yang akan dijaminkan untuk pembiayaan yang diinginkan oleh nasabah antara lain, foto copy SHM, SHGB, IMB, SPPT dan STTS pajak. Seperti apa yang disampaikan *marketing* BSM KCP Wonocolo Surabaya berikut:

"Kalau nasabah oke dengan pembiayaan yang saya jelaskan, nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan ke bank disertai dengan

[24] Divisi Pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri, *"Pedoman Pembiayaan",* PO.II.E.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

persyaratan data nasabah, seperti foto copy KTP, surat nikah, slip gaji, NPWP untuk nasabah perorangan untuk NPWP juga hanya pada pembiayaan limit tertentu saja kalau sekitar Rp. 1.000.000,00 lebih gitu tidak pakai NPWP, kalau yang perusahaan menyiapkan SIUP, SITU TDP mbak."[25]

Mengenai ketentuan-ketentuan di atas pihak biasanya bank menjelaskan langsung mengenai ketentuan tersebut kepada nasabah dan langsung diarahkan pada RBO.[26] Apabila nasabah sudah memahani penjelasan yang diberikan oleh CS dan bersedia memenuhi ketentuan, maka pihak bank akan melakukan tahapan-tahapan berikutnya. Proses pembiayaan terdiri dari beberapa tahapan. Dimulai dari proses pengajuan pembiayaan, pembayaran pembiayaan, perpanjangan pembiayaan, dan lelang barang agunan jika terjadi macet dalam pembayaran pembiayaan dan nasabah tidak koopepratif.

Dengan mengajukan surat permohonan tidak berarti langsung mendapat pembiayaan, perlu adanya analisa terlebih dahulu untuk mengetahui tingkat keseriusan nasabah, karena proses menilai keabsahan dari dokumen membutuhkan waktu yang lama maka RBO menyarankan agar nasabah sabar dan menunggu beberapa hari kurang lebih satu minggu tergantung dari besaran pembiayaan yang diajukan. RBO selain melihat dari kelengkapan dokumen juga akan melakukan kunjungan langsung ke tempat nasabah dan membuat nota analisa. Analisa dilakukan dengan berbagai cara, seperti apa yang disampaikan oleh kepala Cabang Pembantu BSM Wonocolo sebagai berikut:

"Untuk analisa penerimaan pembiayaan kami lakukan dengan prinsip 5C, *character, capacity, collateral, capital*, dan *condition*. Tapi yang lebih

[25] Rezeki Aprillian (Karyawan, *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2016 .
[26] Ayu Prasetya (Karyawan CS), *Wawancara*, Surabaya, 11 Januari 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ditekankan *character, capacity, collateral* karena ini langsung berdampak pada nasabah dan bank."[27]

Character seseorang dapat dilihat dari BI *checking* dan wawancara dengan keluarga, saudara, ataupun tetangga orang bersangkutan yang dilakukan oleh petugas pembiayaan. Pada BI *checking* terdapat data orang tersebut mendapat fasilitas dari bank mana saja, bagaimana kualitaas pembayarannya, jumlah sisa angsuran pembiayaan, dan tanggal jatuh tempo pembayaran angsuran. Sebagaimana penjelasan pimpinan cabang berikut:

"Bank sangat berhati-hati dalam memberi pembiayaan, misalkan ya ada nasabah mau pembiayaan dengan jaminan yang sangat besar, tapi waktu dicek di BI checking ternyata nasabah bermasalah di bank lain, kita ya ndak berani beri dia pembiayaan mbak, takutnya nanti di character, kalau sudah character seseorang susah diubah mbak."[28]

Sedangkan untuk capacity atau kemampuan seseorang dapat dilihat dari slip gaji dan laporan keuangan perusahaan jika nasabahnya adalah perusahaan. Sebagaimana yang disampaikan pimpinan cabang berikut:

"*Capacity* kita lihatnya dari slip gaji sama laporan keuangan perusahaan. Mampu tidak kira-kira orang itu membayar angsuran sejumlah sekian dengan pendapatan orang tersebut, jangan sampai nanti diberi pembiayaan sekian juta dengan angsuran sekian tapi ternyata gajinya tidak mencukupi."[29]

Adapun collateral disesuaikan dengan kebijakan bank masing-masing. *Collateral* dinilai berdasarkan beberapa pendekatan diantaranya: pendekatan harga pasar dan metode pendekatan biaya. Adapun jumlah pembiayaan yang dapat dicairkan oleh bank kisaran 70-80 persen dari nilai agunan. Analisa tidak hanya character, capacity, dan collateral , namun juga ditekankan kepada jenis usaha nasabah. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh pimpinan berikut:

---

[27] Budi Ardiansyah (Pimpinan Cabang Pembantu BSM KCP Wonocolo Surabaya), *wawancara,* Surabaya, 13 Januari 2016.
[28] Ibid.,
[29] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Setelah menganalisa agunan, kita juga masih selektif sekali dalam memilih usaha. Pertama usaha tersebut harus benar-benar sesuai dengan syariat islam, misalkan kita tidak akan menyetujui pembiayaan untuk membangun hotel. Kedua, melihat produktivitas usaha tersebut ke depan. Kita juga tidak memberi pembiayaan pada usaha seperti warnet, karena ke depan warnet tidak akan seramai seperti sekarang, sekarang saja warnet mengandalkan game online. Beberapa tahun ke depan banyak orang malas keluar, semua sudah ada gadget canggih. Hal ini untuk meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah dari awal."[30]

Hal yang sama juga disampaikan oleh *Retail Banking Officer* (RBO) sebagai berikut:

"Selain BI checking juga kita tanya sama orang-orang yang dekat dengan nasabah, misalkan ya nasabah ini punya usaha, nanti kita lihat jenis usahanya lalu kita tanya pada pembelinya, yang terpenting pada suppliernya sama karyawannya biar kita tahu sering nunggak ndak kalau bayar tanggungan."[31]

Analisa bukan akhir dari suatu pengajuan dapat diterima oleh pihak bank. Namun masih ada alur lagi yang harus dilakukan oleh *Retail Banking Officer* (RBO) dalam merealisasikan permohonan pembiayaan nasabah. Seperti yang disampaikan oleh RBO sebagai berikut:

"Setelah kita analisa, kita terbitkan nota analisa buat dipresentasikan ke komite pembiayaan yang ada di cabang."[32]

Dalam mengajukan pembiayaan tentunya tidak serta merta tanpa ada biaya, akan tetapi jika dokumen nasabah dan *supplier* sudah lengkap diterima oleh *marketing (Retail Banking Officer)* PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dan dianalisa kelayakan nasabah tersebut, pada saat itu nasabah dianjurkan untuk menyiapkan anggaran dana untuk biaya adminsitrasi pembiayaan yang diajukan, biaya administrasi senilai satu persen dari pembiayaan, biaya administrasi tersebut dilakukan diawal dan

[30] Ibid.,
[31] Rezeki Aprillian (Karyawan, *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *wawancara*, Surabaya 13 Januari 2016 .
[32] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak bisa dibiayai dari pemotongan pembiayaan, karena tidak sesuai dengan peruntukkan. Sehingga nasabah harus menyediakan dana diawal sebagai komitmen keseriusan nasabah melakukan pembiayaan. Dari hasil analisa pembiayaan oleh *marketing* tersebut akan dimintakan persetujuan pembiayaan kepada Kepala Cabang PT Bank Syariah Mandiri yang ada di Cabang Jemur Handayani (sesuai limit Cabang, jika melebihi limit maka akan diajukan persetujuan kepada Kepala Kanwil IV Surabaya ataupun kepada Kepala Divisi Konsumer), kemudian keluarlah Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3). Beserta dikeluarkannya Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) nasabah akan melengkapi dokumen lain yaitu surat pernyataan persetujuan istri dan menandatangani akad pembiayaan serta pengikatan agunan. Sebagaimana pemaparan RBO sebagai berikut:

> "Kalau sudah disetujui kita keluarkan surat persetujuan pembiayaan SP3 pada nasabah dengan ketentuan pembiayaan sekian angsuran sekian, jangka waktu sekian, margin dan juga angsuran. Selanjutnya tanda tangan nasabah untuk persiapan pengikatan jaminan akad pada notaris, berkas data agunan kita bawa ke notaris untuk akad setelah itu baru pencairan. Mengenai pengadaan barang terdapat dua ketentuan juga, ada yang menggunakan akad wakalah beserta *murābaḥah* secara bersamaan untuk mewakilkan bank dalam membeli barang kepada nasabah, namun jika seperti untuk beli rumah kita damping kita yang transfer uangnya ke supplier nasabah terima jadi rumah beserta dokumennya. "[33]

Prosedur berikutnya nasabah melakukan penandatanganan akad bersama pihak dari PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dan dilakukan pengikatan jaminan oleh Notaris rekanan yang ditunjuk oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya Loan Admin mendapatkan memo pencairan dari *marketing* untuk mencairkan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah yang dananya digunakan untuk membeli barang dari

[33] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

supplier yang diinginkan oleh nasabah.[34] Nasabah mendapatkan barang yang diinginkan dari proses jual beli (*murābaḥah*) tersebut dan mengangsur dana yang dipinjam selama waktu yang telah ditentukan dalam akad pembiayaan.

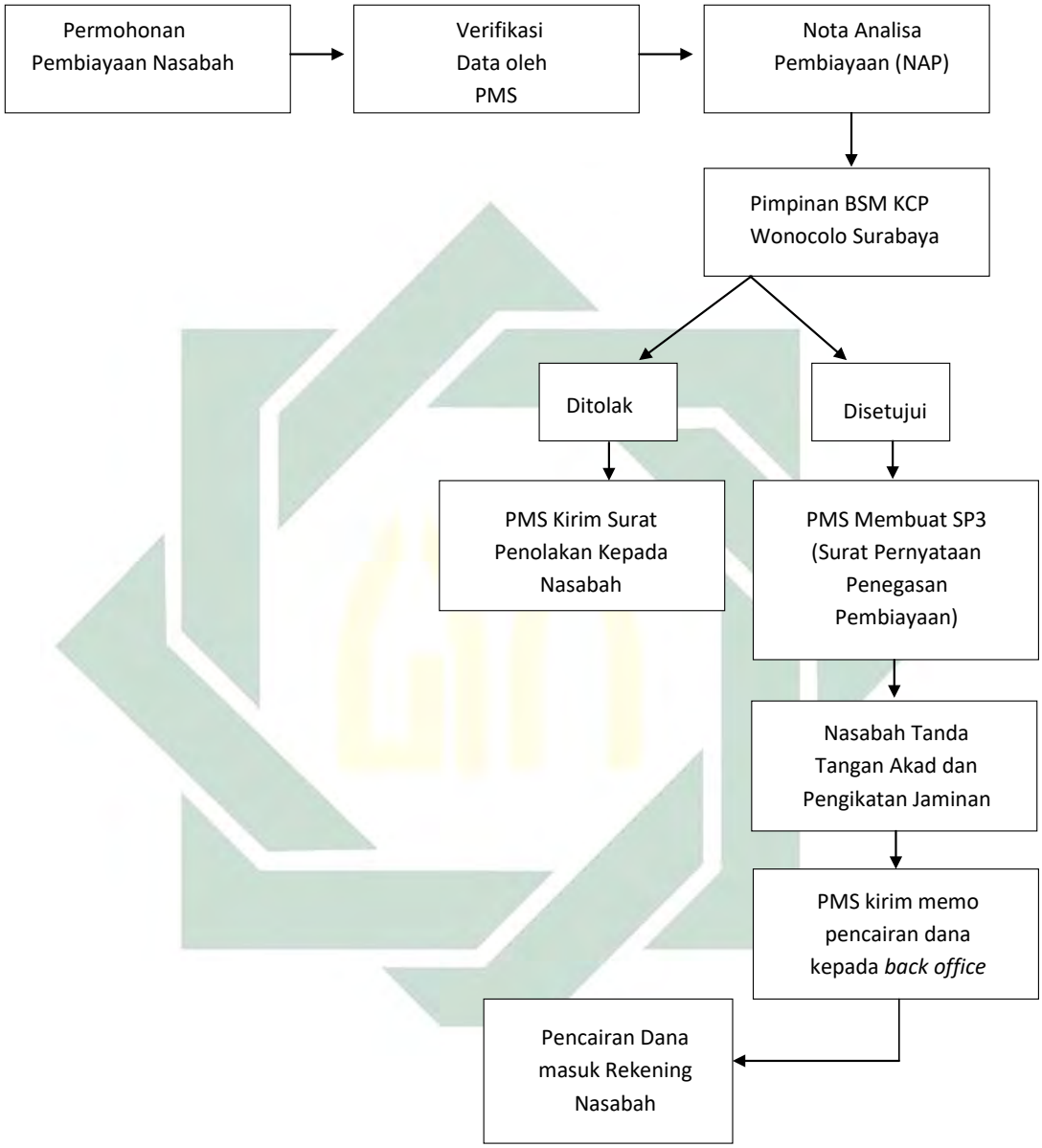
Atas nama PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya penjual mengirim barang kepada nasabah yang telah ditunjukkan oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dan nasabah menerima barang beserta dokumen perjanjian dari penjual atas nama PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya. Maka, yang terakhir kewajiban nasabah membayar barang tersebut kepada PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya sesuai dengan perjanjian awal (akad). Alur ini dapat dilihat dalam bagan berikut

[34] Divisi Pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri, *"Pedoman Pembiayaan",* PO.II.E.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 1.

Proses Pengajuan Pembiayaan sampai Pencairan Pembiayaan di BSM KCP Wonocolo Surabaya



Untuk jaminan, Bank Syariah Mandiri mensyaratkan berupa kelayakan usaha atau jaminan tambahan ataupun piutang. Jadi, jaminan tidak harus berupa barang yang dibeli oleh bank untuk nasabah. Untuk hal jaminan bila sudah di hak tanggungkan, maka Bank Syariah Mandiri mengusahakan agar dapat menjadi Kreditor Preference. Bila barang jaminan sudah dijaminkan kepada

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pihak lain, maka Bank Syariah Mandiri tidak dapat menerima barang tersebut sebagai jaminan.

Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dalam memberikan pembiayaan *murābaḥah* yang merupakan jual beli, tentunya ada yang didapatkan oleh bank, pendapatan bank dari proses ini disebut *margin*. Perlu dibedakan antara pendapatan dalam *murābaḥah* dengan pendapatan dari mudharabah dan musyarakah. Perbedaan tersebut terletak dalam peruntukkannya. Biasanya mudharabah dan musyarakah dilakukan pembiayaan terhadap modal kerja. Hasil dari pembiayaan ini disebut bagi hasil atau nisbah. Sedangkan prosesnya adalah bank membelikan sesuatu atas kebutuhan nasabah dalam bentuk barang. Barang ini digunakan oleh nasabah untuk mendukung dalam nasabah menjalankan usahanya. *Margin* yang dikenakan pada BSM KCP Wonocolo Surabaya yaitu 12% sampai 15% setahun. Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pelayanan kepada nasabah berupa pembiayaan *murābaḥah* memberikan margin dalam setiap pembiayaan yang dilakukan. Dalam menetapkan margin yang diberikan kepada nasabah ada faktor yang menjadi pertimbangan dari Bank Syariah Mandiri yaitu kemampuan nasabah dan kebijakan dari bank syariah mandiri, seperti yang disampaikan oleh RBO:

> "Misalnya harga suatu barang yang diinginkan oleh nasabah A untuk mendukung kegiatan usahanya senilai Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) maka bank memberikan pembiayaan *murābaḥah* kepada nasabah A. Bank membelikan barang tersebut untuk nasabah A, namun barang itu dihargai oleh bank senilai Rp. 115.000.000 (seratus lima belas juta rupiah). Dalam contoh ini bank menetapkan margin sebesar 15%. (Rp. 115.000.000 merupakan nilai gross yang terdiri atas harga pokok dan margin). Namun bila nantinya nasabah A mengalami usaha yang tidak lancar, bank dapat menurunkan margin tersebut. Kebijakan ini diambil bank berdasarkan kemampuan nasabah dan kebijakan bank itu sendiri."[35]

[35] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tahap kedua, pembayaran angsuran pembiayaan. Nasabah dalam melunasi pinjamannya dilakukan dengan cara angsuran, (sesuai engan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSNMUI/IV/2000 dan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/31/DPbS tentang Produk bank Syariah dan Unit Usaha Syariah) tentunya hal ini memberikan keringanan kepada nasabah. Pada BSM KCP Wonocolo Surabaya menerapkan pembayaran angsuran dengan system auto debet dari rekening nasabah pembiayaan bersangkutan. Bank akan mendebet rekening nasabah sesuai dengan akad telah disepakati. Sebagaimana yang disampaikan oleh nasabah pembiayaan berikut:

"Saya system pembayaran angsuran tiap bulannya via auto debet rekening. Jadi pihak bank biasanya menelpon kalau saya jatuh tempo dan saldo di rekening tidak mencukupkan untuk di debet."[36]

Model angsuran yang diterapkan pada BSM KCP Wonocolo Surabaya ada dua model, model angsuran tersebut dihitungkan oleh RBO dengan disaksikan nasabah yang nantinya RBO mengarahkan model angsuran mana yang cocok. Model angsuran yang pertama angsuran dengan *margin* tetap sehingga angsuran pokok ditambah dengan *margin* sebagai jumlah angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya oleh nasabah kepada bank. Model yang kedua yaitu dengan angsuran *margin* berjenjang. Biasanya dengan angsuran *margin* berjenjang akadnya jelas unntuk merealisasikan pembiayaan yang jumlahnya besar. Sebagaimana yang disampaikan oleh RBO berikut:

"Pembiayaan semakin lama itu kan besar dimargin, maka kita buat model angsuran tetap sama yang anuitas berjenjang. Kalau tetap saya kira untuk pembiayaan yang tidak besar bisa bayarnya, tapi kalau untuk pembiayaan yang nilainya besar harus disiasati mbak. Untuk mensiasati itu marginnya tidak disamakan tiap tahunnya. Bisa ditahun pertama marginnya 9% dulu, ditahun

[36] Nasabah Pembiayaan, Wawancara, Surabaya. 14 Januari 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ke kedua sampai kelima naik 12% untuk mensiasati kemampuan nasabah dalam membayar angsuran dengan harapan mungkin 2 tahun lagi pendapatannya bisa naik atau gajinya naik, apalagi gaji tiap tahun kan naik. Dua model tersebut kita tawarkan pada nasabah mana yang dipilih namun pihak bank akan mengarahkan mana yang sesuai dengan kondisi nasabah sehingga tidak menyusahkan nasabah dan pihak bank. Namun untuk model angsuran berjenjang kekurangan margin dilipatkan, misalnya 10% dulu lalu12%, lalu 16%. 16% tersebut merupakan tambahan lipatan kekurangan margin di awal, itu peraturan perusahaan."[37]

[37] Rezeki Aprillian (Karyawan, *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *wawancara*, Surabaya 13 Januari 2016 .

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Berikut merupakan contoh model pembiayaan yang diterapkan oleh BSM KCP Wonocolo Surabaya:

Gambar 1.

Model Angsuran Pembiayaan dengan Angsuran Tetap

Plafon Pembiayaan	Rp	50,000,000.00
Tanggal awal angsura		20 Oktober 2015
Tanggal akhir angsura		20 September 2018

Tenor (Bulan)	36	Marjin (ERR)	12.00%	Angsuran	
Tenor I	36	Marjin I	12.00%	Angsuran I	Rp1,660,715.49
Tenor II	0	Marjin II		Angsuran II	#DIV/0!
Tenor III		Marjin III		Angsuran III	#DIV/0!

Bulan ke-	Tanggal Pembayaran Angsuran	BSM				
		Angsuran Pokok	Angsuran Marjin	Angsuran (P + M)	Outstanding Pokok	ERR
					50,000,000.00	
1	20 Oktober 2015	1,160,715.49	500,000.00	1,660,715.49	48,839,284.51	12.00%
2	20 Nopember 2015	1,172,322.65	488,392.85	1,660,715.49	47,666,961.86	12.00%
3	20 Desember 2015	1,184,045.87	476,669.62	1,660,715.49	46,482,915.99	12.00%
4	20 Januari 2016	1,195,886.33	464,829.16	1,660,715.49	45,287,029.66	12.00%
5	20 Februari 2016	1,207,845.19	452,870.30	1,660,715.49	44,079,184.47	12.00%
6	20 Maret 2016	1,219,923.65	440,791.84	1,660,715.49	42,859,260.82	12.00%
7	20 April 2016	1,232,122.88	428,592.61	1,660,715.49	41,627,137.94	12.00%
8	20 Mei 2016	1,244,444.11	416,271.38	1,660,715.49	40,382,693.83	12.00%
9	20 Juni 2016	1,256,888.55	403,826.94	1,660,715.49	39,125,805.28	12.00%
10	20 Juli 2016	1,269,457.44	391,258.05	1,660,715.49	37,856,347.84	12.00%
11	20 Agustus 2016	1,282,152.01	378,563.48	1,660,715.49	36,574,195.82	12.00%
12	20 September 2016	1,294,973.53	365,741.96	1,660,715.49	35,279,222.29	12.00%
13	20 Oktober 2016	1,307,923.27	352,792.22	1,660,715.49	33,971,299.02	12.00%
14	20 Nopember 2016	1,321,002.50	339,712.99	1,660,715.49	32,650,296.52	12.00%
15	20 Desember 2016	1,334,212.53	326,502.97	1,660,715.49	31,316,084.00	12.00%
16	20 Januari 2017	1,347,554.65	313,160.84	1,660,715.49	29,968,529.35	12.00%
17	20 Februari 2017	1,361,030.20	299,685.29	1,660,715.49	28,607,499.15	12.00%
18	20 Maret 2017	1,374,640.50	286,074.99	1,660,715.49	27,232,858.65	12.00%
19	20 April 2017	1,388,386.90	272,328.59	1,660,715.49	25,844,471.75	12.00%
20	20 Mei 2017	1,402,270.77	258,444.72	1,660,715.49	24,442,200.97	12.00%
21	20 Juni 2017	1,416,293.48	244,422.01	1,660,715.49	23,025,907.49	12.00%
22	20 Juli 2017	1,430,456.42	230,259.07	1,660,715.49	21,595,451.08	12.00%
23	20 Agustus 2017	1,444,760.98	215,954.51	1,660,715.49	20,150,690.10	12.00%
24	20 September 2017	1,459,208.59	201,506.90	1,660,715.49	18,691,481.51	12.00%
25	20 Oktober 2017	1,473,800.68	186,914.82	1,660,715.49	17,217,680.83	12.00%
26	20 Nopember 2017	1,488,538.68	172,176.81	1,660,715.49	15,729,142.15	12.00%
27	20 Desember 2017	1,503,424.07	157,291.42	1,660,715.49	14,225,718.08	12.00%
28	20 Januari 2018	1,518,458.31	142,257.18	1,660,715.49	12,707,259.77	12.00%
29	20 Februari 2018	1,533,642.89	127,072.60	1,660,715.49	11,173,616.88	12.00%
30	20 Maret 2018	1,548,979.32	111,736.17	1,660,715.49	9,624,637.56	12.00%
31	20 April 2018	1,564,469.12	96,246.38	1,660,715.49	8,060,168.44	12.00%
32	20 Mei 2018	1,580,113.81	80,601.68	1,660,715.49	6,480,054.64	12.00%
33	20 Juni 2018	1,595,914.94	64,800.55	1,660,715.49	4,884,139.69	12.00%
34	20 Juli 2018	1,611,874.09	48,841.40	1,660,715.49	3,272,265.60	12.00%
35	20 Agustus 2018	1,627,992.83	32,722.66	1,660,715.49	1,644,272.76	12.00%
36	20 September 2018	1,644,272.76	16,442.73	1,660,715.49	0.00	12.00%
-	JUMLAH	50,000,000.00	9,785,757.66	59,785,757.66	-	-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 1.

Model Angsuran Pembiayaan dengan Angsuran anuitas Berjenjang

untuk diisi

Plafon Pembiayaan	Rp	50,000,000.00
Tanggal awal angsura		20 Oktober 2015
Tanggal akhir angsura		20 September 2018

Tenor (Bulan)	36	Marjin (ERR)	11.41%	Angsuran	
Tenor I	12	Marjin I	10.00%	Angsuran I	Rp1,613,359.36
Tenor II	12	Marjin II	12.00%	Angsuran II	Rp1,645,823.99
Tenor III	12	Marjin III	16.00%	Angsuran III	Rp1,680,687.21

Bulan ke-	Tanggal Pembayaran Angsuran	BSM				
		Angsuran Pokok	Angsuran Marjin	Angsuran (P + M)	Outstanding Pokok	ERR
					50,000,000.00	
1	20 Oktober 2015	1,196,692.69	416,666.67	1,613,359.36	48,803,307.31	10.00%
2	20 Nopember 2015	1,206,665.13	406,694.23	1,613,359.36	47,596,642.17	10.00%
3	20 Desember 2015	1,216,720.67	396,638.68	1,613,359.36	46,379,921.50	10.00%
4	20 Januari 2016	1,226,860.01	386,499.35	1,613,359.36	45,153,061.49	10.00%
5	20 Februari 2016	1,237,083.85	376,275.51	1,613,359.36	43,915,977.64	10.00%
6	20 Maret 2016	1,247,392.88	365,966.48	1,613,359.36	42,668,584.76	10.00%
7	20 April 2016	1,257,787.82	355,571.54	1,613,359.36	41,410,796.94	10.00%
8	20 Mei 2016	1,268,269.39	345,089.97	1,613,359.36	40,142,527.55	10.00%
9	20 Juni 2016	1,278,838.30	334,521.06	1,613,359.36	38,863,689.26	10.00%
10	20 Juli 2016	1,289,495.28	323,864.08	1,613,359.36	37,574,193.97	10.00%
11	20 Agustus 2016	1,300,241.08	313,118.28	1,613,359.36	36,273,952.90	10.00%
12	20 September 2016	1,311,076.42	302,282.94	1,613,359.36	34,962,876.48	10.00%
13	20 Oktober 2016	1,296,195.23	349,628.76	1,645,823.99	33,666,681.25	12.00%
14	20 Nopember 2016	1,309,157.18	336,666.81	1,645,823.99	32,357,524.07	12.00%
15	20 Desember 2016	1,322,248.75	323,575.24	1,645,823.99	31,035,275.31	12.00%
16	20 Januari 2017	1,335,471.24	310,352.75	1,645,823.99	29,699,804.07	12.00%
17	20 Februari 2017	1,348,825.95	296,998.04	1,645,823.99	28,350,978.12	12.00%
18	20 Maret 2017	1,362,314.21	283,509.78	1,645,823.99	26,988,663.90	12.00%
19	20 April 2017	1,375,937.36	269,886.64	1,645,823.99	25,612,726.55	12.00%
20	20 Mei 2017	1,389,696.73	256,127.27	1,645,823.99	24,223,029.82	12.00%
21	20 Juni 2017	1,403,593.70	242,230.30	1,645,823.99	22,819,436.12	12.00%
22	20 Juli 2017	1,417,629.63	228,194.36	1,645,823.99	21,401,806.49	12.00%
23	20 Agustus 2017	1,431,805.93	214,018.06	1,645,823.99	19,970,000.56	12.00%
24	20 September 2017	1,446,123.99	199,700.01	1,645,823.99	18,523,876.57	12.00%
25	20 Oktober 2017	1,433,702.19	246,985.02	1,680,687.21	17,090,174.38	16.00%
26	20 Nopember 2017	1,452,818.22	227,868.99	1,680,687.21	15,637,356.16	16.00%
27	20 Desember 2017	1,472,189.13	208,498.08	1,680,687.21	14,165,167.03	16.00%
28	20 Januari 2018	1,491,818.32	188,868.89	1,680,687.21	12,673,348.71	16.00%
29	20 Februari 2018	1,511,709.23	168,977.98	1,680,687.21	11,161,639.48	16.00%
30	20 Maret 2018	1,531,865.35	148,821.86	1,680,687.21	9,629,774.13	16.00%
31	20 April 2018	1,552,290.22	128,396.99	1,680,687.21	8,077,483.90	16.00%
32	20 Mei 2018	1,572,987.43	107,699.79	1,680,687.21	6,504,496.48	16.00%
33	20 Juni 2018	1,593,960.59	86,726.62	1,680,687.21	4,910,535.89	16.00%
34	20 Juli 2018	1,615,213.40	65,473.81	1,680,687.21	3,295,322.49	16.00%
35	20 Agustus 2018	1,636,749.58	43,937.63	1,680,687.21	1,658,572.91	16.00%
36	20 September 2018	1,658,572.91	22,114.31	1,680,687.21	0.00	16.00%
-	JUMLAH	50,000,000.00	9,278,446.80	59,278,446.80	-	-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Untuk mendapatkan perhitungan angsuran tersebut berasal dari gaji nasabah merupakan pegawai tetap swasta ataupun PNS atau dari hasil usaha. Model angsuran tersebut berdasarkan arahan *marketing,* dengan menganalisa kemampuan membayar nasabah setelah dikurangi dari angsuran yang dimiliki dan di BI *checking.* Pada BSM KCP Wonocolo Surabaya jika pembiayaan jumlahnya besar maka tenornya diperpanjang dan bisa jadi marginnya dikecilkan terlebih dahulu dengan harapan tahun berikutnya pendapatan nasabah mengalami kenaikan.

Selain dengan cara di atas, untuk menentukan pembiayaan beserta angsurannya dengan cara melihat Debt Service Ratio (DSR), yaitu maksimal kredit yang dapat diberikan bank atas dasar perbandingan besarnya angsuran kredit maksimal pendapatan calon nasabah. Misalnya pendapatan calon debitur yang diaksep bank Rp. 10.000.000/bulan, dengan DPR 40% maka angsuran kredit maksimaluntuk calon debitur adalah Rp. 10.000.000 X 40% = Rp. 4.000.000/bulan. Apabila angsuran perbulan dari limit kredit yang diajukan maksimal sama dengan Rp. 4.000.000, limit kredit kemungkinan dapat disetujui. Seperti yang disampaikan oleh RBO berikut:

"DSR atau Debt Service Rasio itu jumlah angsuran nasabah dibagi dengan jumlah pendapatan nasabah, itu sebagai dasar mampukah nasabah membayar jika mendapat pembiyaan. Maksimal DSR itu 40% sekarang sepertinya naik 50%. Kalau diatas itu biasanya kita turunkan plafonnya atau kita arahkan DP-nya harus besar dulu atau angsuran kita panjangkan. Bisa lima tahun nanti dipanjangkan lagi atau lima tahun tapi marginnya kita turunkan. Untuk *margin* kalau antara 1-5 tahun marginnya sekitar 11,5% tapi kalau diatas lima tahun 12% ketetapannya."[38]

Tahap ketiga, proses perpanjangan pembiayaan. Pembiayaan pada perbankan adakalanya tidak dapat dilunasi tepat waktu sebagaimana tercantum

[38] Rezeki Aprillian (Karyawan, *Retail Banking Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *wawancara*, Surabaya 13 Januari 2016 .

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam akad. Hal ini dikarenakan oleh kondisi keuangan nasabah yang sedang melemah. Oleh karena itu, BSM KCP Wonocolo Surabaya memberikan penawaran kepada nasabah apabila ditemui keadaan yang demikian. Selama nasabah masih bersedia diajak kerja sama maka BSM KCP Wonocolo Surabaya dapat melakukan perpanjangan pembiayaan. Masa perpanjangan dilakukan sampai keuangan nasabah kembali membaik. Hail itu sesuai dengan informasi dari RBO yang berkaitan dengan masa perpanjangan pembiayaan, beliau mengatakan:

"Kami selalu membantu nasabah. Kami menjelaskan kepada nasabah tentang pentingnya membayar tepat waktu, karena jika nasabah telah satu hari saja telat bisa masuk dalam kolektabilitas nasabah yang mempengaruhi BI checking nasabah dan akan malah mempersulit nasabah mendapat fasilitas di bank lain. Namun dengan catatan nasabah tersebut kooperatif, selama nasabah masih dapat diajak kerja sama kami akan mengupayakan segala cara mulai dari penjadwalan ulang pembiayaan nasabah sampai keuangan nasabah kembali lancar. Pokoknya kalau macet kita pendekatan persuasif dulu, macetnya karena apa, karena kadang orang itu ada kemauan membayar tapi kemampuannya tidak ada begitu sebaliknya, kita kembalikan pada nasabah mau tetap bayar terus atau dilelang jaminannya."[39]

Tahap keempat, lelang barang agunan jika terjadi macet dalam pembayaran pembiayaan dan nasabah tidak kooperatif. Penggolongan kualitas pembiayaan *murābaḥah* dikategorikan macet apabila, etrdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin yang telah melewati 150 hari.[40]

Dikategorikan macet apabila nasabah sudah tidak kooperatif, kemampuan nasabah untuk membayar angsuran sudah tidak ada, dan nasabah juga tidak ada usaha untuk melakukan pembayaran. Sehingga segala upaya restruktursasi yang dilakukan oleh bank tidak berhasil dan pembiayaan tetap berada dalam golongan macet. Lelang barang agunan adalah cara terakhir yang dilakukan oleh BSM KCP Wonocolo ketika nasabah sudah sudah tidak dapat

[39] Ibid.,
[40] Faturrahman Djamil, Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah…., 71.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memenuhi kewajibannya dan tidak ada usaha untuk memenuhi kewajiban tersebut. Pelaksanaan lelang sendiri memerlukan proses yang cukup lama. Hal ini dikarenakan lelang harus dilakukan secara terbuka untuk meminimalisasi adanya penentuan harga *fiktif* yang dilakukan oleh pihak-pihak tertentu. Sesuai dengan penyampaian dari RBO mengenai proses penjualan lelang berikut:

> "Lelang itu waktunya lama. Kita gak bisa asal lelang saja. Tempat dan waktu harus harus ditentukan dan dilakukan secara terbuka. Tidak bisa langsung lelang kemudian dihadiri orang-orang dalam sendiri. Kalau begitu nanti ada konspirasi harga. Misalnya harga barang agunan sebenarnya diluar 600 juta, nah karena lelang dilakukan diam-diam bisa jadi hanya 300 juta, sudah selisih 50% sendiri. Tinggal bilang ke nasabah laku sekian. Maka untung sudah dikantongi. Untuk itu prosedur lelang cukup memakan waktu agar menghindari hal-hal tersebut."[41]

Apabila barang agunan yang dilelang harga jualnya melebihi kewajiban nasabah, maka sisa dari penjualan dikembalikan kepada nasabah. Sisa penjualan tersebut dibayarkan paling cepat setelah pelaksanaan penjualan dengan cara mengkreditkan ke rekening nasabah. Tetapi apabila hasil penjualan barang agunan tersebut tidak mencukupi jumlah pembiayaan nasabah, maka kekurangannya tetap menjadi kewajiban nasabah.

C. Pendapatan Operasional Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya

Bank merupakan perusahaan profit oriented, untuk lembaga keuangan atau perusahaan yang *profit oriented*, pendapatan adalah unsur yang sangat penting karena semakin besar pendapatan yang diperoleh, semakin besar pula peluang suatu lembaga tersebut untuk mengembangkan usahanya. Pendapatan yang diperoleh juga akan mempengaruhi laba perusahaan atau lembaga keuangan tersebut. Pendapatan bank umum terdiri dari pendapatan operasional dan pendapatan non operasional. Pendapatan operasional merupakan

[41] Rezeki Aprilian, *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendapatan bank yang diperoleh dari usaha pokoknya yang meliputi pendapatan bunga, provisi komisi dan fee , pendapatan valuta asing. Seperti yang disampaikan oleh RBO:

"Pendapatan operasional BSM KCP Wonocolo berasal dari kegiatan usaha bank seperti margin dari pembiayaan sama FBI (Fee Based Income), FBI itu berasal dari biaya administrasi tabungan, bank garansi, transaksi atm, pokoknya selain dari pembiayaan. Kalau biaya operasional sudah dapat bagian dari pusat, biasanya 10% dari total keseluruhan pendapatan dan itu kita terima jadi."[42]

Suatu perusahaan dalam membuat produk tentunya memiliki segmentasi pasar. Segmentasi pasar dijadikan sebagai strategi oleh perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan secara efesien dan efektif. Begitu juga dengan BSM KCP Wonocolo, dalam membuat produk pembiayaan *murābaḥah,* perusahaan membuat segmentasi pasar terlebih dahulu sehingga perusahaan mampu memenuhi kebutuhan nasabah yang berada di area sekitar BSM KCP Wonocolo Surabaya. Seperti yang disampaikan oleh RBO berikut:

"Kita disini maennya segmentasi mbak, karena rata-rata orang yang melakukan pembiayaan disini itu nasabah yang pendapatannya tetap karena mereka mendapat gaji sehingga tingkat resiko ekonomi nasabah turun sedikit dibandingkan dengan yang usaha penghasilannya kan tidak menentu, yang kedua angsurannya bisa semakin turun, yang terakhir biar kita lebih mudah monitoringnya. Kalau *murābaḥah* kan tinggal kita belikan trus nasabah nyicil kalau seperti musyarakah kan kita harus lihat perkembangan pertahun lalu harus mikir diperpanjang apa ndak kerjasamanya. Lebih mudah *murābaḥah* pengawasannya, bisa dikatakan memang *murābaḥah* dijadikan strategi perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Nasabah *murābaḥah* sekitar 158 yang paling dominan pembiayaan untuk kepemilikan rumah."[43]

Sumber dana untuk pembiayaan *murābaḥah* berasal dari dana nasabah yang di tempatkan dalam bentuk tabungan mudharabah dan deposito nasabah di PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, dari dana-dana yang

[42] Ibid.,
[43] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersimpan dari nasabah dalam bentuk akad mudharabah muthallaqah tersebut bank berhak menyalurkan dalam bentuk pembiayaan yang salah satunya adalah pembiayaan *murābaḥah*, dari pembiayaan *murābaḥah* tersebut didapatkan keuntungan yang berupa margin *murābaḥah*, dari margin tersebut, sebagian akan diserahkan kepada nasabah yang menyimpan dana sesuai dengan akad awal pembukaan rekening yang besarannya sesuai nisbah pada saat terjadinya akad (nisbah nasabah 27,5% , nisbah bank 72,5% sesuai ketentuan yang berlaku di PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya) dan sebagian lagi diperoleh oleh bank sebagai keuntungan dan untuk menjalankan bisnis maupun operasional bank sehari-hari.[44]

Idealnya dalam menjalankan bisnisnya, dana pihak ketiga yang terkumpul dalam bentuk Giro, Tabungan dan Deposito nasabah lebih besar dibandingkan dengan jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh bank tersebut, apabila dana pihak ketiga tersebut tidak mencukupi untuk memenuhi pembiayaan *murābaḥah* yang disalurkan kepada nasabah maka akan mengambil dana tabungan mudharabah dan deposito nasabah di PT Bank Syariah Mandiri di Kantor Cabang lain dengan konsekuensi akan membayar margin dari peminjaman dana tersebut. Pengambilan dana tersebut akan dilaporkan pada rekening perantara Imbalan Antar Kantor (IAK) KCP Wonocolo Surabaya sehingga hal tersebut dapat mengurangi pendapatan yang diterima oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya[45].

Tabel Jumlah Nasabah Berdasarkan Kategori dan Tujuan Pembiayaan

[44] Divisi Pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri, *"Pedoman Pembiayaan",* PO.II.E.

[45] Budi Ardiansyah (Kepala Cabang Pembantu BSM Wonocolo), *Wawancara*, Surabaya, 2 Oktober 2015.

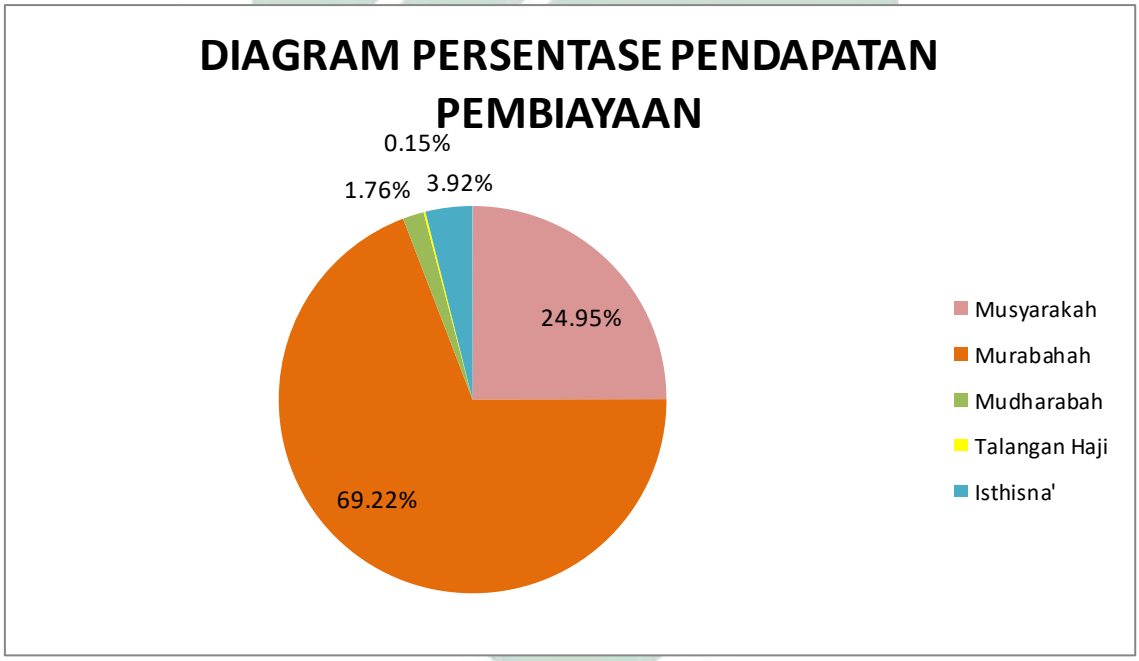
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

No	Kategori	Jumlah Nasabah	Prosentase
1	**Pekerjaan**		
	a. PNS	76	48%
	b. Swasta	82	52%
	Total	158	100%
2	**Status**		
	a. Menikah	144	91%
	b. Belum Menikah	14	9%
	Total	158	100%
3	**Tujuan**		
	a. Multiguna	46	29%
	b. Pembelian Kendaraan Bermotor	23	15%
	c. Renovasi Rumah	13	8%
	d. Pembelian Rumah	54	34%
	e. Lain-lain	22	14%
	Total	158	100%
4	Jangka Waktu Pembiayaan		
	a. 1 Tahun	23	15%
	b. 3 Tahun	17	11%
	c. 5 Tahun	23	15%
	d. di atas 5 tahun	95	60%
	Total	158	100%

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sumber: Data Primer PT. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, September 2015.[46]

Data pada tabel di atas merupakan gambaran dari pembiayaan *murābaḥah* yang ada di PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya berdasarkan nasabah yang melakukan pembiayaan.[47] Nasabah pembiayaan *murābaḥah* sebanyak 158 orang dengan kategori PNS dan karyawan swasta. Nasabah dengan status menikah sejumlah 91% dengan dominasi pembiayaan untuk Keperluan Pemilikan Rumah.



Murābaḥah merupakan pembiayaan dengan tingkat pendapatan yang tinggi dibanding produk lain yang dimiliki BSM KCP Wonocolo Surabaya. Pada tabel diatas merupakan jumlah pendapatan yang diperoleh dari produk pembiayaan BSM KCP Wonocolo Surabaya. Pada akhir September 2015 total pendapatan sejumlah Rp. 3.831.300.000,00 dengan rincian 24,95% dari

[46] Arief Edi N (Karyawan *Back Officer* BSM KCP Wonocolo Surabaya), *Wawancara*, Surabaya, 13 Januari 2016.
[47] [32]Rezeki, Wawancara, Surabaya, 1 Oktober 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendapatan musyarakah, 1,76% dari mudharabah, 0,15% dari pembiayaan dana talangan haji, istishna 3,92%, dan *murābaḥah* 69,22% sejumlah Rp. 2.652.000.000,00. Jadi *murābaḥah* merupakan penyumbang pendapatan terbesar.

Dengan prosentase 69,22%, hal ini sangatlah berpengaruh terhadap performance dan eksistensi Bank dalam menghasilkan laba. Akan tetapi dengan besarnya outstanding pembiayaan *murābaḥah* yang dikucurkan oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo tersebut juga akan menambah resiko yang akan muncul dari hal tersebut, diantaranya adalah kredit macet pembiayaan *murābaḥah* dengan kolektibilitas 5 dan lebih dikenal dengan istilah NPF (Non Performing Financing), hal tersebut juga terjadi di PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya yaitu sebanyak 3 nasabah dengan total outstanding sebesar Rp. 1.235.000.000,00 atau sebesar 3,41%, hal tersebut sangatlah berpengaruh terhadap penghasilan yang akan diperoleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dikarenakan laba yang diperoleh akan ditahan untuk pencadangan kerugian akibat dari kredit macet tersebut atau yang lebih dikenal dengan istilah PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif). Semakin besar PPAP yang dibentuk, maka semakin kecil laba yang akan diperoleh.

Jadi apabila prosentase NPF PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dapat ditekan sekecil mungkin sehingga PPAP yang terbentuk juga mengecil dan hal tersebut akan juga dapat meningkatkan pendapatan atau laba yang diperoleh pada saat tutup buku akhir tahun 2015.

Sejak berdirinya PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, dari tahun ke tahun pendapatan tersebut mengalami peningkatan yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

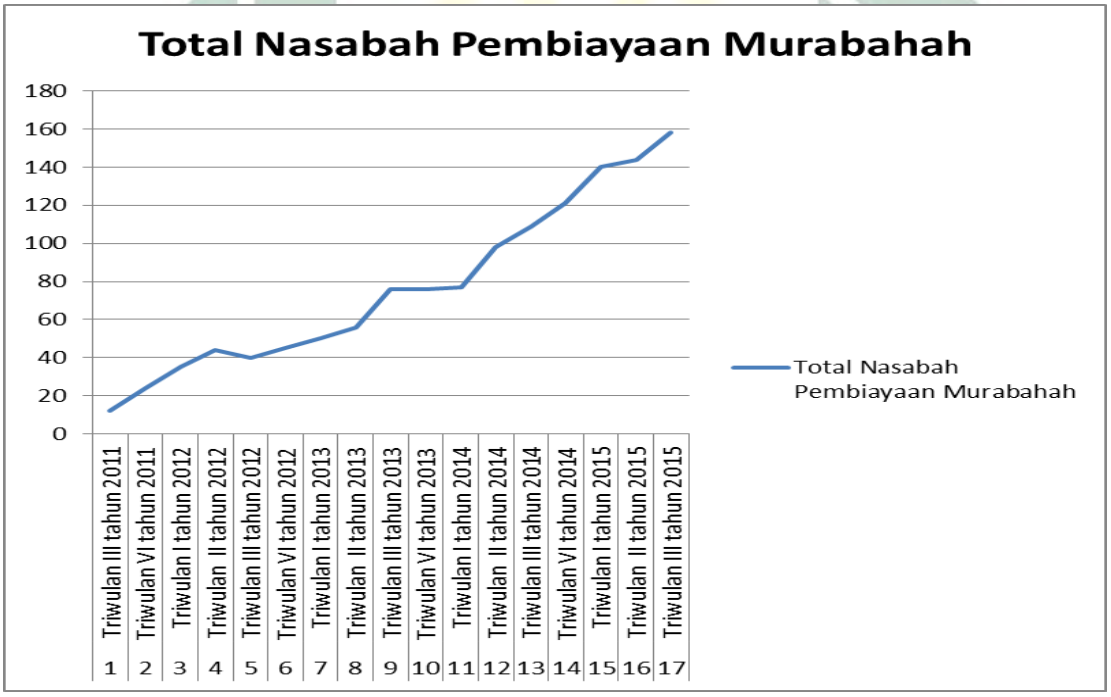
signifikan disebabkan adanya penambahan jumlah nasabah dan juga berpengaruh kepada penambahan outstanding pembiayaan *murābaḥah*. Pertumbuhan jumlah nasabah dan total outstansing pembiayaan *murābaḥah* tersebut dapat di jelaskan dengan dalam tabel dan kurva sebagai berikut :

Jangka Waktu	Total Nasabah Pembiayaan Murabahah	Total Outstading Pembiayaan Murabahah	Total Pendapatan Murabahah	Laba Rugi	Total Fee Layanan
Triwulan III tahun 2011	12	Rp3,250,000,000	Rp244,900,000.00	Rp354,660,000.00	Rp52,356,000.00
Triwulan VI tahun 2011	24	Rp5,650,500,000	Rp413,616,600.00	Rp828,455,678.00	Rp98,563,000.00
Triwulan I tahun 2012	35	Rp7,654,500,000	Rp560,309,400.00	Rp627,884,500.00	Rp66,532,240.00
Triwulan II tahun 2012	44	Rp8,890,000,000	Rp650,748,000.00	Rp712,089,971.00	Rp105,233,120.00
Triwulan III tahun 2012	40	Rp8,230,000,000	Rp620,748,000.00	Rp720,765,455.00	Rp142,036,550.00
Triwulan VI tahun 2012	45	Rp9,876,500,000	Rp722,959,800.00	Rp955,663,100.00	Rp202,004,520.00
Triwulan I tahun 2013	50	Rp11,345,500,000	Rp830,490,600.00	Rp910,455,630.00	Rp78,452,320.00
Triwulan II tahun 2013	56	Rp12,335,500,000	Rp902,958,600.00	Rp977,883,420.00	Rp116,988,500.00
Triwulan III tahun 2013	76	Rp15,100,000,000	Rp1,105,320,000.00	Rp1,277,456,310.00	Rp162,335,410.00
Triwulan VI tahun 2013	76	Rp15,100,000,000	Rp1,105,320,000.00	Rp1,544,337,860.00	Rp221,623,000.00
Triwulan I tahun 2014	77	Rp15,340,000,000	Rp1,122,888,000.00	Rp1,244,530,000.00	Rp77,512,350.00
Triwulan II tahun 2014	98	Rp19,456,500,000	Rp1,424,215,800.00	Rp1,554,773,000.00	Rp122,132,000.00
Triwulan III tahun 2014	109	Rp21,877,500,000	Rp1,601,433,000.00	Rp1,778,562,100.00	Rp185,569,420.00
Triwulan VI tahun 2014	121	Rp26,987,500,000	Rp1,975,485,000.00	Rp2,235,645,520.00	Rp256,232,000.00
Triwulan I tahun 2015	140	Rp31,446,000,000	Rp2,301,847,200.00	Rp1,688,485,200.00	Rp82,332,310.00
Triwulan II tahun 2015	144	Rp32,330,000,000	Rp2,366,556,000.00	Rp2,552,488,800.00	Rp125,441,300.00
Triwulan III tahun 2015	158	Rp36,230,000,000	Rp2,652,036,000.00	Rp2,897,121,002.00	Rp196,231,500.00

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari Triwulan III Tahun 2011 sampai Triwulan III Tahun 2015, Total nasabah pembiayaan *murābaḥah*, total outstadning pembiayaan *murābaḥah* dan total pendapatan *murābaḥah* di PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya mengalami kenaikan. Tetapi pada Triwulan III tahun 2012 mengalami penurunan dikarenakan adanya nasabah pembiayaan *murābaḥah* yang telah lunas sehingga menurunkan outstanding dan pendapatan yang diperoleh oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya.

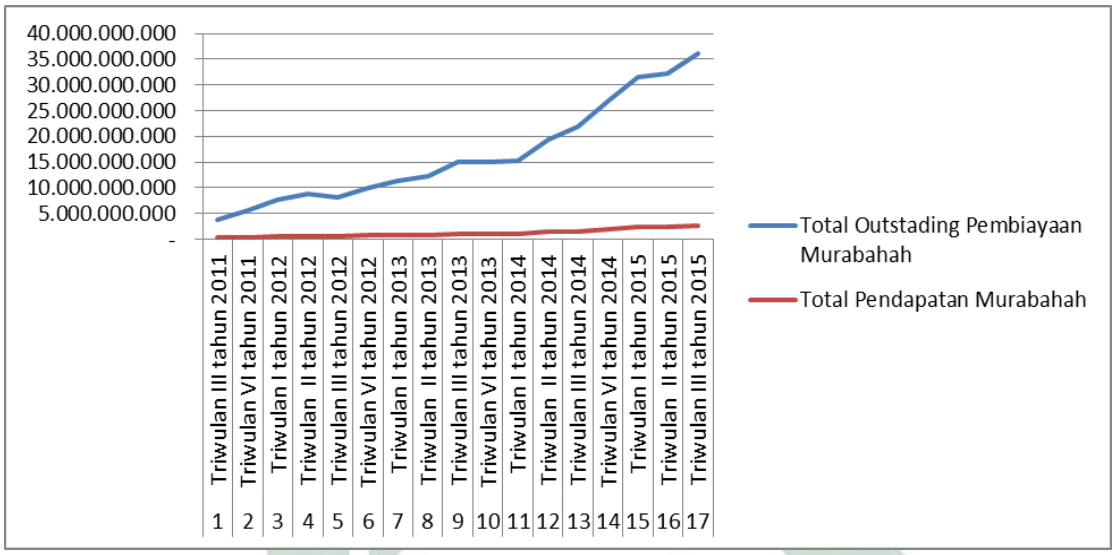
Untuk memperjelas peningkatan jumlah nasabah pembiayaan *murābaḥah* , jumlah outstanding pembiayaan *murābaḥah* dan total pendapatan murabahah di PT Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya dari tabel di atas dapat disajikan dengan kurva sebagai berikut :



Sumber : Data Primer PT. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, September 2015 (diolah peneliti)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kurva 1.1: **Kurva Total Nasabah Pembiayaan Murabahah di KCP Wonocolo Surabaya**



Sumber : Data Primer PT. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, September 2015 (diolah peneliti)

Kurva 1.2: **Kurva Total Nasabah Pembiayaan Murabahah di KCP Wonocolo Surabaya**

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id