

## Implementasi Manajemen Resiko Pembiayaan Pada BSI KCP Mojokerto Bangsal

Sakhirotul Muffrikha<sup>1\*</sup>, Fitri Nur Latifa<sup>2)</sup>, Masruchin<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

\*Email korespondensi: [sakhirotulmuffrikha99@gmail.com](mailto:sakhirotulmuffrikha99@gmail.com)

### Abstract

*This study discusses the implementation of risk management financing at BSI KCP Mojokerto Bangsal which aims to find out about the implementation of risk management financing at BSI KCP Mojokerto Bangsal. This research is descriptive qualitative. This study uses secondary data in the form of literature to examine written sources such as scientific journals, literature, articles and other sources that are relevant and related to the object under study and primary data in the form of observations, interviews and documentation in the form of texts and pictures taken by researchers. then reprocessed. The result of this research is that Indonesian banking is now enlivened by the presence of Islamic banks that offer financial services products at BSI. This banking product also has a variety of risks, therefore the researcher clarifies the risks in Islamic banks and the application of risk management agreements in Islamic banks.*

**Keywords :** Islamic Banking, Risk Management, Implementation of Risk Management Financing

**Saran sitasi:** Kurniawan, E. (2021). Implementasi Manajemen Resiko Pembiayaan Pada BSI KCP Mojokerto Bangsal. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 1457-1463. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i3.3425>

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i3.3425>

### 1. PENDAHULUAN

Penelitian ini membahas tentang implementasi manajemen risiko pembiayaan pada bank syariah indonesia yang bertujuan untuk mengetahui tentang implementasi dan penerapan manajemen risiko pembiayaan pada BSI KCP Mojokerto Bangsal.(Marimin and Romdhoni 2016).

Pada kegiatan usaha di bank syariah yang biasanya mengalami berbagai macam risiko yang ada kaitannya erat dengan fungsinya yaitu sebagai suatu lembaga intermediasi pada keuangan. Perkembangan pada bank syariah yang saat ini semakin pesat,dimana juga mengakibatkan risiko pada perbankan syariah yaitu pada kegiatan usaha yang semakin kompleks salah satunya ialah risiko pada pembiayaan saat ini, hal ini juga sangat berpengaruh pada perkembangan serta dapat merugikan bank syariah.(Sahla 2018)

Arti dari manajemen itu sendiri yaitu sebagai ilmu serta seni yang di dalamnya dapat langsung memproses pemanfaatan dari sumber daya manusia serta sumber daya lainnya yang secara efektif dan efisien agar tercapai suatu organisasi yang baik. Dan dalam manajemen pembiayaan ini juga bertujuan untuk memberikan pinjaman kepada nasabah yang

membutuhkan dengan membayar kredit sesuai kesepakatan antar bank dan nasabah yang mengajukan.(Syafii and Siregar 2020)

Selain itu manajemen juga dapat diartikan sebagai seni yang dapat mengatur dan melibatkan suatu proses, cara, serta tindakan tertentu lainnya, misalnya adanya suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan serta pengendalian/pengawasan, yang dapat melakukan untuk menentukan serta bisa mencapai tujuan secara efisien dan efektif melalui orang lain. Hal ini digunakan untuk menghindari suatu kerugian pada bank syariah.(Fasa 2017)

Risiko merupakan suatu hal yang melekat pada kehidupan dan aktivitas manusia. Sebagian besar dari kebanyakan para ahli yang mengutarakan pendapat mengenai arti dari apa itu risiko tetapi lebih mengacu pada suatu makna yang sepadan. Pada risiko pembiayaan pun juga sangat berpengaruh pada bank diantaranya ialah tidak membayar tunggakan dengan tepat waktu.(Latifah and Maika 2019)

Bank syariah juga sangat membutuhkan berbagai macam prosedur maupun metodologi yang dapat dipergunakan untuk pengindetifikasi, pengukuran,

pemantauan, serta mengandalkan suatu risiko yang dapat menimbulkan berbagai kegiatan usaha perbankan, atau yang biasa disebut manajemen risiko perbankan syariah.(Fachryana 2020)

Bank syariah pun menerapkan manajemen risiko dari nol dan itupun tidaklah mudah. Ada macam-macam tehnik untuk mengidentifikasi risiko. Salah satu contohnya ialah dengan adanya penukusan dari sumber risiko tersebut sampai menyebabkan terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan. Pada pengidentifikasi ini dilakukan dengan melihat sekuen dari sumber risiko sampai ke terjadinya peristiwa yang merugikan. Dari adanya situasi, risiko yang akan dihadapi oleh perusahaan cukup standar. Misalnya, bank menghadapi risiko pembiayaan kredit (kemungkinan debitur telat bayar bahkan tidak dapat melunasi hutangnya). Setiap bisnis pasti akan menghadapi risiko yang berbeda-beda karakteristiknya. Oleh sebab itu, bank syariah pun harus bisa mengidentifikasi pada setiap risiko yang tengah dihadapinya.(Pratama 2018)

Tujuan adanya implemtasi pada manajemen risiko pembiayaan adalah menyelamatkan operasi perusahaan dari permasalahan yang ada pada bank syariah, yang berarti manajer risiko juga harus dapat mengupayakan suatu pencarian strategi bagaimana agar kegiatan pada perusahaan tetap berjalan dengan stabil, setelah bank syariah mengalami masalah yang serius.(Fachryana 2020)

Pada penelitian ini bermaksud untuk mengetahui strategi bank syariah yang tujuannya untuk mengimplementasi manajemen risiko pembiayaan pada BSI KCP Bangsal saat ini yaitu dengan memecahkan suatu masalah dengan menggunakan hasil dari wawancara di BSI KCP Bangsal Mojokerto.

## **2. METODE PENELITIAN**

Peneliti memilih jenis metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk meneliti tentang implementasi manajemen risiko pada bank syariah, maka dari itu peneliti harus terjun langsung ke lapangan untuk menggali permasalahan terkait implementasi manajemen resiko pada BSI KCP Mojokerto Bangsal. Data jenis yang digunakan peneliti ialah data sekunder yang didapatkan dari google scholar sepeerti beberapa artikel ilmiah yang dijadikan sebagai sumber referensi, serta data primer yang telah didapatkan secara langsung oleh peneliti melalui hasil dari wawancara kemudian diolah kembali. Menurut arifin dan Nurdyansyah yang

mengutip dari Boagdan dan Taylor mengatakan bahwa metode kualitatif diskriptif ini memperoleh data diskriptif berupa perilaku seseorang maupun kata tertulis yang diamati.(Arifin 2018)

Peneliti melakukan beberapa teknik pengumpulan data primer melalui wawancara kepada kepada Pihak Marketing bagian pembiayaan mikro yaitu Bapak Hasyim Ashari dan Marketing pembiayaan Consumer dan SME yaitu Bapak Atit Nurrohman di BSI KCP Mojokerto Bangsal, bukti dari wawancara tersebut yaitu berupa rekaman audio dan berupa dokumentasi. Lokasi penelitian ini berada pada Bank Syariah Indonesia Jl. Gempol - Mojokerto No.68, Mojokerep, Pacing, Kec. Bangsal, Mojokerto, Jawa Timur.

Pada penelitian ini menggunakan data jenis sekunder yang berupa kepustakaan untuk menelaah sumber yang tertulis seperti mencari di jurnal ilmiah, buku referesni, literatur, artikel ilmiah,karya ilmiah di google scholar yang relevan dan berkaitan dengan objek yang diteliti. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara sistematis melalui wawancara dan dokumentasi. Setelah itu peneliti dapat jawaban dari hasil wawancara dan pengambilan dokumentasi mengenai implementasi manajemen resiko pada BSI KCP Mojokerto Bangsal.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **3.1. Hasil penelitian**

#### **3.1.1. Pembiayaan Mikro**

Menurut Bapak Hasyim Ashari pembiayaan mikro adalah pinjaman pembiayaan yang ditujukan untuk modal usaha dalam bentuk kredit dengan start nominal 1-500 juta, dalam bentuk penyediaan uang atau tagihan dimana bisa dicicil nasabah dalam bentuk harian atau bulanan yang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah yang menggunakan akad yang dipilih dan apabila nasabah yang telah dibiayai harus mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang telah di sepakati oleh nasabah dan pihak bank. Bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan nasabah yang mengajukan harus memenuhi seluruh persyaratan dokumen yang telah ditetapkan, diantaranya ialah:

- a. Foto copy calon nasabah (suami dan istri) yang masih berlaku.
- b. Foto copy Kartu Keluarga
- c. Foto copy surat nikah

- d. Foto copy surat cerai/surat kematian (untuk janda/duda).
- e. Surat izin usaha/surat keterangan usaha (SKU asli).
- f. Foto copy NPWP wajib ada limit pembiayaan >50 Juta.
- g. Foto copy slip gaji 3 bulan terakhir
- h. Jaminan (BKPK/SPPT dan STTS atau surat kepemilikan tanah)

Pada analisa pembiayaan mikro maka pihak marketing akan mengenakan prinsip 5C yang bertujuan untuk menganalisa si nasabah yang mengajukan pembiayaan, arti dari 5C yaitu yang bertujuan untuk mengetahui serta menilai character, capacity, capital, corallate and kondisi pada nasabah:

a. Character (Karakter)

Pada prinsip karakter ini ialah untuk mengetahui sifat dan kepribadian nasabah, dari analisa ini marketing akan terjun langsung ke rumah nasabah untuk melakukan wawancara, dan dari hasil wawancara antara *pihak marketing* dengan nasabah yang hendak mengajukan kredit dengan pertanyaan tentang seputar latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah yang mengajukan dan dari prinsip *Character* ini akan memudahkan marketing untuk dapat menilai calon peminjam tersebut apakah termasuk dalam kategori peminjam yang dapat dipercaya atau tidak dalam menjalani kerjasama untuk mendapatkan pinjaman dari bank.

b. Capacity (Kapasitas)

Capacity merupakan suatu kapasitas yang bisa dimiliki oleh nasabah dalam melakukan pengembalian dana. Dalam prinsip kapasitas ini marketing bisa melihat kemampuan nasabah untuk membayar kredit dan bisa menilai peminjam dari segi kemampuan nasabah dalam mengelola keuangan pribadinya atau mengelola keuangan usaha yang sedang dijalankan saat ini. Dengan menerapkan prinsip ini pihak marketing dapat menyimpulkan dari kemampuan membayar cicilan pinjaman nasabah kepada bank, misalnya apakah peminjam pernah mengalami permasalahan pada keuangan sebelumnya seperti banyak yang telat bayar cicilan dan melihat ketidakmampuan untuk membayar dengan melihat slip gaji dan laporan keuangannya.

c. Capital (Permodalan)

Capital ini akan melihat kondisi aset serta kekayaan yang dimiliki oleh calon peminjam,

yang lebih khususnya nasabah yang memiliki sebuah usaha. Dari pihak bank atau marketing akan melakukan survei simpanan nasabah di bank dan stok usahanya. Misalnya marketing akan menilai dari sisi capitalnya seperti melihat berapa besar saldo tabungan, deposito, atau aset investasi lainnya yang dimiliki calon peminjam.

Pihak marketing pun akan melihat laporan tahunan perusahaan yang dikelola oleh nasabah, setelah dilihat maka marketing dapat menilai dan dapat menentukan kelayakan calon peminjam tersebut apakah layak dibayai atau tidaknya untuk mendapatkan pinjaman

d. Corallateral (Jaminan)

Collateral adalah agunan yang berupa barang, aset atau surat berharga yang dimiliki peminjam jaminan (kreditur) yang dapat digunakan untuk jaminan kepada perusahaan pemberi pinjaman (debitur), maka marketing pun akan menilai jaminan tersebut. Maka semakin besar nilai agunan atau jaminan yang diberikan untuk pengajuan pinjaman di bank maka akan semakin besar pula poin penilaiannya serta akan mendapat peluang besar untuk mendapatkan pinjaman.

Adanya prinsip ini juga dilihat bagi para calon peminjam, sebab ketika si peminjam tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan pinjaman dari pihak bank, maka sesuai dengan ketentuan yang ada pihak bank bisa saja menyita aset yang telah dijanjikan sebelumnya sebagai sebuah jaminan, hal ini digunakan agar bank tidak mengalami kerugian.

e. Condition (Kondisi)

Prinsip yang terakhir ialah melihat kondisi peminjam yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran kemampuan peminjam (debitur) untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan kondisi ekonomi saat ini secara umum, industri atau kondisi tertentu yang memengaruhi kemampuan dalam membayar kewajibannya. Pada prinsip ini dipengaruhi oleh pihak bank maupun nasabah/calon peminjam, seperti melihat usia minimal peminjam, jumlah pinjaman, atau kondisi lainnya yang telah ditetapkan oleh bank kepada nasabahnya yang maksunya ialah melihat kondisi lainnya dapat dipertimbangan bank dalam memberikan pinjaman kepada pengusaha diantaranya ialah kondisi perekonomian suatu daerah atau Negara terhadap jenis bisnis yang dilakukan oleh peminjam, hal ini dipergunakan

bank untuk mengetahui kondisi usaha yang dilakukan peminjam apakah layak di biayai apa tidaknya.

Setelah 5C dilakukan oleh marketing dan manajer maka selanjutnya ialah melakukan survei ke rumah dan usaha/jaminan nasabah dan setelah survei selanjutnya akan melakukan penelitian pengecekan berkas pengajuan nasabah. Setelah selesai, hasilnya akan menunjukkan kualitas dari pembiayaan pada tingkat kolektabilitas pembiayaan yang pernah dilakukan oleh calon nasabah. Dan nasabah pun akan melakukan kesepakatan akad yang dipilih dari pihak bank. Pada penelitian ini membutuhkan waktu 2 sampai 3 hari, barulah nanti dilihat dari kondisi jaringan dan banyaknya berkas yang ada. Dan dari hasil pengecekan data akan dimasukkan ke dalam berkas permohonan pembiayaan syariah. Setelah itu nasabah akan datang ke bank untuk dilihat kembali pada dokumen-dokumen nasabah apakah sudah memenuhi syarat apa belum dan akan dilihat oleh BO dan manajer apabila data-data sudah lengkap maka akan di tanda tangani untuk sebuah bukti persetujuan. Setelah dapat persetujuan selajutnya ialah tahap pencairan dimana pencairan ini dapat di ambil di pihak BO pada bank syariah tersebut.

Menurut Bapak Hasyim Ashari selaku sebagai marketing pembiayaan mikro di BSI KCP Mojokerto Bangsal mengatakan bahwa dalam mengimplementasikan resiko ada empat tahapan yaitu:

a. Identifikasi Resiko

Identifikasi resiko adalah nasabah harus melengkapi berkas-berkas pengajuan untuk pembiayaan dengan memenuhi syarat reguler diantaranya yaitu KTP, KK, surat nikah dan jaminan dalam bentuk sertifikat tanah atau BPKB yang masih hidup.

Dalam proses identifikasi resiko ini dilakukan analisis dari resiko apa saja resiko yang mungkin terjadi dan melekat pada bank syariah. Resiko yang biasa melekat dalam bank syariah seperti resiko produk dan resiko operasional dari bank syariah itu sendiri Identifikasi resiko ini sendiri bersifat proaktif yang mencakup seluruh aktivitas bisnis yang dilakukan oleh bank serta dapat diidentifikasi yang dilakukan dalam rangka untuk menganalisis sumber dan kemungkinan terjadi timbulnya suatu resiko serta bagaimana dari dampak resiko tersebut. Pada permasalahan

risiko di bank syariah yang melekat ialah pada bagian proses bertransaksi, pembiayaan, proses dari manajemen, sumber daya manusia, teknologi, lingkungan bagian eksternal serta adanya kerusakan.

b. Pengukuran Resiko

Pengukuran Resiko ialah pihak marketing bagian mikro harus melakukan survei yang bertujuan untuk pengukuran si nasabah apakah layak untuk dibiayai atau tidak, dengan melengkapi syarat-syarat pengajuan untuk bank dan setelah syarat pengajuannya sudah lengkap, pihak bank langsung mensurvei usaha, jaminan, rumah dan kondisi perekonomian nasabah tersebut.

Tahap ini dilakukan untuk mengukur resiko bank yang nantinya akan dijadikan sebagai bahan acuan atau tujuan dalam pengendalian. Pada tahap pengukuran sangat perlu melakukan aktivitas yang berkala oleh bank syariah. Ada juga berbagai metode yang dapat dilakukan oleh bank dalam melakukan pengukuran baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

Dalam mengukur resiko bank dapat menggunakan metode pengukuran resiko yang diterapkan oleh Bank Indonesia atau bank juga dapat menggunakan metode yang telah dikembangkan sendiri. Dalam pemilihan metode ini bank dapat memilih sesuai dengan kebutuhan, karakteristik, dan kompleksitas dari kegiatan usaha masing-masing bank

c. Memonitoring Resiko

Memonitoring Resiko yaitu ketika yang mengajukan pembiayaan sudah menjadi nasabah pihak bank memonitoring nasabah dalam bentuk bulanan atau harian sesuai kesepakatan nasabah dan pihak bank.

Pada tahap monitoring ini bank syariah tidak hanya melibatkan manajemen bank syariah itu sendiri melainkan juga melibatkan Dewan Pengawas Syariah, karena di bank syariah memiliki berbagai macam masalah yang cukup kompleks yang sangat memerlukan pemahaman yang lebih. Resiko-resiko yang dihadapi bank syariah jumlahnya tidak terbatas. Dengan demikian perlu adanya suatu solusi yang inovatif dalam pengelolaan manajemen resiko agar aktivitas dalam bank syariah tetap stabil.

d. Pengendalian Resiko

Pengendalian Resiko ini yaitu setelah pihak bank memonitoring dengan cara setiap akhir bulan bank menagih pembiayaan kepada nasabah yang dibantu oleh tim koleksen. Setiap bank juga harus mempunyai strategi dalam pengendalian risiko yang memadahi untuk mengacu pada kebijakan bank serta prosedur yang telah ditetapkan pada bank tersebut. Dalam proses pengendalian risiko ini harus sesuai dengan tingkatan risiko yang akan diambil dan toleransi risiko. Bank dapat melakukan pengendalian risiko dengan beberapa metode seperti melakukan mitigasi risiko, serta penambahan modal bank guna meminimalisir potensi kerugian dari bank.

**3.1.2. Consumer (KPR)**

Menurut Bapak Atid Nurrohman selaku marketing bagian pembiayaan KPR dan SME mengatakan bahwasannya pembiayaan consumer adalah pemberian pinjaman kepada nasabahnya sebesar 500 juta keatas, pada kegiatan pembiayaan ini yang bertujuan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran dengan angsuran sesuai dengan prinsip syariah. Pada pembiayaan consumer ini menggunakan akad murabahah atau jual beli yang prodaknya rumah baru atau seken dan apabila si nasabah membeli rumah seken dan ingin merenovasinya maka selanjutnya melanjutkan menjadi akad wakalah yaitu mewakili pihak bank untuk membelikan material kepada nasabah dan membuktikan jumlah pembelian berupa nota.

Pada pembiayaan consumer ini memiliki syarat-syarat tertentu seperti rumah harus jauh dari sungai untuk menghindari banjir, jauh dari musholla/gereja karena pembeli belum tentu orang islam, jauh dari kuburan dan jauh harus jauh dari sutet kabel. Hal ini digunakan untuk mengendalikan risiko pada bank agar dalam memasarkan rumah menjadi mudah. Pada pembiayaan consumer saat ini di BSI hanya menyediakan untuk para karyawan saja. Adapun syarat-syarat pengajuan pada pembiayaan consumer diantaranya ialah :

- a. Foto copy KTP pemohon suami istri dan KTP Penjual (jika rumah bekas)
- b. Foto copy kartu keluarga
- c. NPWP
- d. SK pengangkatan karyawan tetap
- e. SK terakhir (jika kenaikan jabatan)

f. Slip gaji 3 bulan terakhir

g. Rekening koran dari tabungan yang tampak dari arus gaji tersebut

h. Jaminan (SHM di sertai SPPT dan kuintansi pembayaran pajak tersebut)

Setelah pengajuan berkas-berkas pengajuan sudah lengkap, nasabah langsung ke marketing, dihitung jaminan oleh BFO dan setelah disetujui langsung ke notaris dengan menggunakan akad MUP/NAR, selanjutnya pencairan langsung ke kantor BSI KCP Mojokerto Gajah Mada.

**3.1.3. SME (Pengusaha)**

Menurut Bapak Atid Nurrohman pembiayaan pengusaha atau yang biasa di sebut SME(Small Medium Enterprise) ialah berupa pinjaman yang ditujukan untuk pelaku UKM (Usaha Kecil Menengah). Marketing bagian ini akan memberikan pinjaman sebesar 500 juta keatas. Syarat pada pengajuan pembiayaan pengusaha ini sama seperti pada pengajuan pembiayaan consumer. Dalam pembiayaan perusahaan ini dibagi menjadi tiga diantaranya ialah:

a. Perdagangan

Perdagangan merupakan suatu kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau bisa keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan dari hasil pemaksaan. Dalam risiko manajemennya ialah seperti pada masa covid-19 ini perdagangan pada macet dan pembelianpun kurang karena di lockdown dan dibatasi waktu untuk keluar rumah.

b. Produksi

Produksi merupakan suatu kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan dengan pemaksaan. Dalam risiko manajemennya ialah apabila sudah memproduksi barang tapi kendalanya tidak bisa memasarkan barang tersebut sehingga mengalami kerugian.

c. Jasa

Jasa merupakan suatu aktivitas ekonomi yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen atau dengan barang-barang milik, tetapi tidak menghasilkan transfer kepemilikan. Dalam risiko manajemennya ialah seperti pada usaha penyewaan hotel dan villa yang mempunyai nilai profesionalisme yang saat ini menjadi macet karena jalan di lockdown akibat adanya pandemi covid-19.

### **Dokumen yang diperlukan.**

Bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan ini juga harus memenuhi seluruh persyaratan dokumen yang sudah ditetapkan, diantaranya ialah:

- a. Foto copy calon nasabah (suami dan istri) yang masih berlaku.
- b. Foto copy Kartu Keluarga
- c. Foto copy surat nikah
- d. Foto copy surat cerai/surat kematian (untuk janda/duda).
- e. Surat izin usaha/surat keterangan usaha (SKU asli).
- f. Foto copy NPWP
- g. Foto copy slip gaji 3 bulan terakhir
- h. Jaminan (BKPK/SPPT dan STTS atau surat kepemilikan tanah)

Dalam menghindari risiko pembiayaan SME ini pak atid memberi informasi kepada nasabahnya seperti menelvon nasabah untuk mengingatkan nasabah untuk membayar kreditannya jauh hari sebelum hari H. Dan apabila nasabah sudah menyiapkan pembayarannya maka pak atid akan mengambil uang ke rumah nasabah.

### **3.2. Pembahasan**

Dalam Aplikasi Pengajuan Pembiayaan

- a. Nasabah harus datang ke bank dan langsung bertanya pada security untuk berkeinginan mengajukan pembiayaan mikro dan security pun langsung konfirmasi ke pihak marketing bagian mikro, setelah itu nasabah akan ditemui oleh pihak marketing untuk memberi informasi tentang berkas apa saja yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan.
- b. Setelah persyaratan yang dibutuhkan untuk pengajuan lengkap maka pihak marketing mikro akan mensurvei rumah nasabah tersebut dengan piha koleksen untuk melihat apakah nasabah layak dibiayai apa tidak.
- c. Setelah hasil survei selesai dan pihak bank marketing memutuskan layak untuk dibiayai maka nasabah diminta menemui langsung di bank untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan mikro atau KPR atau SME sesuai yang diinginkan peminjamnya harus wajib dilengkapi setelah dinyatakan berkas lengkap, langkah selanjutnya ialah nasabah dan marketing serta manajer akan menandatangani semua berkas pengajuan

peminjam baru maupun untuk penambahan fasilitas pembiayaan,

- d. Sehabis semuanya sudah terselaikan maka tahap terakhir yaitu pencairan dana dimana dana tersebut dapat diambil langsung dari BO (back operasional ) dan bagi yang mengajukan pembiayaan SME dan KPR pencairannya ada di BSI KCP Mojokerto Gajah Mada.

Adapun pertanyaan-pertanyaan untuk nasabah saat survei dilakukan diantaranya ialah :

- a. Apa saja pemanfaatan pengajuan pembiayaan atau alasan yang tepat, setelah itu pihak bank yaitu marketing langsung bisa memberikan pembiayaan yang telah diajukan oleh nasabah.
- b. Pihak bank akan melihat dari jenis usaha nasabah, latar belakangnya seperti apa dan bagaimana kondisi usaha nasabah saat ini serta melihat dari segi keuangannya. Langkah selanjutnya marketing dan manajer akan melihat perkembangan usahanya, pesaingan serta distributor di sekitar lainnya mengenai modal dalam usaha nasabah tersebut.
- c. Pihak bank akan melihat keuntungan nasabah dari usahanya hal ini untuk mengetahui kemampuan nasabah untuk membayar pinjamannya. Maka dari pihak marketing juga akan melihat dan teliti mengenai keuangan aset dari usaha calon nasabah tersebut.
- d. Pihak bank juga akan menanyakan rencana angsuran pembiayaan yang diinginkan, apabila suatu saat mengalami terjadinya suatu masalah penunggakan atau pembiayaan macet apakah ada pihak lain yang akan bertanggung jawab atas masalah tersebut atau bisa menyita jaminan dari nasabah yang mengajukan.

Selesai marketing melakukan wawancara kepada nasabah maka calon nasabah akan ditanya apakah pernah melakukan hubungan dengan bank lain dan apakah nasabah sebelumnya pernah mengajukan pembiayaan di bank lain. Setelah itu akan dilakukan investigasi ke lokasi usaha calon nasabah yang akan di biayai dan tempat tinggal calon nasabah. Maka pihak bank akan mencari tahu tentang karakter nasabah. Oleh sebab itu marketing harus menerapkan prinsip 5C yang tujuannya untuk memberikan pinjaman lainnya untuk mengukur kelayakan kredit dari seseorang calon debitur (peminjam). Nah maksud dari 5C yaitu character, capacity, capital, condition dan collateral. (Rahayu 2019)

Resiko kredit atau pembiayaan ini adalah resiko yang ditimbulkan dari kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajibannya terhadap bank syariah. Dan resiko kredit/pembiayaan pada bank syariah mencakup resiko produk dan resiko yang terkait dengan pembiayaan bank syariah. Penyebab dari resiko ini adalah karena bank mudah memberikan dananya pada nasabah. Hal ini dapat terjadi karena terlalu besar tuntutan untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga dalam penilaian dalam kredit kurang cermat. Tidak hanya itu saja, resiko pada pembiayaan ini ialah apabila nasabah nunggak membayar kredit.

Adapun cara yang dilakukan marketing BSI KCP Mojokerto Bangsal yaitu Bapak Atid dan Bapak Hasyim di dalam menekan resiko kredit seperti memberikan batasan wewenang keputusan kredit bagi setiap perkreditan. Sedangkan untuk meminimalisir terjadinya kerugian dalam pembiayaan dapat di terapkan teknik seperti: model pemeringkatan untuk pembiayaan perorangan, manajemen portofolio pembiayaan, agunan, pengawasan arus kas, manajemen pemulihan, serta asuransi. Dan cara untuk menghindari tunggakan pada pembayaran pembiayaan maka pihak marketing mengingatkan dengan memberi informasi melalui chat atau telvon.

#### **4. KESIMPULAN**

Manajemen resiko dalam setiap aspek kehidupan sangatlah penting. Oleh sebab itu, setiap orang harus tau bagaimana cara mengimplementasikan manajemen resiko pembiayaan pada bank syariah dalam segala hal. Salah satunya dalam dunia perbankan syariah. Dalam perbankan syariah sangat banyak resiko yang akan dihadapi, diantaranya resiko pembiayaan/kredit. Untuk menghindari hal-hal tersebut maka kita harus senantiasa menerapkan manajemen resiko pembiayaan dalam setiap kegiatan, baik skala kecil maupun besar. Penerapan atau implementasi dari sebuah manajemen resiko pembiayaan akan memperkecil kesalahan atau resiko yang berakibat pada kehidupan perbankan syariah dalam waktu yang cukup lama. Jadi harus selalu bisa menempatkan diri, menempatkan posisi, menempatkan suasana yang tepat di setiap keadaan.

#### **5. UCAPAN TERIMA KASIH**

Alhamdulillah, pertama saya ucapkan rasa syukur kepada Allah yang telah menuntun saya

sampai dititik saat ini dan saya sangat berterima kasih kepada orang tua yang telah mendoakan saya sehingga semua kegiatan dimudahkan atas izin Allah dan selalu menyemangati saya agar tidak mudah menyerah, tidak lupa saya berterimakasih kepada dosen pembimbing yang telah sabar membimbing saya serta saya sangat berterima kasih kepada penerbit telah memberikan kesempatan besar untuk menerbitkan hasil karya jurnal saya.

#### **6. REFERENSI**

- Agus Marimin and Abdul Haris Romdhoni, "Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 1, no. 02 (2016).
- Hilmiatus Sahla, "Analisis Manajemen Risiko Pada Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Empiris Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia)," 2018.
- Indra Syafii and Saparuddin Siregar, "Manajemen Risiko Perbankan Syariah," in *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (SAINTEKS)*, vol. 1, 2020, 662–65.
- Muhammad Iqbal Fasa, "Manajemen Resiko Perbankan Syariah Di Indonesia," *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 1, no. 2 (2017): 36–53.
- Fitri Nur Latifah and M. Ruslianor Maika, "Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bank Syariah," *Umsida Press*, 2019, 1–180.
- Fikri Al-Haq Fachryana, "Manajemen Risiko Strategis Bank Syariah," *Jurnal Manajemen, Ekonomi, Keuangan Dan Akuntansi* 1, no. 2 (2020): 61–66
- Rheza Pratama, "PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO PADA PERBANKAN SYARIAH (Studi Kasus Pada Bank Muamalat & Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Ternate)," *Jurnal Mitra Manajemen* 2, no. 6 (2018): 597–609.
- Fikri Al-Haq Fachryana, "Manajemen Risiko Strategis Bank Syariah," *Jurnal Manajemen, Ekonomi, Keuangan Dan Akuntansi* 1, no. 2 (2020): 61–66.
- Moch Bahak Udin By Arifin, "Buku Ajar Metodologi Penelitian Pendidikan," *Umsida Press*, 2018, 1–143.
- Rina Puji Rahayu, "Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Keberhasilan Pembiayaan Mikro IB Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Ngawi" (PhD Thesis, IAIN Ponorogo, 2019).