

**METODE PENGGALIAN INFORMASI DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN
PADA BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG MALANG**

JURNAL ILMIAH

**Disusun Oleh:
BAGUS AJI NUGRAHA
NIM. 0810230048**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih
Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2013**

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

**METODE PENGALIAN INFORMASI DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN PADA
BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG MALANG**

Yang disusun oleh :

Nama : Bagus Aji Nugraha
NIM : 0810230048
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : S1 Akuntansi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai *persyaratan ujian skripsi* yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 27 Juni 2013

Malang, 23 Agustus 2013

Dosen Pembimbing,

Prof. Iwan Triuwono, SE., M.Ec., Ph.D.,

NIP. 19610630 198802 1 001

METODE PENGGALIAN INFORMASI DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN PADA BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG MALANG

Bagus Aji Nugraha

Iwan Triyuwono

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Email: bagusajinugraha@yahoo.co.id

ABSTRACT

The purpose of this research is to explain the method of information gathering on a financing analysis in Bank Muamalat Indonesia, Malang branch. This research is a qualitative research with a case study approach, conducted in Bank Muamalat Indonesia, Malang Branch. The technique of data collection was done by interview, observation and documentation. Interview conducted to both of Relationship Financing Manager which is officer and non-officer. Observations made on Relationship Financing Manager related to the analysis performed on the financing applicant and filing requirements documents owned by the financing applicant. Documentation conducted related to for financing handling procedures and Financing Proposal Memorandum. Results of this study indicate that the method of how Relationship Financing Manager collect the information needed-to analyze a financing in Islamic banks-is started by determine what relevant information to be obtained. Then find any possible method in such a way to get the information, such as: interview, survey, through the required documents, through BI Checking and taksator warranty. So far, by using the financing handling process and existing method, is quite effective. It can be seen from financing problems records in Bank Muamalat, Malang Branch, basically is extremely rare.

Keywords: financing analysis, Relationship Financing Manager, method of information gathers

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan metode penggalan informasi dalam analisis pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Teknik pengumpulan datanya dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap satu orang Relationship Manager Financing yang berstatus officer dan satu orang Relationship Manager Financing yang belum berstatus officer. Observasi dilakukan pada Relationship Manager Financing terkait hasil analisis yang dilakukan terhadap pemohon pembiayaan dan dokumen-dokumen syarat pengajuan pembiayaan milik pemohon pembiayaan. Dokumentasi dilakukan terkait prosedur penanganan pembiayaan dan Memorandum Usulan Pembiayaan (MUP). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa metode penggalan informasi dalam analisis pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah diawali dengan menentukan informasi terkait apa saja yang ingin didapatkan. Setelah itu menemukan metode yang bisa digunakan untuk menggali informasi, diantaranya adalah wawancara, survei lapangan, melalui berkas-berkas yang dipersyaratkan, melalui BI Checking dan taksator jaminan. Selama ini dengan menggunakan proses penanganan pembiayaan dan metode yang ada sudah cukup efektif dan baik. Hal ini bisa dilihat dari pembiayaan bermasalah dan macet di Bank Muamalat Cabang Malang yang sangat jarang sekali terjadi.

Kata Kunci: Analisis pembiayaan, Relationship Manager Financing, metode penggalan informasi

A. PENDAHULUAN

Pembiayaan di perbankan syariah memiliki manfaat dan resiko yang sangat besar sehingga sangat penting untuk diperhatikan. Hal ini dikarenakan pembiayaan berfungsi sebagai sumber pemasukan atau memperoleh keuntungan dan juga menjaga aliran dana yang dimiliki oleh suatu perbankan syariah. Apalagi dana tersebut bukan milik bank melainkan milik masyarakat yang berasal dari usaha menghimpun dana yang dilakukan oleh bank, sehingga apabila digunakan untuk memberikan pembiayaan harus ada jaminan atau kepastian uang tersebut akan kembali diperoleh bank karena harus dikembalikan lagi kepada masyarakat yang mempercayakan dananya disimpan di bank. Dengan kata lain perbankan syariah harus menghindari terjadinya pembiayaan macet yang disebabkan oleh pembiayaan. Perbankan syariah dituntut untuk lebih amanah dan berhati-hati dibandingkan perbankan konvensional dalam kinerjanya karena membawa label syariah yang berlandaskan ajaran Islam dengan berpedoman al qur'an dan sunah. Untuk mengurangi resiko tersebut terdapat mekanisme analisa yang harus dilalui dalam memberikan pembiayaan. Analisa ditujukan untuk menetapkan kelayakan dari suatu pembiayaan yang diajukan oleh pemohon pembiayaan.

Dalam analisa pembiayaan dibutuhkan berbagai informasi. Informasi tersebut harus diyakini kebenaran dan keakuratannya. Ketepatan hasil analisa pembiayaan sangat dipengaruhi oleh kebenaran dan keakuratan informasi yang didapatkan. Untuk memperoleh informasi tersebut digunakan beragam metode, metode yang digunakan disesuaikan dengan informasi yang ingin didapatkan. Metode yang digunakan tersebut bisa jadi tidak sama antara perbankan yang satu dengan perbankan yang lainnya atau analisis pembiayaan yang satu dengan analisis pembiayaan yang lainnya. Metode penggalan informasi ini lah yang ingin peneliti teliti lebih dalam lagi, karena selama ini belum pernah ada penelitian maupun penjelasan yang mengungkapkan metode penggalan informasi tersebut. tidak hanya pihak bank yang harus mengetahui metode penggalan informasi ini tetapi masyarakat sebagai calon pemohon pembiayaanpun harus mengetahui dan memahami hal tersebut. Hal ini bertujuan agar tidak ada hal yang disembunyikan oleh bank kepada pemohon pembiayaan atau hal-hal yang tanpa sepengetahuan dan sepemahaman pemohon pembiayaan. Pemohon pembiayaan juga akan lebih memahami maksud dan kebutuhan pihak bank atas informasi mengenai dirinya sehingga secara ikhlas dan jujur memberikan informasi apapun yang dibutuhkan kepada bank.

Melalui latar belakang ini, penulis kemudian merasa tertarik untuk meneliti dalam tugas skripsinya tentang metode apakah yang digunakan *Relationship Manager Financing* dalam menggali informasi untuk menganalisa pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Disini penulis memilih Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sebagai tempat dilaksanakannya penelitian karena Bank Muamalat Indonesia merupakan bank syariah pertama yang ada di Indonesia, sedangkan memilih kantor cabang Malang dikarenakan penulis sedang melakukan masa studinya di Malang. Ini untuk lebih memudahkan dari segi efektifitas waktu dan efisiensi biaya. Oleh karenanya, dengan demikian penulis mengangkat judul dalam tugas skripsinya ini dengan judul "**Metode Penggalan Informasi Dalam Analisis Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang**".

B. TINJAUAN PUSTAKA

Perbankan Syariah

Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Usaha bank syariah adalah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan usaha patungan (*musyarakah*), jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa (*ijarah*).

Menurut Sumitro (1996:5) bank syariah adalah bank yang dalam aktifitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan

atas prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil. Menurut Muhammad (2005:62) bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga, atau lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Al-Hadist Nabi SAW. Menurut Ascarya (2007:2) secara umum bank syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun dalam produk lainnya. Menurut Sudarsono (2007:27), yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya.

Bank Islam yang dalam operasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariah sesuai dengan ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadist, mempunyai ciri-ciri yang berbeda dengan bank konvensional. Adapun ciri-ciri bank syariah menurut Sumitro (1996: 18-22) adalah:

- a. Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku (tidak rigid) dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar-menawar dalam batas wajar.
- b. Penggunaan prosentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindarkan, karena prosentase bersifat melekat pada sisa hutang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
- c. Di dalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank syariah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti (*fixed return*) yang ditetapkan di muka. Bank menerapkan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) yang bergantung pada besarnya keuntungan.
- d. Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito/tabungan, oleh penyimpan dianggap sebagai titipan, sedangkan bagi bank dianggap titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek yang dibiayai bank sehingga penyimpan tidak diperjanjikan imbalan yang pasti (*fixed return*).
- e. Bank Islam tidak menerapkan jual beli/sewa menyewa uang dari mata uang yang sama, yang dari transaksi tersebut dapat menghasilkan keuntungan.
- f. Adapun pos pendapatan berupa Rekening Pendapatan Non Halal sebagai hasil dari transaksi dengan bank konvensional yang tentunya menerapkan sistem bunga.
- g. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi operasionalisasi bank dari sudut syariahnya.
- h. Produk-produk bank syariah selalu menggunakan sebutan dengan istilah-istilah Arab. Seperti *Al-Mudharabah*, *Al-Murabahah*, *Al-Musyarakah*, dan lain sebagainya.
- i. Adanya produk pembiayaan tanpa beban yang murni bersifat sosial, dimana nasabah tidak mempunyai kewajiban mengembalikannya.
- j. Mempunyai fungsi amanah artinya berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap apabila sewaktu-waktu dana tersebut ditarik kembali sesuai dengan perjanjian.

Pembiayaan

Dua fungsi utama bank syariah adalah mengumpulkan dana dan menyalurkan dana. Penyaluran dana yang dilakukan bank syariah adalah pemberian pembiayaan kepada debitur yang membutuhkan, baik untuk modal usaha maupun konsumsi. Praktik pembiayaan yang sebenarnya dijalankan oleh lembaga keuangan Islam adalah pembiayaan dengan sistem bagi hasil atau *syirkah*.

Perbankan syariah mempunyai peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*defisit unit*). Peran tersebut dapat diwujudkan dengan adanya jasa pembiayaan di perbankan syariah. Pembiayaan mempunyai peran penting di perbankan syariah karena sebagai penyumbang keuntungan tertinggi dalam operasional usaha perbankan syariah. Keuntungan tersebut berasal dari bagi hasil yang didapatkan, oleh sebab itu pembiayaan sering juga disebut dengan investasi karena prinsip yang digunakan adalah prinsip penanaman dana atau

penyertaan, dan keuntungan yang akan diperoleh bergantung pada kinerja usaha yang menjadi obyek penyertaan tersebut sesuai *nisbah* bagi hasil yang telah diperjanjikan.

Pada dasarnya Pembiayaan, *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain (Muhammad, 2005:17). Pembiayaan dapat diartikan juga pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit* (Antonio, 2001:160).

Berbeda halnya dengan Pembiayaan yang berdasarkan prinsip syariah menurut UU No. 10 pasal 1 ayat 12 tahun 1998 menyatakan bahwa:

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”. (Kasmir, 2000:333).

Berdasarkan beberapa pengertian pembiayaan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain yang membutuhkan dana tersebut untuk memenuhi kebutuhannya dengan persetujuan bahwa penerima dana harus mengembalikan pinjaman tersebut sesuai dengan waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dengan berdasarkan akad tertentu dan prinsip bagi hasil.

Berdasarkan peran perbankan syariah sebagai lembaga perantara antara pihak kelebihan dana (*surplus unit*) dengan kekurangan dana (*defisit unit*) maka terbentuklah jasa simpanan dan pembiayaan di perbankan syariah. Tujuan dari jasa simpanan adalah menghimpun dana pihak yang *surplus unit*, sedangkan tujuan jasa pembiayaan adalah menyalurkan dana yang diperoleh bank dari pihak *surplus unit* kepada pihak yang kekurangan dana (*defisit unit*). Selain itu dalam pembiayaan juga terdapat bagi hasil yang dikenakan sehingga tujuan lain dari pembiayaan ini adalah untuk mencari keuntungan sehingga operasional perbankan syariah bisa terus berjalan. Menurut Arifin (2009:245) tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan *stakeholders*-nya.

Terdapat berbagai jenis pembiayaan, menurut tujuannya pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu komersial dan non komersial. Pembiayaan komersial maksudnya pembiayaan yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan dengan dibebankannya bagi hasil contohnya pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *bai as-salam* dan *bai istishna*. Sedangkan pembiayaan non komersial maksudnya pembiayaan yang ditujukan untuk membantu masyarakat tanpa membebankan bagi hasil contohnya pembiayaan *qard*.

Jika menurut sifat penggunaannya, Antonio (2001:160) membagi pembiayaan menjadi dua hal, yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Sedangkan pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Informasi

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya. (Jogiyanto, 2001). Menurut George R. Terry, bahwa informasi adalah data yang penting yang memberikan pengetahuan yang berguna. Sedangkan menurut Gordon B. Davis, informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang penting bagi penerima dan mempunyai nilai yang nyata atau yang dapat dirasakan dalam keputusan-keputusan yang sekarang atau yang akan datang.

Informasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian (*event*) yang nyata (*fact*) yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Sumber dari informasi adalah data. Data merupakan bentuk jamak dari bentuk tunggal atau data-item. Data adalah kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian dan kesatuan nyata.

Akurat, berarti informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak bisa meyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya. Informasi harus akurat karena dari sumber informasi sampai ke penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan (*noise*)

yang dapat merubah atau merusak informasi tersebut. Tepat pada waktunya, berarti informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang sudah usang tidak akan mempunyai nilai lagi. Karena informasi merupakan landasan di dalam pengambilan keputusan. Bila pengambilan keputusan terlambat, maka dapat berakibat fatal untuk organisasi. Relevan, berarti informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakaiannya. Relevansi informasi untuk tiap-tiap orang satu dengan yang lainnya berbeda.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian disusun untuk menjelaskan bagaimana suatu penelitian dilakukan. Desain metode penelitian yang dibuat akan menentukan langkah-langkah yang akan dilalui peneliti dalam mengumpulkan data yang akan digunakan sebagai bahan dalam memberikan jawaban atas permasalahan penelitian. Seperti yang diungkapkan oleh Triyuwono (2009), metode penelitian pada dasarnya adalah rancangan seorang peneliti yang disusun dalam rangka memberikan jawaban atas permasalahan yang sedang dihadapinya, mulai dari tahap pengumpulan data sampai tahap teknik analisis data.

Setiap jenis penelitian yang digunakan bisa memiliki desain metode penelitian yang berbeda. Hal ini bertujuan untuk membantu peneliti dalam menemukan jawaban atas permasalahan yang dihadapi dan memudahkan pembaca. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Moleong (2005:2) menjelaskan bahwa metode penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif tanpa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati dan didukung dengan studi literatur atau studi kepustakaan berdasarkan pendalaman kajian pustaka, data dan angka, sehingga realitas dapat dipahami dengan baik. Tujuan penelitian kualitatif adalah memberikan deskripsi atau gambaran secara sistematis dan faktual, mengenai fenomena yang sedang diteliti lalu diolah dan dianalisis menurut pemahaman dan persepsi peneliti tanpa menggunakan alat statistik.

Untuk jenis penelitian kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian studi kasus atau lapangan, yaitu penelitian yang mendalam tentang individu, kelompok, organisasi, suatu program kegiatan, dan sebagainya dalam waktu tertentu dengan tujuan untuk memperoleh deskripsi yang utuh dan mendalam dari sebuah entitas (Rahardjo, 2010). Studi kasus ini dilaksanakan di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Malang atas analisis pembiayaan dalam menggali informasi yang dibutuhkan untuk pembiayaan.

Obyek penelitian ini adalah analisis pembiayaan yang bertugas menggali informasi untuk analisa pembiayaan. Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Malang yang beralamatkan di Jalan Kawi Atas No. 36 A Malang.

Proses analisis data dilakukan dengan tahapan sebagai berikut: dimulai dengan menelaah seluruh data yang diperoleh dari berbagai sumber, diantaranya dari hasil wawancara, dokumen pribadi, dokumen resmi dan internet. Data tersebut dibaca dan dipelajari serta ditelaah. Kemudian tahapan berikutnya adalah dengan melakukan reduksi data yang dilakukan dengan jalan melakukan abstraksi. Abstraksi disini merupakan usaha untuk membuat rangkuman yang inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada didalamnya. Langkah selanjutnya adalah menyusunnya dalam satuan-satuan yang kemudian dikategorisasikan pada langkah berikutnya. Tahapan akhir dari analisis data adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data, kemudian dilanjutkan dengan tahap penafsiran data dan mengolah hasilnya dengan menggunakan metode analisis data kualitatif.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pertama yang ingin diketahui peneliti sebelum membahas lebih dalam adalah ada berapa dan siapa saja *Relationship Manager Financing* yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, hal ini untuk menentukan siapa saja yang akan diteliti lebih dalam mengenai cara analisis pembiayaan (*Relationship Manager Financing*) menggali informasi yang dibutuhkan untuk menganalisa suatu pembiayaan di bank syariah. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti

dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dan selaku pendamping peneliti melakukan penelitian di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang siapa saja karyawan yang menjabat sebagai *Relationship Manager Financing* yang menangani pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, berikut ini penjelasan yang disampaikan:

Relationship Manager Financing Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang terdiri dari satu orang yang sudah *officer* yaitu mas Galih, dan juga lima orang yang belum *officer* atau masih kontrak yaitu mbak Aniek, mas Beni, mas Ferich, mas Riza dan juga mas Reza. Selain itu ada beberapa *Relationship Manager Financing* magang diantaranya mas eka, mas helmi dan mbak dita.

Dari sembilan karyawan *Relationship Manager Financing* yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, peneliti hanya bisa melakukan penelitian dan wawancara dengan dua karyawan *Relationship Manager Financing* saja yaitu mas Reza selaku pendamping dan mas Galih selaku *Relationship Manager Financing* yang sudah *officer* dan yang paling berpengalaman. Keterbatasan ini disebabkan kebijakan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang karena tiap-tiap karyawan sudah memegang mahasiswa penelitian, kebijakan ini dilakukan agar tidak mengganggu kinerja karyawannya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang apa perbedaan *Relationship Manager Financing* yang sudah *officer*, belum *officer* dan magang, berikut ini penjelasan yang disampaikan:

Relationship Manager Financing yang sudah *officer* mempunyai hak untuk menjadi komite pembiayaan dalam keputusan didanai atau tidaknya suatu pembiayaan, sedangkan *Relationship Manager Financing* yang belum *officer* tidak memiliki hak tersebut. Untuk memperoleh status *officer* tersebut harus mencapai target pembiayaan, masa kerja dan tes yang ditentukan oleh Bank Muamalat Indonesia. Untuk *Relationship Manager Financing* yang masih magang ini berarti karyawan tersebut masih tahap training setelah lolos seleksi karyawan baru.

Dengan meneliti dan mewawancarai dua karyawan tersebut peneliti berharap sudah cukup untuk mewakili tujuh karyawan lainnya. Karena berdasarkan pengalaman dan statusnya mas Reza dan mas Galih sudah memenuhi. Mas Reza selain menjadi *Relationship Manager Financing* yang belum *officer* juga menjabat sebagai kepala di Kantor Kas Singasari sedangkan mas Galih selain menjadi *Relationship Manager Financing* yang sudah *officer* juga menjabat sebagai kepala di Kantor Cabang Pembantu Universitas Negeri Malang jadi untuk pengalaman kerja dan pengetahuan tentang pembiayaan dari dua karyawan tersebut sudah tidak diragukan lagi.

Sebelum membahas mengenai cara analisis pembiayaan (*Relationship Manager Financing*) menggali informasi yang dibutuhkan untuk menganalisa suatu pembiayaan di bank syariah, harus diketahui terlebih dahulu bagaimana proses penanganan pembiayaan secara umum pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Dari proses penanganan pembiayaan secara umum tersebut akan diketahui langkah-langkah atau tahapan-tahapan apa saja yang harus dilakukan dan informasi apa saja yang sekiranya dibutuhkan dalam menganalisa suatu pembiayaan.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang proses penanganan pembiayaan, berikut ini penjelasan yang disampaikan:

Proses penanganan pembiayaan dimulai dari pengajuan permohonan pembiayaan oleh pemohon pembiayaan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan dan melampirkan persyaratan yang dibutuhkan kemudian dilakukan analisa pembiayaan dengan berdasarkan pada prinsip 5 C dan dikembangkan dengan prinsip 6 A. Analisis yang dilakukan diantaranya analisis kesyariahan, BI *Checking*, analisis usaha, analisis keuangan, analisis kebutuhan dana, analisis sumber pengembalian, analisis jaminan, analisis resiko. Setelah selesai dianalisis, permohonan pembiayaan tersebut sudah dapat dinilai layak atau tidaknya. Jika pembiayaan tersebut tidak layak maka

permohonan pembiayaan tersebut akan di tolak, tetapi jika permohonan pembiayaan tersebut dinilai layak maka permohonan pembiayaan dapat diteruskan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dalam bentuk proposal pembiayaan untuk mendapatkan persetujuan. Jika komite pembiayaan tidak menyetujui proposal pembiayaannya maka permohonan pembiayaan tersebut ditolak, tetapi jika komite pembiayaan menyetujui maka bisa dilanjutkan dengan perikatan dan nasabah mengurus administrasi pembiayaan, setelah itu bisa dilakukan pencairan dana.

Sedangkan menurut Galih Arda Wijaya, ST selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, tahapan proses pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah:

Diawali dari pengumpulan data pemohon pembiayaan kemudian dilakukan verifikasi. Dilanjutkan dengan pengajuan Memorandum Usulan Pembiayaan (MUP) yang dilengkapi dengan analisa pembiayaan baik analisa kualitatif dan analisa kuantitatif. Selain itu juga dilakukan analisa jaminan, analisa resiko dan evaluasi kebutuhan dana. Selanjutnya ditetapkan struktur fasilitas dan MUP tersebut diajukan ke komite pemutus pembiayaan, setelah keputusan keluar dilakukan realisasi ke pemohon pembiayaan dengan penandatanganan akad dan jaminan. Kemudian pembiayaan tersebut dapat dicairkan. Selanjutnya pemohon pembiayaan tersebut dipantau selama masa angsuran sampai pelunasan, setelah lunas dilakukan pelepasan jaminan.

Cara Analis Pembiayaan (*Relationship Manager Financing*) Menggali Informasi Yang Dibutuhkan Untuk Menganalisa Suatu Pembiayaan Di Bank Syariah

Untuk mengetahui cara *Relationship Manager Financing* menggali informasi yang dibutuhkan untuk menganalisa suatu pembiayaan, harus ditentukan terlebih dahulu informasi apa saja yang ingin didapatkan oleh *Relationship Manager Financing* sebagai dasar menganalisa suatu pembiayaan nantinya. Berdasarkan hasil wawancara dengan Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang informasi apa saja yang diperlukan untuk menganalisa suatu pembiayaan adalah sebagai berikut:

Informasi yang dibutuhkan dalam analisa pembiayaan biasanya seperti maksud dan tujuan mengajukan permohonan pembiayaan, data diri pemohon pembiayaan dan keluarga, profil usaha, riwayat hubungan dengan perbankan, sejarah dan kondisi usaha, kondisi keuangan, kebutuhan dana, sumber pengembalian, jaminan dan resiko-resiko yang kemungkinan akan terjadi. Informasi yang didapat tersebut kemudian digunakan untuk menilai karakter pemohon pembiayaan, kapasitas atau kemampuan pemohon pembiayaan, *capital* atau modal yang dimiliki pemohon pembiayaan, kelayakan jaminan yang diberikan pemohon pembiayaan dan kondisi ekonomi yang berhubungan dengan pemohon pembiayaan. Selain itu juga untuk menilai aspek hukum atau legalitas, aspek manajemen, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek jaminan, aspek keuangan dan aspek sosial ekonomi.

Sama halnya dengan penjelasan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang informasi apa saja yang diperlukan untuk menganalisa suatu pembiayaan adalah sebagai berikut:

Informasi yang dibutuhkan oleh *Relationship Manager Financing* dalam menganalisa pembiayaan biasanya berbeda-beda, perbedaan tersebut dipengaruhi oleh pengalaman analis pembiayaan dan besar kecilnya resiko serta nominal pembiayaan yang akan diberikan. Hal ini dikarenakan analisis pembiayaan menekankan pada bagaimana *Relationship Manager Financing* mendapatkan keyakinan dan menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan calon debitur membayar kembali pembiayaan yang dipinjam dan melunasi pembiayaan sesuai dengan perjanjian pembiayaan. Sehingga tanggung jawab atas lancar/tidaknya pembiayaan ditanggung oleh *Relationship Manager Financing*. Untuk Informasi yang biasanya dibutuhkan diantaranya seperti

alasan mengajukan permohonan pembiayaan, maksud dan tujuan mengajukan permohonan, data diri nasabah dan suami/istri, gambaran umum keluarga, status tempat tinggal, penghasilan, riwayat pekerjaan nasabah, gambaran umum usaha, riwayat hubungan dengan perbankan baik pemohon pembiayaan dan suami/istri, kondisi keuangan, permohonan kebutuhan dana, sumber pengembalian, jaminan dan resiko-resiko yang kemungkinan terjadi. Informasi tersebut selanjutnya digunakan untuk analisis 5 C dan 6 A.

Seperti yang telah disampaikan *Relationship Manager Financing* di atas, bahwa kebutuhan informasi oleh masing-masing *Relationship Manager Financing* atas suatu permohonan pembiayaan berbeda-beda tergantung pengalaman *Relationship Manager Financing* itu sendiri dan besar/kecil nominal serta resiko pembiayaan. Secara umum minimal informasi yang dibutuhkan untuk menganalisa suatu pembiayaan diantaranya: alasan mengajukan permohonan pembiayaan, maksud dan tujuan mengajukan permohonan, data diri pemohon pembiayaan dan suami/istri, gambaran umum keluarga, status tempat tinggal, penghasilan, riwayat pekerjaan pemohon pembiayaan, gambaran umum usaha, riwayat hubungan dengan perbankan baik pemohon pembiayaan dan suami/istri, kondisi keuangan, permohonan kebutuhan dana, sumber pengembalian, jaminan dan resiko-resiko yang kemungkinan terjadi. Berbagai informasi tersebut digunakan dalam penilaian 5 C dan 6 A yang meliputi *Character* atau karakter pemohon pembiayaan, *Capacity* atau kemampuan pemohon pembiayaan, *capital* atau modal yang dimiliki pemohon pembiayaan, *Collateral* atau kelayakan jaminan yang diberikan pemohon pembiayaan dan *Condition of economy* atau kondisi ekonomi yang berhubungan dengan pemohon pembiayaan. Selain itu juga untuk menilai aspek hukum atau legalitas, aspek manajemen, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek jaminan, aspek keuangan dan aspek sosial ekonomi.

Dalam penggalian informasi di lapangan *Relationship Manager Financing* berpedoman pada prinsip kehati-hatian dan menilai dengan apa adanya sesuai dengan apa yang ada di lapangan atau seril mungkin. Pedoman ini juga sebisa mungkin ditanamkan kepada pemohon pembiayaan oleh *Relationship Manager Financing* dalam melaporkan segala sesuatunya. Sikap tersebut dilakukan dengan prinsip bahwa setiap apa yang kita kerjakan tidak akan pernah luput dari pengawasan Allah SWT. Karena Allah Maha Mengetahui segalanya, sebagaimana dijelaskan dalam firman-Nya:

Dan dialah Allah (yang disembah), di langit maupun di bumi; Dia mengetahui apa yang kamu rahasiakan dan apa yang kamu nyatakan dan mengetahui (pula) apa yang kamu usahakan (Q.S. Al-An am, ayat: 3). (Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Quran, 2009:129)

Dengan prinsip tersebut maka *Relationship Manager Financing* dan pemohon pembiayaan tidak akan melakukan penyelewengan atau manipulasi. Karena sadar bahwa apapun yang dilakukannya mendapat pengawasan langsung dari Allah SWT. Informasi dari nasabah yang diperoleh oleh petugas lapangan *Relationship Manager Financing* penting bagi bank dalam memutuskan persetujuan diterima tidaknya suatu pembiayaan yang dimohonkan oleh calon debitur kepada Direksi Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Hasil dari analisis di lapangan ini diharapkan bisa menambah informasi data tentang pemohon pembiayaan dan diharapkan meminimalisir resiko pembiayaan yang bermasalah atau macet nantinya.

Dalam mengumpulkan keseluruhan informasi yang ingin didapatkan tersebut *Relationship Manager Financing* menggunakan beragam cara. Semakin banyak informasi yang didapatkan maka semakin baik pula untuk proses analisa pembiayaan nantinya. Tetapi *Relationship Manager Financing* juga memperhatikan efektifitas dan efisiensi waktunya karena pemohon pembiayaan seringkali menginginkan pembiayaan segera dapat dicairkan. Waktu yang biasanya dibutuhkan oleh *Relationship Manager Financing* untuk memproses permohonan pembiayaan mulai dari pengajuan sampai pencairan rata-rata satu minggu untuk pembiayaan sebesar seratus juta sampai satu milyar. Penjelasan tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang berapa lama rata-rata proses penanganan pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang:

Berapa lama proses penanganan pembiayaan tergantung pada besar kecilnya *plafond* yang diajukan, untuk *plafond* seratus juta sampai satu milyar biasanya membutuhkan waktu selama satu minggu mulai dari permohonan pembiayaan tersebut diajukan sampai dilakukan pencairan. Untuk *plafond* satu milyar sampai lima milyar biasanya membutuhkan waktu dua sampai tiga minggu karena selain proses penanganan pembiayaan tersebut dilakukan di kantor cabang juga harus dilakukan proses di kantor area juga, untuk Kantor Cabang Malang termasuk dalam Kantor Area Surabaya. Sedangkan pembiayaan di atas lima milyar kurang lebih membutuhkan waktu satu bulan, karena harus melalui proses di kantor cabang dulu selanjutnya Kantor Area dan Kantor Pusat di Jakarta.

Setelah mengetahui informasi apa saja yang dibutuhkan untuk menganalisa suatu pembiayaan, selanjutnya akan dibahas cara analisis pembiayaan (*Relationship Manager Financing*) menggali dan mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk suatu pembiayaan tersebut. Untuk mendapatkan informasi mengenai maksud, tujuan mengajukan permohonan dan alasan mengajukan permohonan pembiayaan serta kebutuhan dana yang diminta, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Untuk mendapatkan informasi mengenai maksud, tujuan mengajukan permohonan dan alasan mengajukan permohonan pembiayaan serta kebutuhan dana yang diminta, kita biasanya melakukan wawancara kepada pemohon pembiayaan dan suami/istrinya jika pemohon tersebut bersifat individu. Jika pemohon bersifat institusi kita biasanya melakukan wawancara kepada pihak yang mewakili dalam pengajuan tersebut, pihak manajemen dan pimpinan instansi tersebut. Hal yang biasanya kita tanyakan pada saat wawancara diantaranya: bapak/ibu mengajukan permohonan pembiayaan mau digunakan untuk apa, Kenapa bapak/ibu mengajukan permohonan pembiayaan, Berapa besar pembiayaan dan lama masa angsuran yang bapak/ibu inginkan, Mengapa bapak/ibu mengajukan pembiayaan ke Bank Muamalat Indonesia. Setiap wawancara yang berlangsung dilakukan secara informal, tidak terstruktur dan santai, sehingga pemohon pembiayaan secara tidak sadar telah diwawancara. Jenis pertanyaannya pun tidak harus seperti itu, yang terpenting poin pertanyaan dan apa yang kita maksudkan dapat kita peroleh. Hal ini untuk mengetahui pembiayaan yang akan diberikan nantinya akan digunakan untuk apa oleh pemohon pembiayaan, untuk konsumtif kah, menambah modal kerja atau untuk investasi. Mengetahui latar belakang pemohon pembiayaan mengajukan pembiayaan, karena kekurangan dana kah, karena ingin meningkatkan skala usahanya atau karena bagi hasil yang diberikan Bank Muamalat Indonesia lebih kecil daripada bank yang lain. Mengetahui besaran dana yang dibutuhkan dan kesanggupan berapa lama angsuran yang bisa dijalankan, ini untuk melihat kemampuan pemohon pembiayaan mengukur kemampuan dirinya sendiri. Dan mengetahui alasan nasabah memilih Bank Muamalat Indonesia untuk pengajuan permohonannya, apakah karena aspek kesyariahnya, karena kecepatan proses pencairannya, punya kenalan pegawai banknya atau karena margin atau bagi hasil yang diberikan lebih kecil dibandingkan dengan bank lainnya. Selain itu akan diketahui digunakan untuk apa saja dana tersebut, dari sini akan diketahui apakah dana yang akan diberikan nantinya digunakan untuk hal yang bersifat baik dan manfaat serta sesuai secara syariah atau tidak. Karena yang membedakan antara bank syariah dengan konvensional salah satunya adalah harus diketahui dengan jelas penggunaan uang nantinya dalam usaha yang halal. Selain itu ketika kita sudah mengetahui tujuan penggunaan dana nantinya oleh nasabah, kita akan bisa menentukan jenis akad yang sesuai untuk digunakan.

Selain melakukan wawancara kepada pemohon pembiayaan *Relationship Manager Financing* juga melakukan wawancara yang bertujuan mengkonfirmasi kepada suami/istrinya pemohon pembiayaan jika pemohon pembiayaan tersebut bersifat individu. Jika pemohon pembiayaan bersifat

institusi *Relationship Manager Financing* biasanya melakukan wawancara yang bertujuan konfirmasi kepada pihak manajemen dan pimpinan instansi tersebut. Konfirmasi tersebut dilakukan untuk memastikan bahwa permohonan pembiayaan tersebut sudah memperoleh persetujuan suami/istrinya pemohon pembiayaan jika pemohon pembiayaan tersebut bersifat individu dan pimpinan instansi serta bagian yang terkait jika pemohon pembiayaan tersebut bersifat instansi karena suami/istri pemohon pembiayaan saling berkaitan dalam menunjang dan menanggung urusan atau kegiatan rumah tangganya, suami tidak terlepas dari istri begitu juga istri tidak terlepas dari suami dan agar pengajuan pembiayaan ini juga diketahui atau sejijin suami/istri.

Selain informasi mengenai maksud, tujuan mengajukan permohonan dan alasan mengajukan permohonan pembiayaan serta kebutuhan dana yang diminta. *Relationship Manager Financing* juga menggali informasi mengenai data diri pemohon pembiayaan dan suami/istri. Untuk mendapatkan informasi mengenai data diri nasabah dan suami/istri, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Biasanya data diri pemohon pembiayaan dan suami/istri menjadi hal utama yang harus diisi oleh pemohon pembiayaan dalam formulir permohonan pembiayaan dan dipersyaratkan dalam bentuk fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), fotokopi Kartu Keluarga (KK), fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), fotokopi surat nikah bila sudah menikah, slip gaji asli dan surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan), izin-izin usaha: SIUP/TDP/SKD/SITU, dan lainnya (jika dibutuhkan) dan masih berlaku. Hal ini untuk mengetahui nama lengkap pemohon dan suami/istri, mengetahui kewarganegaraan, mengetahui alamat tempat tinggal, mengetahui usia, mengetahui agama, mengetahui status perkawinan, mengetahui kewajiban pajak, mengetahui *contact person* yang bisa dihubungi jika ada keperluan, mengetahui tingkat pendidikan, mengetahui profesi dan jabatan serta nama dan alamat instansi untuk menilai status sosial dan menilai rata-rata besar penghasilannya. Bisa juga untuk semakin menambah keyakinan, kita melakukan survei mengunjungi tempat tinggal dan tempat kerja nasabah, karena bisa memastikan secara langsung dan bisa menambahkan dengan bertanya kepada orang-orang disekitar tempat tinggal dan tempat kerjanya untuk mengkonfirmasi informasi terkait pemohon pembiayaan yang sudah kita dapatkan dari pemohon pembiayaan sebelumnya.

Sedangkan menurut Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai identitas diri pemohon pembiayaan dan suami/istri adalah sebagai berikut:

Ketika ada yang mengajukan permohonan pembiayaan, kita memberikan formulir permohonan pembiayaan untuk diisi. Di dalam formulir permohonan pembiayaan tersebut terdapat identitas diri yang harus diisi oleh pemohon pembiayaan. Hal-hal yang harus diisi diantaranya nama lengkap, tempat tanggal lahir, alamat, nomor KTP, nomor NPWP, nomor telepon/*handphone*, pendidikan, profesi, jabatan, nama usaha, alamat usaha, TDP, SIUP. Selain mengisi formulir tersebut, nasabah juga diminta melengkapi dengan dokumen-dokumen yang menyertainya sebagai legalitas dan kebenaran data yang sudah diisi di dalam formulir permohonan pembiayaan. Diantaranya KTP, KK, nomor NPWP, TDP dan SIUP.

Informasi lainnya yang dibutuhkan oleh analis pembiayaan (*Relationship Manager Financing*) untuk menganalisa suatu pembiayaan adalah gambaran umum keluarga dan status tempat tinggal. Untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum keluarga dan status tempat tinggal, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Informasi mengenai gambaran umum keluarga dan status tempat tinggal dapat diperoleh dari Kartu Keluarga (KK) yang sudah dikumpulkan oleh pemohon pembiayaan sebagai syarat pengajuan. Dari Kartu Keluarga (KK) tersebut didapatkan informasi mengenai alamat tempat tinggal, jumlah anggota keluarga, usia, agama,

pendidikan terakhirnya, pekerjaannya, status perkawinan untuk tiap-tiap anggota keluarga. Selain dari Kartu Keluarga (KK) *Relationship Manager Financing* juga menanyakan kepada pemohon pembiayaan apakah terdapat kondisi khusus lainnya atau tidak. Misalkan ada anggota keluarga yang sudah meninggal dari data yang masih tercatat di Kartu Keluarga (KK) atau ada anggota keluarga yang cacat atau sakit parah yang membutuhkan pengobatan ekstra, kondisi khusus ini akan mempengaruhi tanggungan nasabah. Hal ini dilakukan untuk menilai taraf hidup keluarga, besar tanggungan keluarga, kondisi ekonomi keluarga, tingkat pendidikan dan agama yang dianut. Semakin banyak jumlah anggota yang belum menikah dan bekerja maka semakin besar tanggungan yang dimiliki nasabah, dan semakin tinggi pendidikan yang dijalani maka semakin tinggi tingkat pendidikannya, untuk agama ini akan mempengaruhi dalam perikatan karena berdasarkan keyakinan yang dianut. Diutamakan yang beragama Islam karena bank syariah berlandaskan agama Islam tetapi tidak menutup kemungkinan untuk agama non Islam karena kegiatan pembiayaan ini bersifat muamalah bukan ibadah. Untuk status rumah bisa dicari dari bukti-bukti kepemilikan rumah, biaya perawatan dari rekening listrik, air, telpon dan pajak bumi dan bangunan. Selain itu kita juga bisa menanyakan berapa biaya pemeliharaan atau perbaikan pertahunnya. Untuk menambah keyakinan serta melakukan konfirmasi atas informasi yang sudah didapatkan dari pemohon pembiayaan baik secara langsung melalui wawancara maupun melalui dokumen pendukung, *Relationship Manager Financing* dapat melakukan wawancara dengan tetangga sekitar rumah pemohon pembiayaan. Status rumah ini dimaksudkan untuk memastikan domisili nasabah, jika ada suatu masalah mudah mencari dan menemuinya. Selain itu untuk menilai kekayaan yang dimiliki nasabah atau bahkan tempat tinggal tersebut bisa digunakan untuk jaminan. Biaya perawatan dan pemeliharaan digunakan untuk menilai pengeluaran atau beban tanggungan pemohon pembiayaan.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai gambaran umum keluarga adalah sebagai berikut:

Gambaran umum keluarga didapat dari Kartu Keluarga (KK) dan bertanya kepada nasabah dan warga sekitar tempat tinggal nasabah terkait jumlah anggota keluarga, baban tanggungan yang dimiliki, pendidikan, usia, pekerjaan, status perkawinan dan agama dari setiap anggota keluarga, dan kondisi khusus yang mempengaruhi ekonomi keluarga serta status rumah yang ditempati. Ini untuk menilai aspek kondisi ekonomi dan jika status rumah tersebut milik sendiri dan digunakan untuk jaminan maka bisa juga digunakan untuk menilai aspek jaminan.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai penghasilan dan riwayat pekerjaan pemohon pembiayaan dan suami/istri adalah sebagai berikut:

Informasi mengenai penghasilan dan riwayat pekerjaan dapat diperoleh melalui slip gaji atau bukti penerimaan penghasilan lainnya dan surat keterangan kerja serta dengan melakukan wawancara dengan pemohon pembiayaan dan suami/istri. Kita biasanya mencari tau terkait nama instansi, bidang usaha, jabatan, periode pengabdian dan besarnya gaji. Dari penghasilan ini kita bisa mengetahui aspek keuangan, kemampuan, *capital* serta kondisi ekonomi pemohon pembiayaan. Kita juga menghitung berapa sisa penghasilan yang dimiliki dari total penghasilan dikurangi total pengeluaran. Karena dari sisa penghasilan inilah yang nantinya memungkinkan digunakan oleh pemohon pembiayaan untuk mengangsur dan mengembalikan dana pembiayaan yang diterima atau dengan kata lain dari informasi ini dapat diketahui juga informasi mengenai sumber pengembalian.

Cara yang dilakukan *Relationship Manager Financing* untuk menggali informasi mengenai penghasilan dan riwayat pekerjaan adalah dengan melalui slip gaji atau bukti penerimaan penghasilan lainnya dan surat keterangan kerja serta dengan melakukan wawancara dengan pemohon pembiayaan dan suami/istri. Informasi mengenai penghasilan dan riwayat pekerjaan ini digunakan untuk menilai aspek keuangan, kemampuan yang dimiliki pemohon pembiayaan, *capital* dan kondisi ekonomi pemohon pembiayaan. Dengan cara menilai ketercukupan penghasilan untuk menutup pengeluaran apakah sudah tercukupi atau belum. Selain mendapatkan informasi mengenai penghasilan dan riwayat pekerjaan bisa juga digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai sumber pengembalian. Informasi mengenai sumber penghasilan dapat diperoleh dengan cara menghitung berapa sisa penghasilan yang dimiliki dari total penghasilan dikurangi total pengeluaran. Karena dari sisa penghasilan inilah yang nantinya memungkinkan digunakan oleh pemohon pembiayaan untuk mengangsur dan mengembalikan dana pembiayaan yang diterima.

Untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum usaha, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Gambaran umum usaha kita dapatkan dari meminta profil perusahaan, jika pemohon pembiayaan tidak mempunyai kita bisa meminta penjelasan kepada pemohon pembiayaan tersebut dengan mengajukan beberapa pertanyaan diantaranya apa nama usahanya, dimana alamat usahanya, punya website/blog/media lainnya apa tidak, skala usahanya sebesar apa, bidang usaha terkait apa, produk utama dan produk lainnya apa saja, nama mereknya apa, berapa jumlah karyawan yang dimiliki, kepemilikan usaha seperti apa, aset-aset yang dimiliki apa saja, bagaimana manajemen usaha dan sistem produksi yang dijalankan, bagaimana sistem pembayaran kepada pemasok dan sistem pembayaran gaji karyawan, siapa saja supplier pemasok bahan baku, bagaimana sistem penjualan produk yang dihasilkan, bagaimana sistem pemasaran yang dijalankan, berapa *net profit margin* setiap produknya, siapa saja pelanggan yang dimiliki pemohon pembiayaan, sejak kapan usaha dijalankan, bagaimana kondisi pesaing usaha pemohon pembiayaan, apa saja legalitas usaha yang dimiliki pemohon pembiayaan. Selain menanyakan kepada pemohon pembiayaan kita juga melakukan survei langsung ke tempat usaha sambil mengamati dan mengumpulkan informasi mengenai beberapa hal diatas. Hal ini penting untuk mengetahui kejelasan dan kepastian adanya usaha tersebut fakta bukan fiktif dan juga memenuhi aspek legalitasnya, mengetahui besaran skala usaha, mengetahui pemanfaatan media sosial yang digunakan, mengetahui produk yang dihasilkan punya daya jual atau tidak, mengetahui beban gaji karyawan yang ditanggung, mengetahui kepemilikan usaha penuh atau tidak oleh pemohon pembiayaan, mengetahui aset yang dimiliki, mengetahui sistem pembayaran pemasok dan pelanggan untuk perputaran uangnya dan kemungkinan macetnya, mengetahui tingkat penjualan dan efektif tidaknya pemasaran yang dijalankan, mengetahui besaran keuntungan bersih yang akan didapatkan, mendapatkan daftar pemasok dan pelanggan untuk dilakukan konfirmasi juga pendapatnya terkait bagaimana kerja sama kegiatan bisnis yang dijalankan dengan pemohon pembiayaan lancar/tidak, menilai pengalaman usaha dalam bidang tersebut dan mengantisipasi pesaing.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai gambaran umum usaha pemohon pembiayaan dan suami/istri adalah sebagai berikut:

Jika pemohon pembiayaan bersifat institusi, kita harus mengetahui gambaran umum usaha institusi tersebut atau jika pemohon pembiayaan individu yang memiliki usaha diluar penghasilan utamanya kita juga bisa mencari tau gambaran umum usaha yang dimilikinya tersebut. Gambaran umum usaha bisa dilihat dari profil usahanya. Tetapi lebih baiknya jika kita meninjau langsung ketempat usahanya karena bisa menyaksikannya secara langsung serta bisa menggali informasi yang dibutuhkan

lainnya dengan bertanya kepada pemohon pembiayaan, pemilik, karyawan, pelanggan dan pemasok. Informasi yang harus diketahui dari gambaran umum usaha tersebut biasanya antara lain: legalitas usahanya, skala usaha, produk yang dihasilkan dan daya jualnya, beban-beban usaha tersebut, pemasaran, kepemilikan usaha, aset yang dimiliki, sistem pembayaran baik ke pemasok dan pelanggan, tingkat penjualan, keuntungan bersih yang akan didapatkan, daftar pemasok dan pelanggan. Pendapat pemasok dan pelanggan terkait usaha tersebut, pengalaman usaha. Ini untuk menilai karakter tanggung jawab pemohon pembiayaan atas usahanya, menilai kemampuan pemahaman bisnis pemohon pembiayaan atas usahanya, menilai modal yang dimiliki pemohon pembiayaan dalam usahanya, menilai aspek legalitas usaha, menilai aspek manajemen usahanya, menilai aspek teknis usahanya dan aspek pemasaran usahanya.

Informasi mengenai gambaran umum usaha ini bisa didapatkan oleh *Relationship Manager Financing* dari profil usahanya, tetapi lebih baik lagi jika dengan cara melakukan survei atau mengunjungi tempat usahanya. Karena *Relationship Manager Financing* bisa menyaksikan dan melakukan penilaian secara langsung, selain itu informasi yang didapatkan bisa digali lebih dalam lagi dengan cara melakukan wawancara kepada pemilik, karyawan, pelanggan, pemasok dan pemohon pembiayaan itu sendiri. Informasi dari gambaran umum ini bisa digunakan untuk menilai berbagai aspek diantaranya aspek manajemen usaha, aspek teknis usaha, aspek pemasaran, aspek legalitas usaha, menilai karakter tanggung jawab pemohon pembiayaan atas usahanya, modal yang dimiliki pemohon pembiayaan dalam usaha tersebut dan *Capacity* atau kemampuan pemohon pembiayaan memahami dan mengelola usaha tersebut serta menilai kondisi ekonomi yang berhubungan atas kelangsungan usaha tersebut ke depannya. Hal ini terkait dengan masa pembiayaan yang diberikan nantinya. Apakah usaha pemohon pembiayaan masih bisa *survive* atau bertahan selama masa pembiayaan berlangsung.

Untuk mendapatkan informasi mengenai hubungan pemohon pembiayaan dan suami/istri dengan perbankan, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Hubungan pemohon pembiayaan dan suami/istri dengan perbankan didapatkan dengan cara *BI Checking*. Dengan *BI Checking* akan diketahui orang tersebut mempunyai rekening di bank mana saja, nomor rekeningnya berapa, nominal saldo yang dimiliki, mempunyai kewajiban pinjaman di bank mana saja dan dengan nominal berapa, angsuran yang harus dibayarkan berapa tiap bulannya, lamanya pinjaman harus dilunasi, dan catatan keterlambatan membayarkan angsuran. *BI Checking* ini bersifat rahasia bank tidak semua pihak bisa mengakses dan mengetahuinya. Hal ini dapat digunakan untuk menilai kekayaan pemohon pembiayaan, menilai kewajiban pinjaman yang ditanggung pemohon pembiayaan dan menilai kedisiplinan dan tanggung jawab pemohon pembiayaan dalam mengangsur.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai hubungan pemohon pembiayaan dan suami/istri dengan perbankan adalah sebagai berikut:

Hubungan pemohon pembiayaan dan suami/istri dengan perbankan didapatkan dengan cara meminta ke bagian *Legal* hasil *BI Checking* terhadap pemohon pembiayaan dan suami/istri. Tidak semua orang dapat mengakses *BI Checking*, di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yang berwenang melakukan *BI Checking* adalah bagian *Legal*. Banyak informasi yang di dapat dari *BI Checking* diantaranya: rekening di bank mana saja yang dimiliki pemohon pembiayaan dan suami/istri, nomor rekeningnya berapa, nominal saldo yang dimiliki, mempunyai kewajiban pinjaman di bank mana saja dan dengan nominal berapa, angsuran yang harus dibayarkan berapa tiap bulannya, lamanya pinjaman harus dilunasi dan catatan keterlambatan membayarkan angsuran. Jika pemohon pembiayaan dan suami/istri pernah bermasalah dengan

perbankan yang terdaftar di Bank Indonesia akan ada catatan hitam pada BI *Checking* tersebut dan secara otomatis pemohon pembiayaan dan suami/istri tersebut tidak direkomendasikan untuk memperoleh pembiayaan di bank manapun.

Informasi hubungan pemohon pembiayaan dengan perbankan ini didapatkan dari BI *Checking* yang dilakukan oleh bagian *Legal*. Informasi tersebut digunakan untuk menilai karakter nasabah, dari mulai berapa sering nasabah meminjam uang di bank, berapa sering nasabah terlambat mengangsur, berapa besar kewajiban yang masih harus dibayarkan dan berapa besar kekayaan nasabah yang ada di bank. Dari informasi ini dapat menilai rasa tanggung jawab, kejujuran, keseriusan dalam berbisnis dan keinginan untuk membayar semua kewajiban kepada bank dengan seluruh kekayaan yang dimiliki. Jika nasabah pernah menjadi nasabah bermasalah karena kredit/pembiayaan macet maka nama nasabah akan masuk ke dalam daftar hitam dan tidak akan bisa mendapatkan pinjaman dana dari perbankan. Selain untuk menilai karakter juga bisa menilai kondisi ekonomi dan modal yang dimiliki pemohon dan suami/istri atas harta dan kewajibannya di perbankan. BI *Checking* tidak bisa diakses oleh umum karena terkait dengan kerahasiaan data nasabah. Sehingga hanya pihak-pihak tertentu saja dalam perbankan yang bisa mengakses dan menggunakan informasi dari BI *Checking* tersebut.

Untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi keuangan, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Jika nasabah bersifat individu, untuk informasi keuangan dan sumber pengembalian dana cukup dengan mengumpulkan informasi terkait pemasukan dan pengeluaran tiap bulan atau tiap tahunnya. Untuk pemasukan, informasi ini didapatkan dari bukti penerimaan penghasilan seperti slip gaji atau yang lainnya dan juga menanyakan kepada pemohon pembiayaan apakah ada penghasilan atau pendapatan dari usaha lainnya. Sedangkan untuk pengeluaran, informasi ini didapatkan dari bukti-bukti pengeluaran seperti pembayaran listrik, air, telepon, pajak bumi dan bangunan, pajak kendaraan, asuransi, bukti pembayaran SPP, angsuran kendaraan, angsuran rumah dll. Selain itu juga menanyakan kepada pemohon pembiayaan berapa biasanya pengeluaran untuk belanja konsumsi tiap bulannya. Jika pemohon pembiayaan tersebut memiliki usaha atau bersifat institusi, kita harus mengetahui laba bersih usaha tersebut yang biasanya dapat dilihat dari laporan keuangan khususnya laporan laba/rugi dan kita juga harus mengetahui jumlah harta atau aktiva, hutang dan modal yang dimiliki usaha tersebut yang dapat dilihat dari laporan keuangan khususnya neraca. Dari data yang terdapat di laporan laba/rugi dan neraca tersebut kemudian dilakukan analisis rasio yang terdiri dari rasio operasional dengan menghitung *net profit margin*, *return on equity* dan *return on aset*. Rasio likuiditas dengan menghitung *current ratio* dan *quick aset ratio*. Rasio aktivitas dengan menghitung *aset turn over*, *days receivables*, *days inventories*, *days payables* dan *cash to cash periods*. Rasio *leverage* dengan menghitung *debt to equity*. Jika nasabah tidak memiliki laporan keuangan yang kita butuhkan, kita harus merancang laporan keuangan berdasarkan data yang kita kumpulkan dari fakta di lapangan dan bertanya kepada karyawan yang terlibat. Misalnya untuk mengetahui persediaan barang dagang kita bisa melihat, menghitung dan menilai ada produk apa saja yang ada di tempat usaha dan dimiliki nasabah, berapa jumlah tiap produknya dan berapa harga beli dan harga jual tiap produk tersebut. Untuk mengetahui kas kita bisa melihat total uang di kasir dan di rekening milik usaha tersebut, untuk mengetahui piutang usaha kita bisa melihat daftar penjualan kepada pelanggan yang belum melunasi pembayaran, untuk mengetahui aset tetap yang dimiliki kita bisa melihat tanah, bangunan, kendaraan dan mesin-mesin yang dimiliki, untuk mengetahui hutang kita bisa melihat dari daftar barang yang dibeli secara kredit dari pemasok dan untuk menilai modal kita bisa bertanya kepada pemilik modal usaha tersebut berasal dari mana saja dan berapa besar. Semua penilaian tersebut kita susun menjadi rancangan laporan laba rugi dan neraca.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai kondisi keuangan pemohon pembiayaan dan suami/istri adalah sebagai berikut:

Cara paling mudah mendapatkan informasi mengenai kondisi keuangan adalah melalui laporan keuangan jika pemohon pembiayaan tersebut bersifat institusi dan dari slip gaji atau surat keterangan penghasilan lainnya serta bukti-bukti pengeluaran pokok tiap bulannya seperti rekening listrik, air, telpon, pajak bumi dan bangunan, kendaraan, biaya pendidikan anak, asuransi dan angsuran untuk pemohon pembiayaan yang bersifat individu. Jika bukti-bukti tersebut tidak didapatkan bisa dilakukan melalui wawancara dengan pemohon pembiayaan dan suami/istri untuk memperkirakan besar penghasilan dan pengeluarannya. Untuk individu relatif lebih mudah dari pada institusi. Untuk institusi jika pemohon pembiayaan tidak memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum atau yang sudah teraudit, analisis pembiayaan harus bisa menyusun rancangan laporan keuangan usaha pemohon pembiayaan, karena informasi kondisi keuangan sangat penting dalam menilai dan menentukan kelayakan pemberian pembiayaan. Minimal laporan keuangan yang disusun adalah laporan laba/rugi dan neraca. Laporan keuangan yang disusun ini juga laporan keuangan dua periode terakhir agar bisa dilihat perbandingan atau trennya. Dari laporan keuangan tersebut kemudian dilakukan analisis lebih dalam dengan menggunakan analisis rasio.

Informasi mengenai keuangan ini dinilai minimal dua periode terakhir agar bisa terlihat perbandingan atau trennya apakah semakin baik atau semakin buruk. Seringnya pemohon pembiayaan yang mengajukan pembiayaan tidak memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum, maka mengharuskan *Relationship Manager Financing* untuk mampu membuat rancangan laporan keuangan sebagai dasar melakukan analisis keuangan nantinya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang penerapan analisis keuangan terhadap laporan keuangan unit usaha yang dimiliki pemohon pembiayaan, berikut penjelasannya:

Banyak nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan tidak memiliki laporan keuangan yang terstandar, apalagi yang sudah teraudit. Realitas di lapangan biasanya sekedar mencatat pembelian dan penjualannya saja. Jika ada pun pemohon pembiayaan yang sudah memiliki laporan keuangan kita tidak boleh langsung percaya, kita harus melakukan penilaian kembali terhadap laporan keuangan tersebut apakah sudah sesuai atau tidak.

Sama halnya dengan yang disampaikan Galih Arda Wijaya, ST selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang penerapan analisis keuangan terhadap laporan keuangan unit usaha yang dimiliki pemohon pembiayaan, berikut penjelasannya:

Selama bekerja sebagai *Relationship Manager Financing* belum pernah menangani nasabah pembiayaan yang memiliki laporan keuangan yang terstandar apalagi teraudit. *Relationship Manager Financing* dituntut untuk bisa merancang laporan keuangan unit usaha tersebut dari hasil investigasi yang dilakukannya sebagai dasar melakukan analisis keuangan. Meskipun *basic* nya bukan dari akuntansi tetapi harus bisa dan itu bisa dipelajari.

Untuk mengatasi kendala tersebut *Relationship Manager Financing* dituntut harus bisa membuat rancangan laporan keuangan usaha nasabah berdasarkan hasil investigasi yang dilakukannya. Biasanya *Relationship Manager Financing* menyusun neraca dan laporan laba/rugi rancangannya. Bahkan *Relationship Manager Financing* menyusun untuk dua periode terakhir. Data yang digunakan berasal dari survei ke lokasi usaha nasabah, melihat dokumen-dokumen/bukti-bukti transaksi yang dimiliki dan wawancara yang dilakukan *Relationship Manager Financing* kepada pemohon pembiayaan, karyawan, manajemen dan pemilik usahanya serta pemasok dan pelanggan.

Penyusunan rancangan laporan keuangan unit usaha nasabah yang dilakukan oleh *Relationship Manager Financing* ini cenderung subjektif menurut estimasi yang dirasakan oleh *Relationship Manager Financing* padahal seharusnya laporan keuangan bersifat objektif. Bahkan hasil rancangan laporan keuangan suatu unit usaha jika dilakukan oleh dua atau lebih *Relationship Manager Financing* maka hasilnya pun akan berbeda-beda. Hal ini dilakukan karena belum adanya petugas khusus yang ditunjuk dan ahli dalam bidang akuntansi untuk melakukan penyusunan rancangan laporan keuangan unit usaha nasabah yang belum mempunyai laporan keuangan. Akun-akun yang dinilai untuk laporan laba/rugi diantaranya persediaan, penjualan, harga pokok penjualan, biaya umum dan administrasi, laba operasi dan laba bersih. Sedangkan untuk neraca akun-akun yang dinilai diantaranya aktiva lancar, aktiva tetap, total aktiva, hutang lancar, hutang jangka panjang dan modal.

Cara yang dilakukan untuk menghitung akun-akun tersebut misalnya untuk mengetahui persediaan barang dagang kita bisa melihat, menghitung dan menilai ada produk apa saja yang ada di tempat usaha dan dimiliki nasabah, berapa jumlah tiap produknya dan berapa harga beli dan harga jual tiap produk tersebut. Untuk mengetahui kas kita bisa melihat total uang di kasir dan di rekening milik usaha tersebut, untuk mengetahui piutang usaha kita bisa melihat daftar penjualan kepada pelanggan yang belum melunasi pembayaran, untuk mengetahui aset tetap yang dimiliki kita bisa melihat tanah, bangunan, kendaraan dan mesin-mesin yang dimiliki, untuk mengetahui hutang kita bisa melihat dari daftar barang yang dibeli secara kredit dari pemasok dan untuk menilai modal kita bisa bertanya kepada pemilik modal usaha tersebut berasal dari mana saja dan berapa besar. Semua penilaian tersebut kita susun menjadi laporan laba rugi dan neraca.

Akun-akun yang dinilai ini sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan oleh *Relationship Manager Financing*. Jika dirasa kurang bisa ditambahkan dengan yang lainnya sebaliknya jika dirasa tidak perlu bisa diiadakan. Hal ini karena analisis pembiayaan sendiri sebagai upaya meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah. Semakin minim resikonya maka semakin baik dan ini menurut penilaian dan keyakinan *Relationship Manager Financing* itu sendiri. Setelah disusunnya laporan keuangan rancangan dari *Relationship Manager Financing* berupa laporan laba/rugi dan neraca selama dua periode selanjutnya dianalisis dengan analisis rasio yang terdiri dari rasio operasional yang dinilai diantaranya rasio *net profit margin*, *return on equity*, *return on aset*, dan *aset turn over*. Rasio likuiditas diantaranya *current rasio*, *quick aset ratio*, *days receivables*, *days inventories*, *days payables* dan *cash to cash periods*. Dan yang terakhir rasio *leverage* dengan *debt to equity*. Rasio-rasio tersebut digunakan untuk mengetahui laba bersih per penjualan, kemampuan modal untuk menghasilkan keuntungan, kemampuan aset untuk menghasilkan keuntungan, penggunaan aktiva dalam mendukung penjualan, kemampuan membayar hutang lancar dan bagian dari setiap modal yang dijadikan jaminan untuk keseluruhan hutang. Nilai-nilai yang ada dalam setiap akun dan rasio yang ada dibandingkan dalam dua periode terakhir apakah terdapat penurunan atau kenaikan.

Untuk mendapatkan informasi mengenai jaminan yang diberikan oleh nasabah, berdasarkan hasil wawancara dengan Fatchullah Reza Siswanto, SE, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang diperoleh penjelasan sebagai berikut:

Informasi mengenai jaminan diperoleh dari barang yang dijaminkan oleh pemohon pembiayaan kepada bank. Biasanya jaminan berupa sertifikat hak milik (SHM) dan surat-surat kelengkapan lainnya untuk tanah dan bangunan dan bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB) dan surat-surat kelengkapan lainnya untuk kendaraan. Jaminan tersebut selanjutnya dinilai oleh bagian Taksator atau pihak yang mempunyai wewenang menilai suatu barang. Sehingga akan diketahui nilai pasar barang yang dijaminkan dan nilai likuidasinya. Selain itu jaminan juga dilakukan oleh bagian *Legal* untuk diketahui keabsahan dokumen-dokumen yang meliputinya. Nilai pasar jaminan harus di atas atau lebih besar dari *plafond* pembiayaan yang diusulkan. Hal ini untuk menghindarkan bank dari menanggung kerugian apabila terjadi pembiayaan bermasalah nantinya. Jaminan baru bisa dilakukan pelepasan ketika pembiayaan yang telah diberikan dilunasi oleh nasabah.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Galih Arda Wijaya, ST, selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang bagaimana cara mendapatkan informasi mengenai jaminan adalah sebagai berikut:

Informasi mengenai jaminan didapat dari bagian Taksator yang menilai harga pasar dan harga taksiran jaminan tersebut, bagian *Legal* yang menilai aspek legalitas bukti-bukti kepemilikan jaminan tersebut berdasarkan dari barang yang dijaminkan oleh pemohon pembiayaan itu sendiri.

Selama ini dengan menerapkan proses penanganan pembiayaan tersebut belum terdapat pembiayaan macet yang berasal dari hasil analisis permohonan pembiayaan yang ditangani oleh kedua *Relationship Manager Financing* tersebut. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Galih Arda Wijaya, ST selaku *Relationship Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tentang berapa banyak nasabah bermasalah dan macet yang terjadi setelah dilakukan analisis pembiayaan, dijelaskan sebagai berikut:

Selama tiga tahun bekerja di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sebagai *Relationship Manager Financing* sangat jarang sekali pembiayaan yang ditangani bermasalah, walaupun ada persentasenya dibawah 1%. Sedangkan pembiayaan yang macet tidak ada sama sekali.

Hal ini mengindikasikan bahwa cara *Relationship Manager Financing* menggali informasi dan melakukan analisis yang selama ini diterapkan sudah cukup baik dan informasi yang di dapat sesuai dengan kebutuhan tiap-tiap pembiayaan. Meskipun masih terdapat pembiayaan yang bermasalah, pembiayaan bermasalah tersebut biasanya dikarenakan kinerja unit usaha yang dibiayai tidak sesuai dengan prediksi hasil analisis yang dilakukan. Untuk itu perlu ada perbaikan lagi dalam mengestimasi penilaian dan diharapkan lebih berhati-hati lagi dalam menganalisis setiap pembiayaan dengan mengutamakan prinsip kehati-hatian dan menilai dengan seriil mungkin dengan apa yang ada di lapangan.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan hasil pada bab empat, maka cara analisis pembiayaan (*Relationship Manager Financing*) menggali informasi yang dibutuhkan untuk menganalisa suatu pembiayaan di bank syariah dengan studi kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah dengan menentukan terlebih dahulu informasi mengenai apa saja yang ingin didapatkan oleh *Relationship Manager Financing* atas pemohon pembiayaan tersebut. Setelah informasi yang dibutuhkan sudah ditentukan selanjutnya cara yang biasanya digunakan oleh *Relationship Manager Financing* untuk mendapatkan informasi tersebut diantaranya adalah wawancara, survei atau kunjungan, melalui berkas-berkas yang dipersyaratkan, *BI Checking* dan melalui taksator jaminan.

Untuk menambahkan keyakinan dan informasi tambahan, wawancara sendiri tidak hanya dengan pemohon pembiayaan dan suami/istri melainkan dengan pihak-pihak yang berhubungan dan mengetahui kondisi pemohon pembiayaan seperti tetangga di rumah tempat tinggalnya, karyawan lain di tempat kerjanya, jika memiliki usaha atau pemohon pembiayaan tersebut bersifat instansi bisa juga melakukan wawancara dengan pihak-pihak lain dalam usaha atau instansi tersebut, pemasok dan pelanggan. Survei atau kunjungan biasanya juga dilakukan ke beberapa tempat, antara lain tempat tinggal pemohon pembiayaan, tempat kerja pemohon pembiayaan dan tempat usaha pemohon pembiayaan jika memiliki. Jika barang yang dijaminkan berupa kendaraan, tanah dan/atau bangunan, survei atau kunjungan juga dilakukan ke lokasi barang yang dijaminkan tersebut.

Untuk menggali informasi melalui *BI Checking Relationship Manager Financing* membutuhkan bantuan dari bagian *Legal* karena tidak semua pihak memiliki wewenang dan bisa untuk mengakses datanya. Selain itu bagian *Legal* dibutuhkan juga oleh *Relationship Manager Financing* dalam menggali informasi mengenai legalitas atau keabsahan berkas-berkas yang dipersyaratkan termasuk berkas-berkas terkait jaminan. *Relationship Manager Financing* selain membutuhkan bantuan dari bagian *Legal* juga membutuhkan bantuan dari bagian Taksator untuk menggali informasi terkait jaminan. Informasi yang didapatkan dari Taksator ini mengenai harga pasar dan harga taksiran barang yang dijaminkan oleh pemohon pembiayaan.

Informasi mengenai pemohon pembiayaan yang dibutuhkan oleh *Relationship Manager Financing* yang satu dengan yang lain tidak harus sama. Hal ini tergantung kebutuhan, resiko dan

pengalaman *Relationship Manager Financing* itu sendiri serta efektifitas waktu dan efisiensi biaya dalam memproses suatu permohonan pembiayaan karena dalam penilaian kelayakan suatu pembiayaan nantinya tergantung dari keyakinan yang dimiliki oleh *Relationship Manager Financing* atas kemampuan dan kemauan pemohon pembiayaan dalam mengembalikan dana yang dipinjamkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Lamanya waktu yang dibutuhkan untuk memproses suatu pembiayaan ini juga penting untuk diperhatikan oleh *Relationship Manager Financing* karena secara umum kebanyakan pemohon pembiayaan ingin segera mendapatkan dananya, jika terlalu lama bisa jadi pemohon pembiayaan tersebut beralih mengajukan ke bank lainnya. Rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk memproses pembiayaan di Bank Muamalat Cabang Malang adalah satu minggu. Sehingga *Relationship Manager Financing* bisa memperkirakan berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam menggali informasi dan apa saja informasi yang penting untuk didapatkan.

Selama ini dengan menggunakan proses penanganan pembiayaan dan cara yang digunakan *Relationship Manager Financing* dalam menggali informasi yang dibutuhkan ke pemohon pembiayaan untuk menganalisa suatu pembiayaan ini sudah cukup efektif dan baik. Hal ini bisa dilihat dari pembiayaan bermasalah dan macet di Bank Muamalat Cabang Malang yang sangat jarang sekali terjadi, bahkan untuk kategori pembiayaan macet atau tidak tertagih ini belum pernah ada. Maksimal sampai pembiayaan bermasalah akibat keterlambatan dalam mengangsur saja dan yang paling lama keterlambatan dalam mengangsur ini selama tiga sampai enam bulan dengan prosentase kurang dari 1% dari keseluruhan pembiayaan di Bank Muamalat Cabang Malang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu sehingga panduan ini dapat terselesaikan. Ucapan terima kasih khusus kami sampaikan kepada Asosiasi Dosen Akuntansi Universitas Brawijaya dan Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya yang memungkinkan jurnal ini bisa diterbitkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, zainul. 2009. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Edisi Revisi. Jakarta: Azkia Publisher.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi Cetakan ke 12. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascarya. 2007. *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Dendawijaya, Lukman. 2005. *Manajemen Perbankan*. Edisi ke Dua. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hasan, Iqbal. 2002. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Gralia Indonesia.
- Karim, adiwarman A. 2007. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi ketiga. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Grafindo.
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rahardjo, Mudji. 2010. *Jenis dan Metode Penelitian Studi Kasus*. (<http://mudjirahardjo.com/materi-kuliah/215-jenis-dan-metode-penelitian-kualitatif.html>, diakses 11 November 2012)
- Risky. 2009. *Wawancara Semi Terstruktur*. (<http://kuliahpsikologi.dekrizky.com/wawancara-semi-terstruktur>, diakses 11 November 2012)
- Sudarsono, Heri. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII.
- Sumitro, Warkum. 1996. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga – lembaga Terkait (BMUI & Tafakul)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Suryabrata, Sumadi. 2003. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV. Rajawali.
- Triuwono, Iwan. 2009. *Akuntansi Syariah: Perspektif, Metodologo, dan Teori*. Jakarta: Rajawali Press.
- www.muamalatbank.com diakses 11 November 2012
- Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an. 2009. *Al-'Alim Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Ilmu Pengetahuan*. Bandung : PT. Mizan Pustaka.