

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum PT. BPRS SPM Pamekasan

a. Sejarah Berdirinya

Kota Pamekasan dikenal sebagai kota Gerbang Salam (Gerakan Pengembangan Syariah Islam). Kebutuhan umat dan perkembangan ekonomi dalam konsep syariah sangat membutuhkan sarana untuk menggerakkan perekonomian di kota Gerbang Salam, sehingga bermunculan Bank Syariah di Pamekasan. Pamekasan layak meresmikan PT. BPRS SPM Pamekasan dan membangun dengan status beroperasi sebagai kantor pusat.¹

PT. BPRS SPM Pamekasan secara resmi beroperasi pada tanggal 1 Juli 2008 berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 10/41/KEP.GBI/2008 Jkt. 19 Juni 2008 yang diresmikan oleh Ibu Hj. Siti Fajriyah selaku Deputi Gubernur Bank Indonesia. Awal mula peresmian tersebut memakai nama PT BPRS Sarana Pamekasan Membangun dengan Kantor Pusat beralamat di Jl. KH. Agus Salim No. 20 Pamekasan. Seiring dengan dibukanya Kantor Cabang Bangkalan pada tahun 2011 maka pada tahun 2012 nama bank mengalami perubahan menjadi PT BPRS SPM.

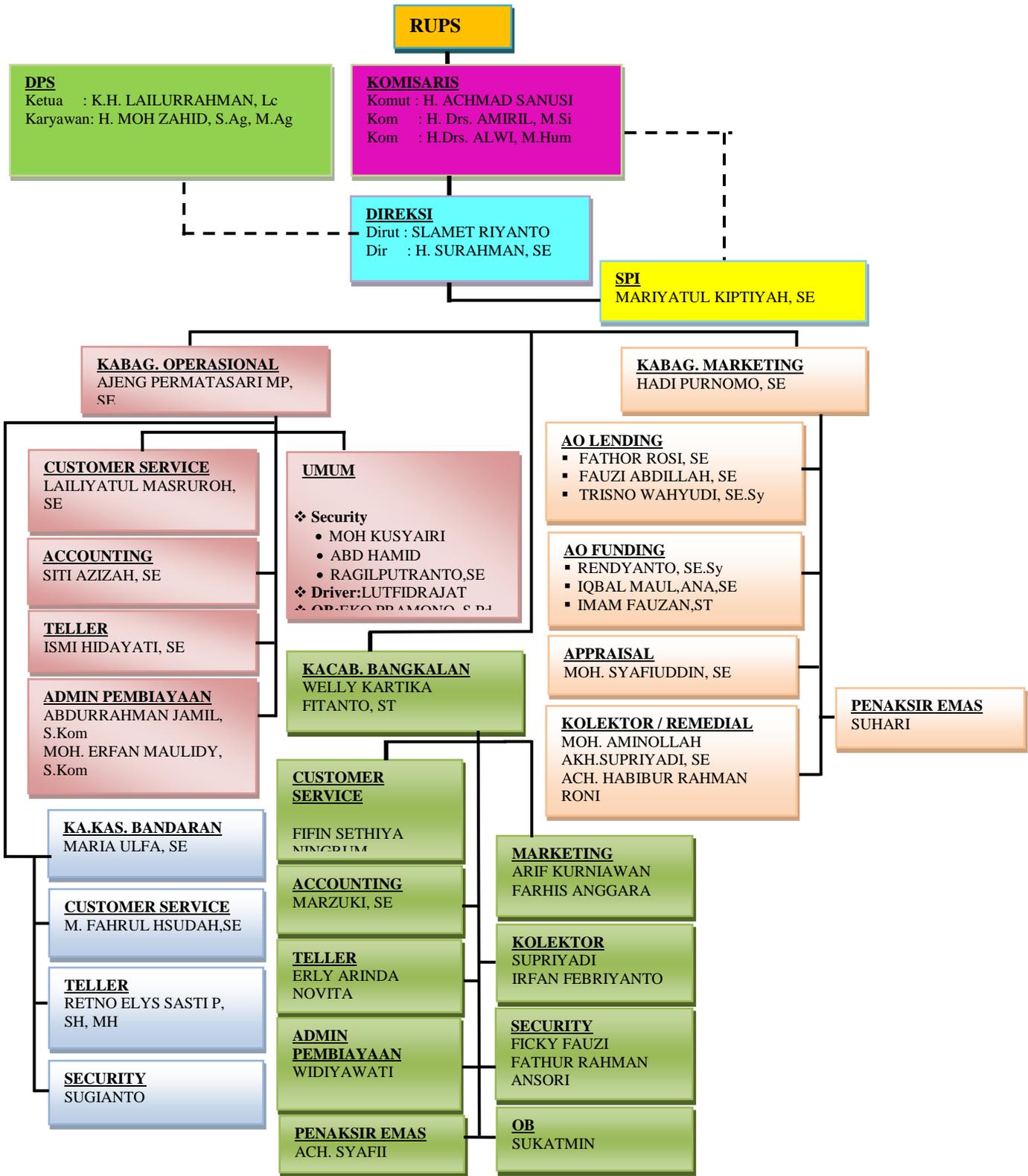
¹ www.bprs-spm.com, diakses tanggal 25 Juli 2019

b. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan susunan pekerjaan yang diatur dan dibagikan diantara para anggota organisasi agar proses tujuan organisasi dapat tercapai secara efisien. Bank dalam kegiatannya dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan oleh sebuah organisasi, karena ada penyusunan organisasi. Karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing memiliki tanggung jawab, sehingga sangat menentukan untuk mewujudkan kebersamaan yang serasi dan mencapai hasil yang memuaskan.

PT. BPRS SPM Pamekasan terdapat struktur organisasi berdasarkan pada kebutuhan yang ada dan menggambarkan hubungan antara fungsi jabatan dengan aktivitas dalam suatu organisasi. Seperti yang terlihat dalam gambar di bawah ini:

Gambar 4.1
Struktur PT. BPRS SPM Pamekasan



Sumber: Dokumen PT. BPRS SPM Pamekasan, 2020.

c. Visi dan Misi

Visi yang ingin dicapai PT. BPRS SPM Pamekasan adalah menjadi bank Syariah yang dekat dengan masyarakat dan terpercaya dalam usaha syariah.

Misi adalah memberi pelayanan yang mudah, cepat, dan terbaik kepada seluruh nasabah sesuai prinsip kehati-hatian serta senantiasa menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah.

d. Produk dan Layanan PT. BPRS SPM Pamekasan

Adapun berbagai produk dan layanan yang ditawarkan oleh PT. BPRS SPM Pamekasan kepada masyarakat sebagai berikut:²

1) Funding (Penghimpun Dana)

- a) Tabungan Multiguna
- b) Taubah (Tabungan Haji dan Umrah)
- c) Tabungan Tarbiyah
- d) Tabungan Qurban
- e) Deposito Mudharabah

2) Financing (Penyaluran Dana)

- a) Pembelian Kendaraan Bermotor
- b) Pembiayaan Modal Usaha Syariah
- c) Pembiayaan Multijasa
- d) Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE)
- e) Pembiayaan Konsumtif Lainnya
- f) Gadai Emas
- g) Layanan *Payroll*

²Brosur PT. BPRS SPM (SPM) Pamekasan.

h) *SPM Payment Point*.

2. Data Lapangan

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan baik dengan cara observasi, wawancara, maupun dokumentasi, maka yang dapat peneliti jadikan paparan data dari penelitian ini sebagai berikut:

a. Mekanisme produk pembiayaan pembelian kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamekasan

PT. BPRS SPM Pamekasan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Salah satu pembiayaan di PT. BPRS SPM Pamekasan adalah produk pembelian kendaraan bermotor dengan menggunakan akad murabahah. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Moh. Erfan Maulidy:

“Produk pembelian kendaraan bermotor adalah pembiayaan yang menggunakan akad murabahah, dimana pihak SPM membiayai seluruh biaya pembelian motor dengan menyatakan harga barang dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan oleh perusahaan.”

Model pengembalian pinjaman juga disampaikan oleh Bapak Moh. Erfan Maulidy:

“Model pengembaliannya, setiap bulan nasabah hanya membayar margin saja, sedangkan pinjaman pokoknya dibayar secara *cash* pada saat jatuh tempo atau bisa juga dengan pinjaman pokok plus marginnya di satukan dan di kembalikan pada saat jatuh tempo”.³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat disimpulkan yang dimaksud dengan produk pembiayaan kendaraan bermotor adalah pembiayaan yang menggunakan akad murabahah, dimana pihak SPM membiayai seluruh biaya pembelian motor dengan menyatakan harga barang dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan oleh perusahaan. Dengan model pengembalian pinjaman, setiap bulan mengangsur margin saja sedangkan pinjaman pokoknya di

³ Moh. Erfan Maulidy, Admin Pembiayaan PT. BPRS SPM Pamekasan, Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

bayar secara *cash* pada saat jatuh tempo atau margin dan pinjaman pokoknya dibayar pada saat jatuh tempo.

Proses pemberian pembiayaan di BPRS SPM Pamekasan disampaikan oleh Bapak Iqbal Mauana:

Proses pemberian pembiayaan di BPRS SPM Pamekasan yaitu yang pertama dengan cara orang tersebut harus menjadi nasabah SPM, kemudian pihak SPM akan memberikan persyaratan-persyaratan kepada nasabah untuk dilengkapi agar memperoleh pembiayaan.⁴

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Moh. Erfan Maulidy:

Proses yang pertama itu nasabah mengajukan pembiayaan ke sini, lalu kita suruh isi formulirnya yang mana formulir itu berisi data pribadi si nasabah, data pekerjaan, data keuangan, dan data jaminannya. Yang kedua melengkapi berkas-berkasnya, seperti pas foto, *fotocopy* KTP suami/istri, *fotocopy* Kartu Keluarga, *fotocopy* NPWP, foto jaminan, *fotocopy* BPKB (apabila jaminannya kendaraan) *fotocopy* SK Camat/SHM (apabila jaminannya berupa tanah) apabila sudah lengkap semua datanya, setelah itu baru dilakukan survei lapangan. Yang ketiga survei lapangan untuk melihat sesuai atau tidak dengan data yang telah di buatnya, pada saat di survei itulah dilihat gimana karakter si nasabah, usaha nasabah, sumber pengembaliannya, dan jaminannya. Setelah semua itu terpenuhi, yang keempat itu dilakukan analisis pembiayaan yaitu analisis 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Capital, dan Condition of economy*) setelah di lakukan analisis, yang kelima itu diajukan ke komite kredit, apabila komite kredit menyetujuinya maka yang selanjutnya penandatanganan akad lalu dilakukanlah pencairan pembiayaan.⁵

Hal senada disampaikan oleh Bapak Agus:

“Saya disuruh mengisi formulir dan membawa foto copy KTP saya, foto copy KK, surat nikah, keterangan kepala desa , dan foto copy BPKB sebagai jaminannya”.⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat disimpulkan bahwa proses pemberian pembiayaan kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamekasan sama saja dengan pembiayaan yang lain hanya saja didalam pembiayaan kendaraan bermotor menggunakan akad Murabahah.

Setelah prosedur pengajuan dilakukan, *account officer* akan mengecek data nasabah di BI Checking dibagian IT untuk mengetahui nasabah tersebut memiliki tunggakan atau tidak di

⁴ Moh. Iqbal maulana, AO Funding PT. BPRS SPM amekasan, Wawancara Langsung (13 Juli 2020)

⁵ Moh. Erfan Maulidy, Admin Pembiayaan PT. BPRS SPM Pamekasan, Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

⁶ Agus, Nasabah, Wawancara Langsung (27 Juli 2020).

lembaga keuangan lainnya, setelah itu *account officer* akan segera melakukan survei dengan menggunakan analisis 5C untuk melakukan wawancara langsung ke nasabah atau lingkungan sekitarnya.

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Risky Budiyanto Wisono:

“Nanti bagian IT melakukan pengecekan di BI Checking, dengan menggunakan kartu identitas nasabah, apakah nasabah tersebut memiliki tunggakan atau pinjaman di bank lain. Lalu AO melakukan survei mengenali watak dari nasabah baik melalui wawancara dengan calon nasabah atau tanya-tanya ke tetangga sekitar tanpa sepengetahuan nasabah dan untuk jaminan harus yang dapat mengcover plafond pembiayaan, yakni kalau pembiayaan kurang dari Rp 10.000.000,00,- boleh menggunakan jaminan BPKB sepeda motor. Itu semua merupakan bentuk kehati-hatian dari kami dikhawatirkan nantinya nasabah tidak dapat melunasi angsuran. Dan untuk memperkuatnya lagi maka nasabah diwajibkan membawa SPK (Surat Perintah Kerja) dan SI (Standing Instruction).⁷

Hal senada disampaikan oleh Bapak Moh. Erfan Maulidy:

“AO itu harus selektif dalam memilih nasabah. Biasanya AO melakukan survei paling banyak 3 kali. Jika calon nasabah dinyatakan layak diberikan pinjama nanti minta persetujuan komite dan kepala kantor, kalau sudah setuju maka dilakukan perjanjian (akad) yang mendatangkan pihak nasabah (suami dan istri), notaris, jika jaminan yang diberikan nasabah kepada SPM milik orang lain maka pemilik jaminan itu juga ikut hadir. Selanjutnya mengecek lagi kelengkapan berkas nasabah dan nasabah harus membawa jaminan aslinya, di dalam pelaksanaan akad itu pihak SPM nantinya akan menjelaskan segala isi perjanjian pembiayaan, setelah semua jelas dan nasabah deal atau sepakat dengan isi perjanjian itu maka dilakukan ijab qabul, dan dilanjutkan dengan penandatanganan berkas. Semua itu harus di dokumentasikan, yang dilakukan oleh pihak SPM”.⁸

Terakhir pendapat dari Bapak Trisno Wahyudi:

“Nasabah tidak dilepaskan begitu saja setelah dana dicairkan. AO harus selalu memantau atau mengawasi nasabah. Dengan menyurvei langsung ke tempat usaha nasabah atau proyek untuk melihat perkembangan usaha atau proyek tersebut (hitung-hitung bersilaturahmi dengan nasabah) meminta laporan keuangan (harian, minggu, ataupun bulan) dana yang dikeluarkan dalam proses pengembangan usaha atau proyek tersebut”.⁹

Tambahan mengenai pengawasan pembiayaan dari Bapak Moh. Erfan Maulidy:

⁷ Risky Budiyanto Wisono, Account Officer (*lending*), Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

⁸ Moh. Erfan Maulidy, Admin Pembiayaan PT. BPRS SPM Pamekasan, Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

⁹ Trisno Wahyudi, Account Officer (*lending*), Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

“Setiap hampir jatuh tempo, biasanya kami mengecek data nasabah pada tanggal berapa nasabah itu akan membayar angsurannya dan kami memberikan peringatan kepada nasabah, dengan cara menelpon. Biasanya kurang 5 hari dari tanggal jatuh temponya”.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka dapat disimpulkan, strategi yang dilakukan account officer di PT. BPRS SPM Pamekasan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk *murabahah* yakni dengan melakukan beberapa tahapan yang dilakukan dari awal pengajuan hingga pencairan dana pinjaman. Tahapan tersebut diantaranya adalah melengkapi prosedur pengajuan sesuai dengan SOP PT. BPRS SPM Pamekasan, melakukan survei dengan menggunakan prinsip 5C yakni berkunjung ke tempat tinggal calon nasabah dan bertanya ke tetangga sekitar tanpa sepengetahuan nasabah, nasabah wajib membawa SPK dan SI, selanjutnya melakukan perjanjian (akad) jika pembiayaan tersebut disetujui oleh kedua belah pihak, dan melakukan pengawasan pembiayaan setelah pencairan dana pinjaman.

Berkaitan dengan strategi pencegahan yang dilakukan oleh PT. BPRS SPM Pamekasan diatas, maka PT. BPRS SPM Pamekasan juga menyediakan strategi penanganan jika mengalami pembiayaan bermasalah atau terhitung dari tunggakan 1-3 bulan agar tidak berkelanjutan ke kredit macet. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bak Trisno Wahyudi:

“Apabila terjadi penunggakan 1-3 kali, maka kami tangani dengan banyak cara atau langkah. Yaitu dengan menelpon atau memberikan surat peringatan kepada nasabah maksimal 3 kali, apabila tidak dihiraukan maka AO dan bagian kolektor akan pergi kerumah nasabah. Disana kita wawancarai nasabah mengenai alasan tidak membayar angsurannya dan mencari jalan keluarnya bersama. Jika nasabah tetap tidak memiliki uang untuk membayarnya, maka terpaksa kami akan mengeksekusi jaminan nasabah tersebut dengan catatan: kami meminta izin dulu kepada pemiliknya dengan cara bermusyawarah enaknnya seperti apa dan nantinya jaminan tersebut kita jual bersama”.¹¹

Selanjutnya pendapat dari Bapak Risky Budiyanto Wisono:

¹⁰ Moh. Erfan Maulidy, Admin Pembiayaan PT. BPRS SPM Pamekasan, Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

¹¹ Trisno Wahyudi, Account Officer (*lending*), Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

“Selama nasabah beritikad baik dan berkeinginan untuk melunasi pembiayaannya, maka kami akan membantu mencari solusi yang tepat, seperti memberikan meakukan *rescheduling* (perpanjangan waktu pelunasan)”¹².

Hal senada disampaikan oleh Bapak Agus:

“Karena saya menunggak, pihak SPM datang kerumah. Saya bilang alasan kenapa saya tidak bayar, dan saya minta tolong sama SPM untuk beri kesempatan lagi, sehingga sama pihak SPM saya diberi waktu 1 bulan untuk melunasi pinjaman saya. Alhamdulillah saya bisa melunasinya, tidak sampai 1 bulan karena saya juga takut nama saya jellek dan jaminan saya takut di jual”¹³.

Jadi dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa apabila terjadi tunggakan 1-3 bulan (pembiayaan bermasalah) pada produk *murabahah* di PT. BPRS SPM Pamekasan langkah yang dapat mengatasinya yaitu dengan menelepon atau memberikan surat peringatan maksimal 3 kali, sistem kekeluargaan, memberikan perpanjangan waktu pelunasan dan melakukan eksekusi jaminan.

b. Penerapan penilaian karakter dalam pemberian pembiayaan kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamekasan.

Produk pembiayaan kendaraan bermotor adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh BPRS SPM Pamekasan yang merupakan produk kepemilikan kendaraan kepada masyarakat. Produk pembiayaan kendaraan bermotor memberikan kesempatan masyarakat untuk memiliki kendaraan dengan cara perusahaan membelikan kendaraannya dengan menggunakan akad *murabahah*.¹⁴

Dalam pembiayaan kendaraan bermotor adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh BPRS SPM Pamekasan menerapkan prinsip 5C. *Character* merupakan dasar dari pemberian pembiayaan adalah kepercayaan, jadi perilaku seseorang yang sangat sulit dinilai, karena

¹² Risky Budiyanto Wisono, Account Officer (*lending*), Wawancara Langsung (25 Juni 2020)

¹³ Bapak Agus, Nasabah, Wawancara Langsung (27 April 2020).

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Arif Kurniawan, Bagian Marketing (03 Agustus 2020)

karakter merupakan sesuatu yang ada di dalam kepribadian seseorang oleh karena itu prinsip karakter nasabah sangatlah diperlukan dalam penilaian pembiayaan kendaraan bermotor untuk memudahkan pihak bank dalam mengetahui kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya ataupun kemampuan dalam membayar angsurannya. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Ibal Maulana:

“Cara melakukan penilaian karakter nasabah untuk melihat kepribadiannya dengan wawancara langsung. Tapi sebelum melakukan wawancara langsung dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu BI Checking kalau bagus, baru diproses. Wawancaranya seperti berbicara kepada nasabah, kalau sudah biasa itu nanti bisa dibaca, nasabah bohong atau tidak itu bisa terlihat, gimana cara dia menjawabnya, kalau ada yang mulai ditutup-tutupi itu karakternya sudah tidak bagus sudah tidak jujur, walaupun orangnya susah tapi kalau jujur itu nanti tetap di bayar pembiayaannya, meskipun jaminannya besar kalau karakternya tidak bagus tidak dikasih juga pembiayaannya. Setelah itu dilihat juga Trade Checking, itu nanti terlihat historinya. Kalau ada catatan kriminal atau bekas napi dilihat dulu kasusnya apa, karena tidak semua orang yang keluar dari penjara itu jahat. Sebenarnya dalam melakukan penilaian karakter ini tergantung dari jam terbang *Account Officernya* juga, kalau kita tidak sering kita tidak bisa baca karakter orang.”¹⁵

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Moh. Erfan Maulidy:

“Metode yang dilakukan untuk mengetahui karakter nasabah yang pertama yaitu perlu melihat baik buruknya pergaulan nasabah dengan masyarakat sekitar. Kedua, bisa dilihat dari kedekatan nasabah dengan lingkungan sekitar. Ketiga, karakter yang baik bisa dilihat bagaimana sosialisasi yang bersangkutan dengan tetangga disekitar. Keempat, karakter yang baik bisa dilihat bagaimana kebiasaan yang bersangkutan dalam kesehariannya. Kelima, dalam melakukan penilaian karakter perlu melihat tanggung jawab nasabah.”¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa, untuk melihat kepribadian nasabah dengan wawancara langsung. Tapi sebelum melakukan wawancara langsung dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu BI Checking kalau bagus, baru diproses. Karakter yang baik dapat dilihat dari kebiasaan seseorang dan sosialisasinya terhadap masyarakat sekitar. Penilaian karakter ini adalah penilaian yang paling menjadi tolak ukur dalam pemberian pembiayaan dan penilaian pada kejujuran nasabah yang dilihat paling penting dalam penilaian

¹⁵ Iqbal maulana, AO Funding PT. BPRS SPM amekasan, Wawancara Langsung (13 Juli 2020)

¹⁶ Moh. Erfan Maulidy, Admin Pembiayaan PT. BPRS SPM Pamekasan, Wawancara Langsung (25 Juni 2020).

karakter menurut pendapat Bapak Moh. Erfan Maulidy. Selain dilihat dari kejujurannya adapula kriteria lain dalam penilaian karakter nasabah yaitu BI Checking dan Trade checking. Namun dalam penilaian karakter menurut Bapak Moh. Erfan Maulidy mantan napi yang habis keluar dari penjara pun dapat melakukan pembiayaan, namun diselidiki terlebih dahulu kasusnya.

B. Temuan Penelitian

1. Mekanisme produk pembiayaan pembelian kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamekasan

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian pertama, yaitu:

- a. Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah.
- b. Model pengembalian pinjaman produk *murabahah* berbasis *cash* dengan cara mengangsur margin saja setiap bulannya dan membayar pinjaman pokoknya secara *cash* pada saat jatuh tempo atau dengan cara membayar *cash* pinjaman pokok dan marginnya pada saat jatuh tempo.
- c. Untuk memperoleh pembiayaan di BPRS SPM nasabah harus menjadi anggota, mengisi formulir dan membawa foto copy KTP, foto copy KK, surat nikah, keterangan kepala desa , dan foto copy BPKB sebagai jaminannya.
- d. Tunggakan angsuran merupakan salah satu pembiayaan bermasalah dalam produk *murabahah*.
- e. Terdapat empat golongan kolektibilitas di PT. BPRS SPM pamekasan, yaitu lancar, kurang lancar, diragukan dan macet.

2. Penerapan penilaian karakter dalam pemberian pembiayaan kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamekasan.

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian kedua, yaitu:

- a. *Character* merupakan dasar dari pemberian pembiayaan adalah kepercayaan, jadi perilaku seseorang yang sangat sulit dinilai, karena karakter merupakan sesuatu yang ada di dalam kepribadian seseorang
- b. Cara melakukan penilaian karakter nasabah untuk melihat kepribadiannya dengan wawancara langsung. Tapi sebelum melakukan wawancara langsung dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu BI Checking kalau bagus, baru diproses.
- c. Setelah memeriksa BI Checking maka dilakukan juga Trade Checking, sehingga terlihat apakah calon nasabah pernah melakukan tindak kriminal.
- d. Metode yang dilakukan untuk mengetahui karakter nasabah yaitu perlu melihat baik buruknya pergaulan nasabah dengan masyarakat sekitar. Bisa dilihat dari kedekatan nasabah dengan lingkungan sekitar. Karakter yang baik bisa dilihat bagaimana sosialisasi yang bersangkutan dengan tetangga disekitar. Karakter yang baik bisa dilihat bagaimana kebiasaan yang bersangkutan dalam kesehariannya. Dalam melakukan penilaian karakter perlu melihat tanggung jawab nasabah.

C. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh dari paparan data tersebut, bahwa penelitian tersebut akan dibahas secara lebih detail dan rinci dengan memaparkan letak keterkaitan atau bahkan ketidak sesuaian hasil dengan kajian teori yang sudah dipaparkan sebelumnya. Sebagai berikut pembahasannya:

1. Mekanisme Produk Pembiayaan Pembelian Kendaraan Bermotor di BPRS SPM Pamekasan.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang di berikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, *return* atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga. Akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah.¹⁷

PT. BPRS SPM Pamekasan Produk pembelian kendaraan bermotor adalah pembiayaan yang menggunakan akad murabahah, dimana pihak SPM membiayai seluruh biaya pembelian motor dengan menyatakan harga barang dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan oleh perusahaan. Sedangkan yang di sebut akad murabahah adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.¹⁸ Dimana PT. BPRS SPM Pamekasan membiayai pembelian kepemilikan kendaraan

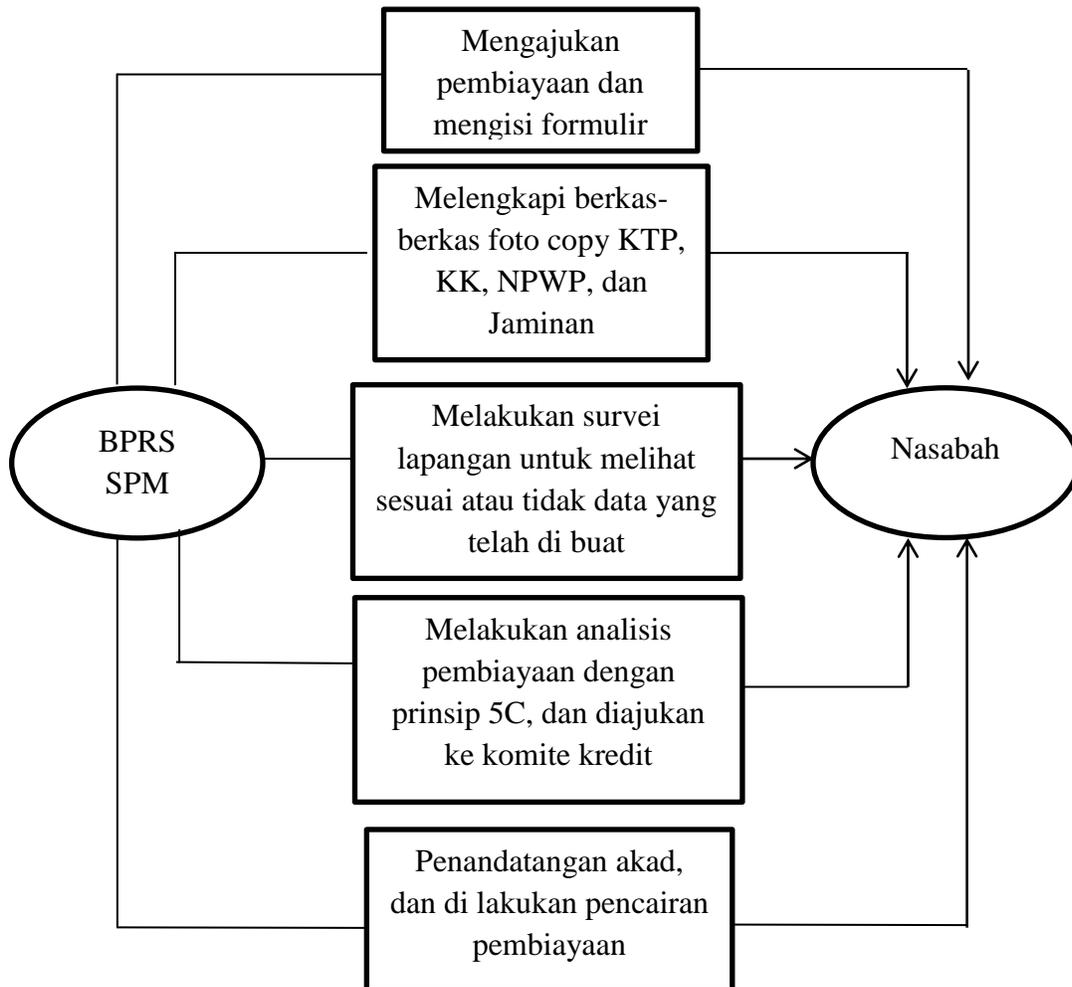
¹⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Surabaya: Kencana, 2010), hlm. 83.

¹⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2011), hlm. 81

bermotor dengan model pinjaman mengangsur dengan jangka waktu 1 sampai 5 tahun dengan keuntungan (margin) yang disepakati.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pembiayaan pembelian kendaraan bermotor di PT. BPRS SPM Pamekasan sesuai dengan teori. Dimana pihak PT. BPRS SPM Pamekasan sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli. Perbedaan mendasarnya terletak pada cara pembayarannya dimana PT. BPRS SPM Pamekasan dengan model pinjaman mengangsur dengan jangka waktu 1 sampai 5 tahun.

Gambar 4.2
Mekanisme Pembiayaan



Dalam proses penyaluran pembiayaan pembelian kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamekasan kepada nasabah. Proses yang pertama itu nasabah mengajukan pembiayaan ke sini, lalu kita suruh isi formulirnya yang mana formulir itu berisi data pribadi si nasabah, data pekerjaan, data keuangan, dan data jaminannya. Yang kedua melengkapi berkas-berkasnya, seperti pas foto, *fotocopy* KTP suami/istri, *fotocopy* Kartu Keluarga, *fotocopy* NPWP, foto jaminan, *fotocopy* BPKB (apabila jaminannya kendaraan) *fotocopy* SK Camat/SHM (apabila jaminannya berupa tanah) apabila sudah lengkap semua datanya, setelah itu baru dilakukan survei lapangan.

Yang ketiga survei lapangan untuk melihat sesuai atau tidak dengan data yang telah di buatnya, pada saat di survei itulah dilihat gimana karakter si nasabah, usaha nasabah, sumber pengembaliannya, dan jaminannya. Setelah semua itu terpenuhi, yang keempat itu dilakukan analisis pembiayaan yaitu analisis 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Capital, dan Condition of economy*) setelah di lakukan analisis, yang kelima itu diajukan ke komite kredit, apabila komite kredit menyetujuinya maka yang selanjutnya penandatanganan akad lalu dilakukanlah pencairan pembiayaan.

Dalam model pengembalian, setiap bulan nasabah hanya membayar marginnya saja, sedangkan pinjaman pokoknya dibayar secara *cash* pada saat jatuh tempo atau bisa juga dengan pinjaman pokok plus marginnya di satukan dan di kembalikan pada saat jatuh tempo.

Secara teori mekanisme pemberian pembiayaan pembelian kendaraan bermotor sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.¹⁹

Apabila di kaitkan dengan teori yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa kualitas pembiayaan yang ada di PT. BPRS SPM Pamekasan cukup sesuai dengan teori yang ada.

¹⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 4/DSN-MUI/IV/2000 www.dsnmui.or.id di akses pada tanggal 15 Oktober 2019

Perbedaan mendasarnya terletak pada pembayaran uang muka dimana PT. BPRS SPM tidak harus membayar uang muka.

Setelah prosedur pengajuan dilakukan, bagian IT melakukan pengecekan data nasabah di BI Checking, dengan menggunakan kartu identitas nasabah, apakah nasabah tersebut memiliki tunggakan atau pinjaman di bank lain. Lalu AO melakukan survei mengenali watak dari nasabah baik melalui wawancara dengan calon nasabah atau tanya-tanya ke tetangga sekitar tanpa sepengetahuan nasabah dan untuk jaminan harus yang dapat mengcover plafond pembiayaan, yakni kalau pembiayaan kurang dari Rp 10.000.000,00,- boleh menggunakan jaminan BPKB sepeda motor. Itu semua merupakan bentuk kehati-hatian, dikhawatirkan nantinya nasabah tidak dapat melunasi angsuran. Dan untuk memperkuatnya lagi maka nasabah diwajibkan membawa SPK (Surat Perintah Kerja) dan SI (Standing Instruction).

Selanjutnya AO itu harus selektif dalam memilih nasabah. Biasanya AO melakukan survei paling banyak 3 kali. Jika calon nasabah dinyatakan layak diberikan pinjaman nanti minta persetujuan komite dan kepala kantor, kalau sudah setuju maka dilakukan perjanjian (akad) yang mendatangkan pihak nasabah (suami dan istri), notaris, jika jaminan yang diberikan nasabah kepada SPM Pamekasan milik orang lain maka pemilik jaminan itu juga ikut hadir.

Selanjutnya mengecek lagi kelengkapan berkas nasabah dan nasabah harus membawa jaminan aslinya, di dalam pelaksanaan akad itu pihak SPM nantinya akan menjelaskan segala isi perjanjian pembiayaan, setelah semua jelas dan nasabah deal atau sepakat dengan isi perjanjian itu maka dilakukan ijab qabul, dan dilanjutkan dengan penandatanganan berkas. Semua itu harus di dokumentasikan, yang dilakukan oleh pihak SPM Pamekasan.

Secara teori pengecekan data nasabah dalam pemberian pembiayaan pembelian kendaraan bermotor sebagai berikut:

1) BI Checking

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan BI Checking, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer online dengan Bank Indonesia. BI Checking dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabah, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur di bank lain.

2) Informasi Pihak Lain

Dalam hal ini calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara efektif ditempuh, yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari informasi karakter nasabah melalui tetangga, teman kerja, atau rekan usahanya. Character merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.²⁰

3) Melakukan Kunjungan

Dalam hal ini *account officer* (AO) akan melakukan kunjungan untuk meninjau usaha nasabah, melakukan wawancara untuk mengetahui apa saja yang diperlukan nasabah. Dari hasil kunjungan tersebut nantinya akan digunakan untuk mengambil keputusan mengenai tingkat kepantasan calon nasabah untuk dibiayai atau tidak. Proses penilaian pantas atau tidak seorang nasabah untuk mendapatkan pinjaman dengan memperhatikan prinsip 5C dari calon nasabah:²¹

a. Character

Character artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan. Hal ini yang perlu ditekankan pada nasabah di bank syariah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah.

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Surabaya: Kencana, 2010), hlm. 121.

²¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm. 80-84.

Kegunaan penilaian karakter adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh langkah sebagai berikut:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon customer.
- 2) Meneliti reputasi calon customer.
- 3) Meminta *bank to bank information*.
- 4) Meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon mudharib berada.
- 5) Mencari informasi apakah calon customer suka berjudi.
- 6) Mencari informasi apakah calon customer memiliki hobi berfoya-foya.

b. Capacity

Capacity artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman atau pembiayaan dari laba yang di hasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon mudharib mampu melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran ini dapat dilakukan dengan:

- 1) Pendekatan historis yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- 2) Pendekatan finansial yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- 3) Pendekatan yuridis yaitu secara yuridis apakah calon mudharib mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan bank atau tidak.
- 4) Pendekatan manajerial yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan customer melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

- 5) Pendekatan teknis yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon mudharib mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan, atau mesin-mesin, administrasi keuangan industrial realtion, sampai dengan kemampuan merebut pasar.

c. Capital

Capital artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam hal ini juga termasuk struktur modal, kinerja hasil dari modal bila debiturnya merupakan perusahaan, dan segi pendapatan jika debiturnya merupakan perorangan. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon mudharib menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan capital pada umumnya dimanifestasikan dalam bentuk penyediaan self financial, yang sebaiknya lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan yang diminta. Bentuk self financial tidak harus berupa uang tunai, melainkan juga berupa tanah, bangunan dan mesin-mesin.

d. Collateral

Collateral artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Penilaian terhadap collateral meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Bentuk collateral tidak hanya bentuk kebendaan, melainkan bisa juga berbentuk jaminan pribadi (Borgtocht), letter of guarantea, letter comfort, rekomendasi dan avalis. Penilaian terhadap collateral dapat ditinjau dari dua segi:

- 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang yang diagungkan.
- 2) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

e. Condition of Economy

Condition of Economy, artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari:

- 1) Keadaan konjungtur.
- 2) Peraturan-peraturan pemerintah.
- 3) Situasi, politik dan perekonomian dunia.
- 4) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.²²

Apabila di kaitkan dengan teori yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa pengecekan data nasabah di PT. BPRS SPM Pamekasan cukup sesuai dengan teori yang ada.

Setelah pembiayaan di setuju nasabah tidak dilepaskan begitu saja setelah dana dicairkan. AO harus selalu mementen atau mengawasi nasabah. Dengan menyurvei langsung ke tempat usaha nasabah atau proyek untuk melihat perkembangan usaha atau proyek tersebut (hitung-hitung bersilaturahmi dengan nasabah) meminta laporan keuangan (harian, minggu, ataupun bulan) dana yang dikeluarkan dalam proses pengembangan usaha atau proyek tersebut, setiap hampir jatuh tempo, biasanya kami mengecek data nasabah pada tanggal berapa nasabah itu akan membayar angsurannya dan kami memberikan peringatan kepada nasabah dengan cara menelpon, biasanya kurang 5 hari dari tanggal jatuh temponya.

Apabila terjadi penunggakan 1-3 kali, maka kami tangani dengan banyak cara atau langkah. Yaitu dengan menelpon atau memberikan surat peringatan kepada nasabah maksimal 3 kali, apabila tidak dihiraukan maka AO dan bagian kolektor akan pergi kerumah nasabah. Disana kita wawancarai nasabah mengenai alasan tidak membayar angsurannya dan mencari jalan keluarnya bersama. Jika nasabah tetap tidak memiliki uang untuk membayarnya, maka terpaksa

²² Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm. 80-84.

kami akan mengeksekusi jaminan nasabah tersebut dengan catatan: kami meminta izin dulu kepada pemiliknya dengan cara bermusyawarah enakanya seperti apa dan nantinya jaminan tersebut kita jual bersama, apabila nasabah berit'ikad baik dan berkeinginan untuk melunasi pembiayaannya, maka kami akan membantu mencarikan solusi yang tepat, seperti memberikan meakukan *rescheduling* (perpanjangan waktu pelunasan).

2. Penerapan penilaian karakter dalam pemberian pembiayaan pembelian kendaraan bermotor di BPRS SPM Pamkasan.

Produk pebiayaan kendaraan bermotor adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh BPRS SPM Pamekasan yang merupakan produk kepemilikan kendaraan kepada masyarakat. Dalam pembiayaan kendaraan bermotor adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh BPRS SPM Pamekasan menerapkan prinsip 5C.

Character merupakan dasar dari pemberian pembiayaan adalah kepercayaan, jadi perilaku seseorang yang sangat sulit dinilai, karena karakter merupakan sesuatu yang ada di dalam kepribadian seseorang oleh karena itu prinsip karakter nasabah sangatlah diperlukan dalam penilaian pembiayaan kendaraan bermotor untuk memudahkan pihak bank dalam mengetahui kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya ataupun kemampuan dalam membayar angsurannya.

Cara melakukan penilaian karakter nasabah untuk melihat kepribadiannya dengan wawancara langsung. Tapi sebelum melakukan wawancara langsung dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu BI Checking kalau bagus, baru diproses. Wawancaranya seperti berbicara kepada nasabah, kalau sudah biasa itu nanti bisa dibaca, nasabah bohong atau tidak itu bisa terlihat,

gimana cara dia menjawabnya, kalau ada yang mulai ditutup-tutupi itu karakternya sudah tidak bagus sudah tidak jujur, walaupun orangnya susah tapi kalau jujur itu nanti tetap di bayar pembiayaannya, meskipun jaminannya besar kalau karakternya tidak bagus tidak dikasih juga pembiayaannya. Setelah itu dilihat juga Trade Checking, itu nanti terlihat historinya. Kalau ada catatan kriminal atau bekas napi dilihat dulu kasus nya apa, karena tidak semua orang yang keluar dari penjara itu jahat. Sebenarnya dalam melakukan penilaian karakter ini tergantung dari jam terbang Account Officernya juga, kalau kita tidak sering kita tidak bisa baca karakter orang.

Secara teori penilaian karakter nasabah dapat dilakukan dengan sebagai berikut :

1) BI Checking

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan BI Checking, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer online dengan Bank Indonesia. BI Checking dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabah, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur di bank lain.

2) Informasi Pihak Lain

Dalam hal ini calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara efektif ditempuh, yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari informasi karakter nasabah melalui tetangga, teman kerja, atau rekan usahanya. Character merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.²³

Jadi dengan adanya penilaian karakter bank bisa mengetahui kepribadian seseorang dan mengetahui kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya ataupun kemampuan dalam membayar angsurannya.

²³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Surabaya: Kencana, 2010), hlm. 121.

Metode yang dilakukan BPRS SPM Pamekasan untuk mengetahui karakter nasabah yang pertama yaitu perlu melihat baik buruknya pergaulan nasabah dengan masyarakat sekitar. Kedua, bisa dilihat dari kedekatan nasabah dengan lingkungan sekitar. Ketiga, karakter yang baik bisa dilihat bagaimana sosialisasi yang bersangkutan dengan tetangga disekitar. Keempat, karakter yang baik bisa dilihat bagaimana kebiasaan yang bersangkutan dalam kesehariannya. Kelima, dalam melakukan penilaian karakter perlu melihat tanggung jawab nasabah. Sedangkan karakter yang buruk dilihat dari kebiasaan nasabah apakah nasabah sering berjudi, sering minum-minuman keras, dan apakah nasabah pernah memakai narkoba.

Secara teori dalam menilai karakter calon nasabah, perlu diperhatikan:

- a) Usia, pendidikan, status, kesehatan
- b) Pengendalian emosi
- c) Pergaulan, lingkungan, relasi, sosialisasi
- d) Hobi atau kegemaran baik/buruk
- e) Kebiasaan baik/buruk
- f) Tanggung jawab terhadap kewajiban kepada semua pihak yang berhubungan.²⁴

Apabila di kaitkan dengan teori yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa penilaian karakter yang ada di PT. BPRS SPM Pamekasan cukup sesuai dengan teori yang ada. Perbedaan mendasarnya terletak pada usia, pendidikan, status, dan kesehatan dimana PT. BPRS SPM dalam peniaian karakter tidak terlalu terpengaruh dalam penilaian usia, pendidikan, status, dan kesehatan.

Jadi dengan adanya metode yang diterapkan BPRS SPM Pamekasan bank lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan yang diinginkan.

²⁴ Maryanto Supriyono, *Buku Pintar Perbankan*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2011), hlm. 162.

