

KELAYAKAN CALON NASABAH DALAM PEMBERIAN KREDIT PADA BANK MUAMALAT CABANG KUPANG

Siti.Ramla Kalake^{*)}, Gasim^{**)}, Fauziyah Lamaya^{**)}

^{*)}Alumnus Universitas Muhammadiyah Kupang

^{**)}Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Kupang

Abstraksi

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur penilaian kelayakan nasabah dalam pemberian kredit, untuk mengetahui Besarnya Kredit Macet dan untuk mengetahui upaya-upaya penanggulangan yang dilakukan oleh Bank Muamalat untuk Menekan Kredit Bermasalah. Analisisnya menggunakan aspek 5C dan 7P khususnya payment yang nantinya digunakan sebagai data untuk pemberian kredit. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data primer dari Bank Muamalat Cabang Kupang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, kredit yang diajukan oleh nasabah memenuhi beberapa kriteria seperti: pendapatannya atau gaji yang dapat digunakan untuk mengangsur, hasil survei sesuai dengan kenyataan dan jaminan layak untuk menunjang kelayakan kredit.

Kata kunci: Kredit macet, pendekatan 5C dan 7P, Bank Muamalat

PENDAHULUAN

Dampak persaingan bisnis yang cukup ketat telah dirasakan saat ini dimana manajemen harus mampu memanfaatkan setiap peluang yang ada dengan menggunakan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki, guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta pencapaian tujuan perusahaan. Semakin berkembangnya dunia usaha, semakin banyak tantangan dan masalah yang harus dihadapi dalam dunia usaha yaitu bagaimana menghadapi persaingan yang ada, dan perusahaan harus mempertahankan hidupnya guna mencapai tujuan yang telah di tetapkan.

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Selain itu Bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkannya. Di samping itu Bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, pajak, uang kuliah, dan pembayaran lainnya.

Dalam perbankan ada berbagai macam bentuk usaha Bank dan termasuk didalamnya usaha memberikan kredit. Perkreditan merupakan usaha utama perbankan (*Financial Depening*), dimana rata-rata jumlah harta Bank di banyak negara ekonomi maju dan berkembang yang terikat dalam bentuk kredit. Tingginya angka kredit yang tersalurkan dari suatu bank dikarenakan dua alasan, yaitu dilihat dari sisi internal dan eksternal Bank. Dari sisi internal, permodalan bank masih cukup kuat dan portofolio kredit meningkat, sedangkan alasan eksternal bank adalah membaiknya prospek usaha nasabah.

Dengan semakin meningkatnya penyaluran kredit, biasanya disertai pula dengan meningkatnya kredit yang bermasalah atau kredit macet atas kredit yang diberikan. Bahaya yang timbul dari kredit macet adalah tidak terbayarnya kembali kredit tersebut, baik sebagian maupun seluruhnya. Namun, banyak kejadian-kejadian yang terjadi membuktikan bahwa kredit yang bermasalah atau kredit macet banyak terjadi sebagai akibat pemberian persetujuan kredit yang tidak begitu ketat.

Kredit bermasalah atau macet memberikan dampak yang kurang baik bagi negara, masyarakat, dan perbankan Indonesia. Likuiditas, keuangan, solvabilitas dan profitabilitas bank sangat dipengaruhi oleh keberhasilan bank dalam mengelola kredit yang disalurkan. Pemberian kredit kepada konsumen atau calon nasabah atau calon debitur adalah dengan melewati proses pengajuan kredit dan melalui proses analisis pemberian kredit terhadap kredit yang diajukan, setelah menyelesaikan prosedur administrasi. Analisis yang digunakan dalam perbankan adalah Analisis 5 C (*The Five C's of Credit Analysis*), yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi ekonomi).

Bank dapat melakukan analisis permohonan kredit calon debitur apabila persyaratan yang ditetapkan oleh Bank telah terpenuhi. Terhadap kelengkapan data pendukung permohonan kredit, Bank juga melakukan penilaian kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon debitur dengan cara petugas Bank melakukan wawancara dan kunjungan (*on the spot*) ke tempat usaha debitur. Tujuan dari analisis kredit adalah menilai mutu permintaan kredit baru yang diajukan oleh calon debitur ataupun permintaan tambahan kredit terhadap kredit yang sudah diberikan yang diajukan oleh calon debitur lama. Pengujian kemampuan dan kesediaan calon debitur melunasi kredit dipengaruhi faktor internal dan eksternal Bank yang dicakup dalam Analisis 5 C, sehingga proses analisis dan pelaksanaan Analisis 5 C ini merupakan tahap yang penting dalam kualifikasi pemberian kredit.

Bank muamalat adalah lembaga keuangan yang berkembang pesat dengan menggunakan sistem syariah islam. Adapun jenis – jenis produk pembiayaan (kredit) yang ditawarkan oleh bank muamalat terhadap nasaba yang dimaksud tersebut adalah: 1) Pembiayaan jual beli (murabahah) adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati; 2) Pembiayaan bagi hasil (mudharabah) adalah kerjasama antara dua pihak dimana salah satu pihak bertindak sebagai penyedia dana (bank) dan pihak lain bertindak sebagai pengolah usaha (nasabah); 3) Pembiayaan sewa (ijarah) adalah perjanjian antara bank sebagai pemberi sewa dengan nasabah selaku penyewa atau suatu barang atau asset milik bank.

Bank Muamalat merupakan bank yang umum pertama yang menerapkan prinsip syariah islam dalam menjalankan operasionalnya. Bank muamalat telah membuka pintu kepada masyarakat yang ingin memanfaatkan layanan bank syariah. dalam pemberian kredit Bank Muamlat telah melihat dari berbagai aspek tertulis dalam kreteria 5C dan prosedur yang berlaku pada Bank Muamalat sendiri. Untuk memperoleh kredit dari bank , Bank Muamalat memiliki beberapa persyaratan yang harus dipatuhi oleh calon nasabanya. Adapun jumlah kredit yang disalurkan pada Bank Muamalat Cabang Kupang dalam 3 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel berikut :

Table 1. Kredit yang Disalurkan pada Bank Muamalat Tahun 2008 – 2010 Dalam Jutaan Rupiah (data sekunder yang diolah, 2010)

No.	Tahun 2008	Tahun 2009	Tahun 2010
1.	1.051.786.000	-	-
2.	-	1.142.801.000	-
3.	-	-	1.283.434.000

Sehingga penulis dapat memberikan gambaran yang mengalami resiko tunggakan dalam 3 tahun terakhir. dapat dilihat pada table berikut ini:

Tabel 2. Kredit Macet Pada Bank Muamalat Tahun 2008-2010 Dalam Rupiah (data sekunder yang diolah, 2010)

No	Tahun 2008	Tahun 2009	Tahun 2010
1	Rp.200.482.000	-	-
2	-	Rp130.237.000	-
3	-	-	Rp.150.101.000

Bank Muamalat Cabang Kupang terjadi naik turun kredit macet dapat dilihat pada tahun 2008 sebesar Rp. 200.482.000 dan pada tahun 2009 sebesar Rp.130.237.000 sehingga mengalami penurunan sebesar Rp.70.245.000 sedangkan pada tahun 2010 sebesar 150.101.000 mengalami kenaikan sebesar 19.864.000.

Pencegahan kredit bermasalah dapat dilakukan dengan melaksanakan analisis kredit yang tetap sesuai dengan prinsip-prinsip dan aspek penilaian kredit yang telah ditetapkan oleh bank Indonesia. Sedangkan upaya penyelamatan kredit bermasalah yang banyak diperlukan oleh bank-bank umum yaitu penjadwalan kembali pelunasan kredit (*rescheduling*), penataan kembali persyaratan kredit (*recondition*), reorganisasi dan rekapilitasi.

Pembahasan lebih mendalam dalam penelitian ini ditekankan pada gaya pencegahan kredit bermasalah dan upaya meminimalkan resiko kredit bermasalah dapat dilakukan dengan cara mencegahnya melalui kegiatan analisis kredit yang tepat sesuai dengan prinsip-prinsip dan aspek penelitian kredit yang telah di tetapkan oleh bank Indonesia. Tujuan utama analisis kredit adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan calon debitur mengembalikan kredit yang mereka terima, dengan memperhatikan persyaratan dan prosedur yang ada.

Pada penelitian ini difokuskan analisis pemberian keputusan kredit karena keputusan pemberian atau penolakan kredit diambil setelah analisis kredit dilakukan. Hasil analisis tersebut memperlihatkan gambaran mengenai layak atau tidaknya kredit yang akan diajukan debitur, gambaran ini dapat dilihat dari proposal yang dibuat dengan memperhatikan antara besarnya resiko dan besarnya manfaat. Analisis kredit bertujuan untuk menilai dipenuhi atau tidaknya prinsip-prinsip perkreditan atau 5C Yakni *character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic*, sehingga dapat ditetapkan apakah suatu permohonan kredit layak diberikan atau tidak. Selain menggunakan prinsip 5C untuk menanggulangi resiko pihak bank juga mempunyai prinsip – prinsip 7P yakni *personality, party, perpose, prospect, payment, profitability, dan protection* yang dapat dipertimbangkan sebelum pelaksanaan kredit berlangsung rangkaian kredit ini disebut kebijakan kredit yang dibuat oleh bank yang diharapkan dapat bermanfaat secara optimal dan dapat memperoleh keuntungan .

Dengan demikian, maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan: a) mengetahui prosedur penilaian kelayakan nasabah dalam pemberian kredit, b) untuk mengetahui besarnya Kredit Macet, c) untuk mengetahui upaya penanggulangan kredit masalah di Bank Muamalat Cabang Kupang.

LANDASAN TEORITIS

1. Nasabah / pelanggan

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa, baik itu untuk keperluannya sendiri maupun sebagai perantara bagi keperluan pihak lain. Nasabah menurut Poerwadarminta (1989:609) adalah orang yang bisa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan). Nasabah menurut Nasution (2004:101) adalah semua orang yang mnuntut kita

atau perusahaan untuk memenuhi suatu standar kualitas tertentu yang akan memberikan pengaruh pada performance kita atau perusahaan.

Adapun definisi pelanggan sebagai berikut :

Beberapa definisi tentang pelanggan menurut Zeitham dkk.(1993:33)

- a) Pelanggan adalah orang yang tidak tergantung pada kita ,tetapi kita yang tergantung padanya.
- b) Pelanggan adalah orang yang membantu kita kepada keinginannya.

2. Prinsip-prinsip Syariah

Prinsip-prinsip syariah yang ditetapkan oleh bank syariah adalah:

- a) Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*)
- b) Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharakah*)
- c) Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*)
- d) Pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewamurni tanpa pilihan (*ijarah*)atau
- e) Dengan adanya pilihan pemindahtoran kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain(*ijarah wa iqtina*)

3. Penilaian Nasabah

Penilaian nasabah dalam pemberian kredit pada bank dapat dilakukan dengan berbagai prinsip,ada beberapa prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C dan 7P dalam studi kelayakan (Kasmir 2002 :117). Penilaian kredit merupakan kegiatan untuk menilai keadaan calon debitur atau perusahaan. Penilaian kredit atau analisis kredit bertujuan untuk menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan calon debitur mengembalikan kredit yang mereka pinjam dan membayar bunganya sesuai dengan isi perjanjian kredit. Analisis kredit sangat mempengaruhi kualitas portofolio kredit bank. Analisis yang kurang akurat pada gilirannya akan dapat menyebabkan kredit bermasalah.

Menurut Siswanto Sutojo(1997 : 44) sebagai berikut: "Kemampuan dan kesediaan perusahaan memenuhi isi perjanjian kredit di pengaruhi oleh lima faktor dalam dan luar perusahaan. Dalam dunia perbankan internasional 5 faktor tersebut ditandai dengan tabel huruf C sehingga sering disebut 5 C kelima faktor tersebut adalah:

- 1) *Character* (Watak debitur) Kredit yang diberikan kepada debitur berwatak tidak terpuji, besar kemungkinannya tidak dibayar kembali. Oleh karena itu, sebelum bank meluluskan suatu permintaan kredit. Perlu diperoleh gambaran watak pemilik perusahaan.
- 2) *Capacity* (Kemampuan)
Pada prinsipnya, kredit dapat dibayar kembali dari berbagai macam sumber dana, termasuk hasil penjualan harta perusahaan, hasil penjualan saham, pinjaman dari para pemegang saham maupun suntikan dana dari hasil penjualan produk.
- 3) *Capital* (Modal Sendiri)
Kondisi harta operasional perusahaan akan menentukan kemampuan produk mereka untuk bersaing di pasar.
- 4) *Collateral* (Fungsi utama jaminan) adalah memperkecil jumlah kerugian yang diderita bank, bila debitur tidak memenuhi kewajibannya.
- 5) *Condition of economi* (Kondisi Ekonomi) adalah dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi,social,dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk masa yang akan datang.

Sedangkan penilaian 7P kredit adalah sebagai berikut : .(Kasmir 2002 :117)

- 1) *Personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah laku sehari – hari maupun masa lalu
- 2) *Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan – golongan tertentu berdasarkan modal , loyalitas serta karakternya
- 3) *Perpose* yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit ,termaksud kredit yang diinginkan nasabah.
- 4) *Prospect* yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak ,atau dengan kata lain memiliki prospek atau tidak
- 5) *Payment* yaitu ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperoleh
- 6) *Profability* yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.
- 7) *Protection* yaitu tujuannya bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan.

4. Kredit Bermasalah dan Penggolongannya

Dalam dunia perbankan internasional kredit dapat dikategorikan sebagai kredit bermasalah apabila: 1) Terjadi keterlambatan pembayaran bunga atau kredit pokok lebih dari 90/hari semenjak tanggal jatuh tempo; 2) Kredit yang terutang tidak dilunasi sama sekali; 3) Diperlukan neogisiasi sendiri atas syarat pembayaran kembali kredit dan bunga yang tercantum dalam perjanjian kredit.

Berdasarkan ketentuan pemerintah kredit bermasalah di bagi menjadi tiga bagian yaitu:

- 1) Kredit Lancar (*pass*), apabila memenuhi kriteria:
 - a) Pembayaran angsuran pokok atau bunga tepat waktu
 - b) memiliki mutasi rekening yang aktif
 - c) bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai
- 2) Kurang lancar(*substandard*),apabila memenuhi kriteria:
 - a. Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga melampaui 90 hari atau
 - b. Sering terjadi cerukan
 - c. Frekwensi mutasi relatif rendah
 - d. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
 - e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur
 - f. Dokumentasi pinjaman yang lemah
- 3) Macet (*loss*), apabila memenuhi kriteria:
 - a. Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 270 hari
 - b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru atau dari segi hukum maupun kondisi pasar jaminan tidak dapat dicairkan.

Penggolongan tersebut di atas diadakan berdasarkan tingkat kolektibilitas kredit yang bersangkutan.adapun factor-faktor penyebab kredit bermasalah dan penanganannya:

a) Faktor Penyebab Timbulnya Kredit Bermasalah

Kredit bermasalah dapat timbul karena berbagai macam sebab yang dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu faktor intern bank, ketidaklayakan debitur dan pengaruh faktor ekstern bank dan debitur.

- Faktor intern bank

Penyebab intern bank terdiri atas:

- a. Penyelenggaraan analisis kredit yang kurang sempurna
- b. Pimpinan bank terlalu agresif menyalurkan kredit

- c. Lemahnya sistem pemantuan mutu kredit dan kredibilitas debitur
 - d. Campur tangan para pemegang saham yang berlebihan dalam proses pengambilan keputusan pemberian kredit
 - e. Pemberian kredit tambahan tanpa analisis kredit yang tajam dan tambahan jaminan kredit
- Faktor Ekstern Bank dan Debitur
- Faktor ekstern yang dapat mengganggu kelancaran usaha perusahaan adalah:
- a. Penurunan kondisi ekonomi moneter negara atau sektor usaha
 - b. Bencana alam (kebakaran, banjir, gempa bumi dan sebagainya), yang merusak atau memusnahkan fasilitas produk yang mereka miliki.
 - c. Peraturan pemerintah dapat menjadi sebab lain merosotnya kemampuan debitur bank mengembalikan kredit.
 - d. Melemahnya kurs nilai tukar mata uang nasional terhadap mata uang asing.
- b) Penanganan Kredit Bermasalah.
- Resiko kredit bermasalah dapat diminimalkan dengan dua pendekatan yaitu: Pendekatan preventif atau upaya pencegahan kredit bermasalah dan pendekatan represif atau upaya penyelamatan kredit bermasalah.
- a) Upaya pencegahan kredit bermasalah
Pencegahan kredit bermasalah dapat dilakukan dengan melaksanakan analisis kredit yang tepat sesuai prinsip-prinsip dan aspek penilaian kredit. Tujuan utama analisis kredit adalah menilai seberapa jauh kemampuan dan kesediaan calon debitur mengembalikan kredit yang mereka pinjam dan membayar bunganya sesuai dengan isi perjanjian kredit. Dengan demikian mereka dapat memutuskan apakah permintaan kredit yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan.
Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan analisis kredit, pihak bank memperhatikan banyak faktor serta mempertimbangkan berbagai aspek sehingga sangat memerlukan informasi, baik yang berkenaan laporan keuangan atau informasi akuntansi disamping informasi lainnya diluar informasi akuntansi.
Informasi akuntansi keuangan dan non akuntansi telah mencerminkan sebagian dari 5C dan prinsip 7P.
 - c) Upaya penyelamatan kredit bermasalah
Upaya penyelamatan kredit bermasalah dilakukan dimana bank melihat masih ada kemungkinan memperbaiki kondisi usaha dan keuangan debitur. Disamping itu nilai harta jaminan kredit yang dikuasakan bank lebih besar dibandingkan dengan jumlah kredit yang diberikan, serta mudah dicairkan tanpa harus menurunkan harganya secara besar besaran.

METODE PENELITIAN

1. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini dibatasi ruang lingkupnya pada analisis kelayakan nasabah ditinjau dari model 5C *character* (Karakter), *capacity* (Kemampuan), *capital* (Modal), *collateral* (Jaminan), dan *condition of economic* (Kondisi Ekonomi), dan 1 item yang diambil dari model 7P yaitu *Payment*

3) Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan tehnik analisis deskriptif kuantitatif yaitu mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan penelitian yaitu jumlah kredit dan jumlah tunggakan kemudian akan ditarik kesimpulan dengan analisis diskriptif kualitatif dengan cara menarik kesimpulan perhitungan yang dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Pembiayaan Pada PT. Bank Muamalat Cabang Kupang

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- 2) Pembiayaan *produktif*, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 3) Pembiayaan *konsumtif*, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.
- 4) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu :

- 1) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
- 2) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
- 3) Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip Jual-Beli seperti *murabahah*, *salam*, dan *istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa yaitu *Ijarah*.

Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi-hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah*. Ada pun jenis-jenis pembiayaan yang terdapat pada Bank Muamalat Cabang Kupang.

1) Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan barang seperti:

a. *Murabahah*

Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual-beli dimana bank menyebut keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati

tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

b. *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan *belum* ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti. Dalam praktek perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan. Dalam hal bank menjualnya secara tunai biasanya disebut pembiayaan talangan (*bridging financing*). Sedang dalam hal bank menjualnya secara cicilan, kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh bank untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.

c. *Istishna*

Produk *istishna* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *istishna* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Ketentuan umum: Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *istishna* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah

2) Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Sewa (ijarah)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

3) Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan prinsip bagi hasil adalah:

a. *Musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah*. Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Termasuk dalam golongan *musyarakah* adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud. Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerja sama dapat

berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewiraswastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau goodwill), kepercayaan / reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi dari masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel.

b. *Mudharabah*

Secara spesifik terdapat bentuk *musyarakah* yang sangat populer dalam produk perbankan syariah yaitu *mudharabah*. *Mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dengan kontribusi 100% modal dari *shahibul maal* dan keahlian dari *mudharib*. Transaksi jenis ini tidak mensyaratkan adanya wakil *shahibul maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil *shahibul maal* dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal.

B. Kegiatan penyaluran dana yang dilakukan Bank Muamalat lainnya untuk mendukung kegiatan pembiayaan.

1. *Rahn*. Adalah perjanjian penyerahan harta yang dijadikan pemiliknya sebagai jaminan hutang yang nantinya dapat dijadikan sebagai pembayar hak piutang tersebut, baik seluruhnya maupun sebagiannya.
2. *Qardh*. Adalah pinjaman yang diberikan kepada peminjam selama waktu tertentu dan dikembalikan dalam jumlah yang sama pada saat jatuh tempo.
3. *Hawalah*, adalah perpindahan hak atau kewajiban yang dilakukan pihak pertama kepada pihak kedua untuk menuntut pembayaran hutang dari/ atau membayar hutang kepada pihak ketiga.
4. *Wakalah*, adalah pendelegasian suatu tindakan hukum dan hak kepada oranglain yang bertindak sebagai wakil selama batas waktu yang ditentukan.

DISKUSI HASIL PENELITIAN

A. Analisis Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan

Dalam teorinya Kasmir (2001:91-95) menyebutkan ada beberapa prinsip pembiayaan/penilaian kredit yang dilakukan yaitu analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*), analisis 1P yaitu *Payment*, dan studi kelayakan yang meliputi aspek-aspek yang terkait. Setelah peneliti melakukan penelitian pada Bank Muamalat Cabang Kupang menyebutkan bahwa dalam menganalisis penilaian kredit, pihak Bank Muamalat menggunakan analisis yang telah dikembangkan sendiri, tetapi tetap berpedoman pada teori tersebut, dan inti dari analisis yang dilakukan oleh Bank Muamalat Cabang Kupang adalah sama. Analisis ini sering disebut dengan analisis 5C + 1P dan aspek internal yang meliputi komposisi dan kualitas SDM pihak Bank Muamalat Cabang Kupang. Berikut ini penulis jelaskan tentang analisis 5C + 1P aspek internal antara lain :

1. Character (Karakter)

Penilaian tentang watak atau kepribadian calon debitur. Harus diyakini bahwa calon debitur tidak mempunyai watak yang menyimpang, suka ingkar janji, suka bohong, apalagi seorang penipu (pribadi, perilaku, lingkungan)

Pribadi: Bermoral, Konsisten, Integritas, Watak, Kemauan Kuat, Terbuka, Hemat/Efisien, Jujur, Sabar, Tepat janji, dan tanggung jawab.

Perilaku: Tekun usaha, Konsultatif, Lincah, Tidak cepat putus asa, Kalem/Tenang, Kreatif dan penuh inisiatif, supel.

Lingkungan: Keluarga, Pergaulan, dan Relasi yang luas.

Selain itu untuk memperoleh gambaran tentang karakter, yaitu dengan cara: a) Teliti daftar riwayat hidup, b) Reputasi lingkungan kerja, dan c) Amati ketekunan, hoby, foya-foya dan lain-lain.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang diterima. Adapun yang dinilai meliputi: a) *Fast performance* (kinerja masa lalu), b) Kesehatan, c) Aspek yuridis (kecakapan dan kewenangan), d) Kemampuan manajerial, e) Kemampuan teknis, f) Produksi dan pemasaran, g) Pelanggan, h) Perputaran usaha, i) Aspek financial, j) Pendapatan dan lain-lain.

2. *Capital* (Modal Sendiri)

Penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon debitur. Hal ini karena pembiayaan yang diberikan adalah untuk menutupi kebutuhan pembiayaan, jadi bukan untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah. Pembiayaan BMI Cabang Kupang hanya " tambahan " dana. Maka nasabah sendiri harus mempunyai modal. Semakin besar proporsi modal sendiri, maka semakin baik. Sedangkan yang dinilai dari *Capital* (modal sendiri) adalah sebagai berikut: a) Tanah dan bangunan, b) Tempat usaha, c) Mesin/peralatan, d) Kendaraan, e) Perabot/alat kantor, f) Tenaga kerja, g) Uang tunai dan lainnya.

3. *Condition Of Economy* (Kondisi Perekonomian)

Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai. Keadaan ekonomi yang sedang baik memberikan harapan akan keberhasilan suatu usah. Namun bila sebaliknya atau kalau keadaan ekonomi sedang lesu, tingkat keberhasilan tentunya lebih rendah, bahkan dapat berujung pada kegagalan.

4. *Collateral* (Jaminan)

Hal ini dilakukan, karena pembiayaan yang diberikan perlu diamankan dengan jaminan/agunan. Dengan demikian, apabila usaha tersebut megalami kegagalan, masih ada jaminan untuk meng-cover pengembalian pembiayaan.

Jenis-jenis jaminan :

- a. Personal garansi / jaminan pribadi
 - 1) Penjaminan pribadi perorangan
 - 2) Penjaminan perusahaan
- b. Cash collateral
 - 1) tabungan beku
 - 2) deposito
- c. Benda bergerak
 - 1) Sepeda motor
 - 2) Mobil
 - 3) Kapal < 20 m³
 - 4) Benda tetap
 - 5) Tanah
 - 6) Tanah dan bangunan

Penilaian aspek jaminan :

- a) Identifikasi kepemilikan
- b) Lokasi dan penggunaan
- c) Kondisi fisik dan nilai pasar wajar
- d) Minat masyarakat dan kemudahan menjual

Nilai transaksi :

- a) Tanah dan bangunan 70% x NPW
- b) *Cash collateral* 95% x NPW
- c) Mesin dan alat-alat 50% x NPW
- d) Kendaraan 50% x NPW
- e) Emas 90% x NPW

Namun, dari kelima aspek analisis pembiayaan di atas, BMI Cabang Kupang lebih menekankan terhadap dua aspek yaitu:

- 1) Analisa terhadap kemauan membayar, disebut analisa kualitatif (prinsip *character*). Analisa ini mencakup karakter atau watak dan komitmen anggota.
- 2) Analisa terhadap kemampuan membayar (*capacity*), disebut analisa kuantitatif.

5. Payment

Hal ini dilakukan, karena BMI Cabang Kupang harus mengetahui dari mana sumber Pembayaran yang di peroleh nasabah. Bank harus perkirakan apakah calon debitur akan mampu memperoleh pendapatan dalam jumlah yang cukup untuk dipergunakan sebagai pengembalian kredit. Dengan penerapan 5C dan 1P diharapkan Bank Muamalat Cabang Kupang dapat mengurangi resiko yang terjadi dalam pemberian kredit dapatlah berjalan dengan cepat, mudah, dan dalam jangka waktu yang relatif.

B. Besarnya Kredit Macet Pada Bank Muamalat Cabang Kupang.

1. Sebab-Sebab Pembiayaan Bermasalah

Sebab-sebab pembiayaan bermasalah dapat berasal dari bank, pihak nasabah atau pihak eksternal.

1) Pihak Internal bank

Sebab pembiayaan bermasalah yang ditimbulkan oleh bank sendiri antara lain:

- a) Kebijakan pembiayaan yang kurang tepat Maksudnya adalah bank tidak lagi memperhitungkan kondisi kemampuan dalam menyalurkan pembiayaan dari kondisi perekonomian/kondisi sosial/politik, tingkat resiko maupun Sumber Daya Manusia (SDM). Keadaan ini memungkinkan terjadinya pembiayaan yang tidak memperhatikan prinsip *prudential banking practice*.
 - b) Kuantitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang kurang memadai sehingga memungkinkan untuk terjadinya pembiayaan bermasalah contohnya adalah investigasi awal dan analisa pembiayaan tidak dilaksanakan secara mendalam.
 - c) Memberikan perlakuan khusus kepada nasabah yang kurang tepat atau berlebihan sehingga dapat terjadi pemberian pembiayaan hanya didasarkan atas agunan yang diserahkan tanpa memperhatikan kelayakan/proyek yang dibiayai.
 - d) Kelemahan organisasi dan sistem dan proses pembiayaan.
 - e) Sarana dan prasarana yang tersedia kurang mendukung baik yang berkaitan dengan teknis pekerjaan maupun administrasi
- 2) Pembiayaan Bermasalah Yang Disebabkan Pihak Nasabah, terdiri dari beberapa aspek sebagai berikut:
- a) Aspek Legal/Yuridis

Maksudnya adalah bahwa persyaratan legal atas pembiayaan tidak dipenuhi, misalkan tidak dipenuhinya persyaratan izin usaha yang diperlukan dan persyaratan status badan hukum.

b) Aspek karakter

Aspek karakter di antaranya adalah:

- Manajemen/pengurus perusahaan tidak capable/tidak profesional, misalkan tidak bisa memimpin, menggunakan power bisnis.
- Kesalahan dalam kebijakan pengembangan perusahaan seperti keberanian berspekulasi pada sektor yang beresiko tinggi.

c) Aspek Finansial

Aspek finansial ini contohnya adalah kesalahan dalam kebijakan pembelanjaan

d) Aspek Agunan

Aspek agunan ini contohnya adalah tidak ada agunan tambahan atau agunan yang diserahkan tidak mencukupi.

e) Aspek teknis/produksi

Aspek teknis ini diantaranya adalah target produksi tidak tercapai, tidak mampu memenuhi Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) atau biaya produksi atau harga pokok penjualan tinggi.

f) Aspek pemasaran

Pada aspek ini contohnya adalah adanya pesaing-pesaing baru yang sangat potensial.

3) Pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh pihak eksternal, disebabkan faktor eksternal antara lain:

- a) Krisis ekonomi/moneter atau perubahan makro ekonomi
- b) Ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi ketentuan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan.
- c) Bencana alam/gangguan keamanan

Dengan demikian dapat digambarkan data kredit macet pada Bank Muamalat Cabang Kupang dalam 3 (tiga tahun terakhir) dapat dalam bentuk table sebagai berikut :

Tabel 3. Kredit Macet Pada Bank Muamalat Cabang Kupang Tahun 2008-2010 (data sekunder yang diolah, 2010)

No	Jenis kredit macet	TAHUN		
		2008 (Rp)	2009 (Rp)	2010 (Rp)
1.	Musyarakah	Rp. 49.000.000	Rp. 21.000.000	Rp. 20.000.000
2.	Mudharabah	Rp. 60.000.000	Rp. 41.000.000	Rp. 38.983.000
3.	Ijarah	Rp. 38.000.000	Rp. 21.541.000	Rp. 25.841.000
4.	Pembiayaan lainnya	Rp. 62.482.000	Rp. 46.696.000	Rp. 65.277.000
5.	Total pembiayaan	Rp.200.482.000	Rp.130.237.000	Rp.150.101.000

Bank muamalat Cabang Kupang dari tahun ketahun kredit (pembiayaan) macet semakin menurun terbukti pada tahun 2009 jenis pembiayaan musyarakah menurun sampai Rp. 28.000.000 dibandingkan tahun 2008 dan tahun 2010 menurun walau tak sebanding tahun 2009 sebesar Rp.1.000.000, pada jenis pembiayaan mudharabah juga mengalami penurunan dari tahun ketahun terbukti pada tahun 2009 menurun sampai Rp.19.000.000 dibandingkan tahun 2008 dan pada tahun 2010 juga mengalami penurunan sebesar Rp.2.017.000, pada jenis

pembiayaan ijarah pun mengalami penurunan terbukti pada tahun 2009 menurun sampai Rp.16.459.000 dibandingkan tahun 2008 dan pada tahun 2010 mengalami kenaikan sebesar Rp.4.300.000 dibandingkan tahun 2009, hal ini pun terjadi pada pembiayaan lainnya dari tahun ketahun mengalami penurunan yang cukup baik terbukti pada tahun 2009 menuru hingga Rp.15.786.000 dibandingkan tahun 2008 namun mengalami penaikan pada tahun 2010 sebesar Rp.18.581.000 dibandingkan tahun 2009. Hal ini menunjukkan semakin cukup baiknya usaha Bank Muamalat dalam mengelolah dana masyarakat, dapat dilihat pada table diatas.

Dengan melihat kredit macet yang terdapat pada bank Muamalat cabang Kupang dapat dikemukakan bahwa BMI cabang Kupang tidak memiliki begitu banyak tunggakan dan dapat dicegah dengan sistem 5C dan 1P yang telah dipahami oleh PKL (pejabat kredit line), sehingga saat pelunasan kredit oleh debitur dapat ditangani dengan cepat dan hal tersebut juga tidak dibebani pada BMI khususnya cabang Kupang dalam hal ini PKL yang bertugas saat itu.

C. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bmi Cabang Kupang

Selanjutnya pembiayaan (kredit) bermasalah memerlukan penyelesaian demi kepentingan bank muamalat Cabang Kupang maupun debitur itu sendiri. Langkah – langkah pencegahan pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Cabang Kupang antara lain:

- a. Mentaati prosedur dan persyaratan pembiayaan
- b. Tidak bersikap subyektif dalam memproses proposal pembiayaan
- c. Tidak bertindak spekulatif dalam pengambilan keputusan pembiayaan

Apabila telah terjadi pembiayaan bermasalah atau macet, maka pihak BMI Cabang Kupang pada umumnya menempuh langkah sebagai berikut:

- a. Meneruskan hubungan dengan debitur

Apabila hasil analisis yang dilakukan BMI Cabang Kupang menunjukkan bahwa debitur yang bersangkutan masih memiliki peluang yang cukup besar untuk meneruskan usahanya dengan baik, Bank Muamalat dapat mempertimbangkan untuk meneruskan hubungan ini dengan baik, debitur harus mengembangkan rencana yang terarah, yang dapat menanggulangi penyebab timbulnya kemacetan pada kredit yang disalurkan Bank Muamalat. Dalam meneruskan hubungan ini *account officer* harus mengusahakan agar Bank Muamalat berada dalam posisi yang “lebih menguntungkan”. Beberapa tindakan yang berhubungan dengan hal ini adalah:

- 1) Mengadakan restrukturisasi pinjaman, terutama untuk pinjaman modal kerja (*revolving*) ke jenis pinjaman (*non revolving*) misalnya ke jenis *term loan* sehingga seiring dengan pelunasan yang dilakukan nasabah resiko kredit bank berkurang.
- 2) Mengadakan penjadwalan kembali pinjaman sehingga debitur dapat mengangsur dalam jangka waktu kredit yang lebih panjang berarti jumlah angsuran yang lebih kecil. Bank Muamalat Cabang Kupang akan melihat permasalahannya terlebih dahulu agar bisa melakukan penanganan secara tepat, cara lain dalam menangani pembiayaan bermasalah yaitu dilakukan *rescheduling* dengan penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Memberikan perpanjangan jangka waktu pengembalian yaitu nasabah diberi perpanjangan waktu pengembalian yaitu nasabah diberi perpanjangan waktu beberapa bulan atau tahun untuk mengembalikan kewajibannya. Juga dapat dilakukan dengan bagi hasil
- 3) Mempertimbangkan pemberian kredit baru untuk mendukung pemulihan usaha debitur. Dalam pemberian kredit baru ini *account officer* harus memperoleh jaminan baru dengan *safety margin* yang tinggi.

- b. Pengembalian pokok
Pengembalian pokok yaitu nasabah hanya diwajibkan untuk mengembalikan jumlah pokok dari cicilan yang harus dibayar pada Bank Muamalat. Hal ini bertujuan agar nasabah bisa mengembalikan cicilannya dan memperkecil resiko yang terjadi akibat pembiayaan yang dilakukan nasabah.
- c. Peringatan I, II, dan III
Cara yang dilakukan Bank Muamalat dalam menangani resiko pembiayaan adalah dengan memberikan surat teguran atau dengan peringatan bertahap. Surat peringatan akan diberikan kepada nasabah yang bermasalah sehingga mengakibatkan resiko pada Bank Muamalat Cabang Kupang. Surat peringatan akan keluar bertahap, jika surat peringatan I tidak dihiraukan maka akan keluar peringatan ke II dan jika tetap tidak dihiraukan maka akan keluar surat peringatan III jarak masing – masing surat peringatan adalah tiga bulan dan jika tidak dihiraukan lagi maka barang jaminan akan disita.
- d. Menjual barang jaminan
Prosedur yang dijalankan dalam hal ini adalah jika sebelumnya telah diadakan perjanjian atau di dalam akad secara tertulis untuk menjual barang jaminan. Jika nilai jaminan tidak sebanding dengan nilai yang dipinjamkan maka dari salah satu kedua belah pihak nasabah dan Bank Muamalat harus menutupinya.
Jaminan kredit yang diberikan nasabah kepada bank hanyalah merupakan tambahan, terutama untuk melindungi kredit yang macet akibat suatu musibah. Akan tetapi apabila suatu kredit diberikan setelah dilakukan penelitian secara mendalam, sehingga nasabah sudah dikatakan layak untuk berjaga – jaga. Oleh karena itu dalam pemberian kreditnya bank harus memperhatikan prinsip – prinsip pemberian kredit yang benar.
- e. Penyitaan barang jaminan pembiayaan
Jaminan yang dijaminan nasabah Bank Muamalat dapat dilakukan *penalty* atau penyitaan. Kalaupun dengan terpaksa harus dilakukan penyitaan. Namun tetap dilakukan dengan cara – cara yang sebagaimana yang diajarkan menurut Islam.
Sita jaminan dilakukan jika nasabah susah diajak kerjasama dalam menyelesaikan masalahnya, sita barang jaminan akan dilakukan setelah surat peringatan I,II, dan III keluar. Nasabah yang disita jaminannya dan tetap bisa melunasi cicilan pembiayaannya maka pihak Bank Muamalat Cabang Kupang akan menawarkan barang jaminan tersebut untuk dijual sendiri oleh nasabah atau dijual oleh pihak Bank untuk melunasi kewajibannya. Jika barang jaminan tersebut dijual oleh pihak Bank Muamalat untuk melunasi pembiayaan yang dilakukan nasabah tersebut, jika masih terdapat sisa maka akan dikembalikan pada nasabah.
- f. Pencarian nasabah
Pihak Bank Muamalat Cabang Kupang akan melakukan pencarian, jika nasabah yang melarikan diri masih berada didaerah yang bisa dijangkau oleh Bank Muamalat Cabang Kupang maka akan dicari informasi keberadaan nasabah tersebut. Jika masih dalam satu pulau maka pihak Bank Muamalat Cabang Kupang akan berusaha mencari tetapi jika diluar pulau maka pihak Bank Muamalat Cabang Kupang tidak akan melakukan pencarian lagi karena jika dilakukan pencarian nasabah tersebut diluar pulau maka biaya yang dikeluarkan oleh Bank Muamalat Cabang Kupang bisa lebih besar dari pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah.
- g. Evaluasi

Tindakan berikutnya dalam melakukan pengawasan pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Cabang Kupang adalah evaluasi. Evaluasi merupakan tindakan yang dilakukan untuk mengontrol atau mengawasi sejauh mana penanganan pembiayaan bermasalah yang telah dilakukan agar tidak timbul kredit macet kembali. Evaluasi dilakukan langsung oleh manajer yaitu dengan cara manajer benar – benar memantau kerja karyawan yang ditugaskan untuk pengawasan pembiayaan , agar bisa terselesaikan dengan baik dan tidak terjadi kredit macet kembali

h. Hapus buku

Hapus buku merupakan adalah langkah terakhir yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Kupang jika pembiayaan tersebut memang sudah tidak bisa ditangani lagi. Nasabah yang melakukan pembiayaan pada Bank Muamalat Cabang Kupang akan tetapi nasabah tersebut melarikan diri dan sudah tidak bisa dicari oleh Bank Muamalat Cabang Kupang maka akan dilakukan hapus buku. Jika nasabah yang melakukan pembiayaan pada Bank Muamalat Cabang Kupang meninggal, maka kewajibannya akan diserahkan pada keluarga. Akan tetapi jika tidak ada keluarga yang bisa bertanggung jawab, maka akan dilakukan hapus buku. Hapus buku merupakan penghapusan kewajiban nasabah pada Bank Muamalat Cabang Kupang, hapus buku diambil dari cadangan resiko yang disediakan oleh Bank Muamalat Cabang Kupang.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis serta berdasarkan pembahasan dan rumusan masalah yang dihadapi Bank Muamalat Cabang Kupang, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa analisa kelayakan nasabah sebagai pengambilan kredit pada Bank Muamalat Cabang Kupang, antara lain :

1. Pelaksanaan kelayakan nasabah yang dilihat dari analisis watak (Character) perlu diperhatikan oleh Bank Muamalat Cabang Kupang meliputi Character dari vefikasi data, ahlnaknya, latar belakang, bertanggung jawab, reputasi dan perilakunya nasabah untuk mengetahui watak seorang nasabah. Maka Bank Muamalat juga harus memperhatikan watak debitur pada saat permohonan atau pengajuan kredit.
2. Penerapan kelayakan nasabah yang dilihat dari modal (capital) harus meniti beratkan pada penulisan yang harus menurut system akuntansi keuangan adanya pemisahan utang yang jelas dan apabila memiliki banyak usaha maka laporannya dalam bentuk konsolidasi agar dapat diperhatikan saat adanya pengecekan dari auditing dari Bank Muamalat sendiri seperti melakukan pengecekan terhadap tempat usaha, penghasilan yang diperoleh tiap hari atau per bulannya sehingga Bank dapat lebih mudah dalam pemberian kredit pada calon nasabah.
3. Penerapan Kelayakan nasabah yang dilihat dari jaminan harus meniti beratkan pada nilai pasar, nilai ekonomis, likuiditas, bukti kepemilikan, dan nilai transaksi yang diberikan oleh calon nasabah. Sehingga dalam pemberian kredit disesuaikan dengan nilai jaminan yang diberikan debitur.
4. Kelayakan nasabah yang terdapat pada analisis kemampuan (capacity) meniti beratkan pada aspek yuridis, aspek financial dan kemampuan manajerial dalam menghasilkan pendapatan atau laba sehingga capacity dapat menjadi hal yang terpenting bagi BMI Cabang Kupang dalam pemutusan pemberian kredit pada calon nasabah.
5. Kelayaka nasabah dari analisis kondisi (condition) sudah diterapkan dengan baik, baik dilihat dari Prospek produk, Perusahaan pesaing, Resiko usaha, Limbah, Politik, Sosial,

serta Budaya / adapt istiadat oleh BMI Cabang Kupang sehingga tidak terdapat hal – hal yang perlu dipermasalahkan.

6. Penerapan Kelayakan nasabah yang dilihat dari payment juga harus lebih diperhatikan oleh Bank Muamalat khususnya melihat apakah nasabah memiliki usaha lebih dari satu atau pendapatan lain sehingga bila terjadi kebangkrutan atau vailit maka calon nasabah memiliki pendapatan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Budisantoso, Totok dan Sigit Triandaru. 2006. **Bank dan Lembaga Keuangan Lain**; Edisi Dua, Salemba Empat.
- Effendi. 2001. **Manajemen Pengendalian**. Graha, Indonesia
- Kasmir. 2002. **Manajemen Perbankan**; ed.I. Eaja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir. 2003. **Manajemen Perbankan**; ed.I. Eaja Grafindo Persada, Jakarta.
- Bank Muamalat. 2010. **Prosedur Pembiayaan pada Bank Muamalat**.
- Muliyadi. 1994. **Akuntansi Biaya**; ed.3. STIM YKPN, Yokyakarta.
- Nasution, M.N. 2004. **Manajemen Jasa Terpadu**, Graha. Indonesia
- Natbuko,Cholid. 2004. **Metodologi Penelitian**, Bumi Aksara.
- Suyanto, Thomas. 1998. **Dasar – dasar Perkreditan..** Gramedia, Jakarta.
- Suyanto, Thomas. 2003. **Dasar – dasar Perkreditan**; ed.4. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Suyanto, Thomas. 2003. **Kelembagaan Perbankan**; ed.4. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Tunggal, 1994. **Manajemen Perbankan**; Rineke Cipta, Jakarta.
- Undang – Undang Republik Indonesia No.10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang – Undang Republik Indonesia no. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.**
- www.Muamalat.com, diakses tanggal 1 Januari 2011.**
- Zeitham, dkk. 1993 **The Nature and Determinalts of Cusumer Expectations of Academy of Marketing Vol.21.**