

**EFEKTIVITAS PENYALURAN PEMBIAYAAN
ASSET REFINANCE SEGMENT *SMALL MEDIUM
ENTERPRISE (SME)* PADA BANK MUAMALAT
INDONESIA KANTOR CABANG YOGYAKARTA**



Disusun oleh:

**MAYA NUR OKTAVIANI
20213037**

**PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN,
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA,
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
MEI, 2024**

**EFEKTIVITAS PENYALURAN PEMBIAYAAN
ASSET REFINANCE SEGMENT *SMALL MEDIUM
ENTERPRISE (SME)* PADA BANK MUAMALAT
INDONESIA KANTOR CABANG YOGYAKARTA**



**Skripsi ini disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan
menjadi Sarjana Terapan**

Disusun oleh:

MAYA NUR OKTAVIANI

20213037

**PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN,
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA,
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
MEI, 2024**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul “**Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta**” yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari Skripsi yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan di lingkungan Universitas Islam Indonesia maupun di perguruan tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 18 Mei 2024

Maya Nur Oktaviani

20213037

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “**Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta**” disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, dan disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian Skripsi.

Yogyakarta, 21 Mei 2024
Pembimbing

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Indah Susantun, Dra., M.Si
8831101014

Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, SE., MM
052130103

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “**Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta**”, telah dipertahankan dalam ujian wawancara dan diterima sebagai syarat untuk menjadi Sarjana Terapan Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, pada tanggal.....

Tim penguji

Penguji I,

Penguji II,

Annisa Rahima, S.E., M.Ec.Dev.
1821313302

Indah Susantun, Dra., M.Si
8831101014

Mengesahkan
Ketua Program Studi

Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, SE., MM
052130103

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil'alamin, rasa syukur tiada henti penulis ucapkan sebagai bentuk kebahagiaan atas diselesaikannya skripsi ini sebagai salah satu syarat akhir memperoleh gelar Sarjana Terapan Program Studi Analisis Keuangan FBE UII. Penyusunan penelitian ini bukan perkara mudah dan tidak mungkin dapat diselesaikan tepat waktu jika tanpa bantuan, do'a dan dukungan dari keluarga, sahabat, dosen dan instansi tempat penelitian skripsi ini. Meskipun masih terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini dan jauh dari kata sempurna, namun penulis merasa bangga karena telah mampu menyelesaikan dan melewatinya.

“Bila kamu tak ingin merasakan lelahnya belajar, maka kamu akan menanggung pahitnya kebodohan” (Imam Syafi’i)

Nasihat yang selalu diingat ketika merasa lelah dan ingin berhenti di pertengahan perjalanan. Lelahnya menuntut ilmu nyatanya tak selelah orang tua yang mengorbankan tenaga dan pikirannya untuk memberikan yang terbaik kepada anak-anak nya yang sedang menuntut ilmu di perantauan. Sehingga hal ini lah yang menjadi motivasi penulis untuk selalu bersemangat menyelesaikan tugas akhir ini sampai selesai. Maka dari itu, skripsi ini penulis persembahkan untuk:

- 1) Kedua orang tua, Bapak Oman Somantri dan Ibu Ucum Kulsum yang selama ini senantiasa memberikan do'a dan dukungan sehingga mampu menyelesaikan tugas akhir ini sampai tuntas
- 2) Adik saya tersayang satu-satunya Melvin Irsyad Ramdhan yang selalu sabar mengalah dan menjadi penyemangat
- 3) Nenek dan kakek, tante, paman dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a yang tidak bisa disebut satu per satu
- 4) Dosen pembimbing, Ibu Indah Susantun, Dra., M.Si yang sangat sabar membimbing, memberikan masukan dan mengarahkan mulai dari kegiatan magang sampai penyusunan tugas akhir
- 5) Sahabat yang sudah seperti saudaraku di perantauan, Nenden Zahwa Regita Cahyani, Sri Tina Sabilla, Adinda Meisya Gina, Isnaeni Khosyati dan Ratna Komala yang selalu saling menguatkan dan memberikan dukungan..

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta**”. Shalawat serta salam tidak lupa dihaturkan kepada Nabi akhir zaman, Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam penyelesaian program sarjana terapan yaitu berupa skripsi dalam bentuk penelitian terapan. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa partisipasi dan bantuan pihak-pihak yang terkait, terutama instansi tempat pelaksanaan magang, keluarga dan orang-orang terdekat. Penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak atas partisipasi dan bimbingannya dalam menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada:

1. Kedua orang tua Bapak Oman Somantri dan Ibu Ucum Kulsum, keluarga dan teman-teman yang senantiasa memberikan dukungan serta do'a
2. Ibu Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Analisis Keuangan
3. Ibu Dra. Indah Susantun, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Analisis Keuangan sekaligus Dosen Pembimbing skripsi
4. Ibu Evia Lutvita Sarie, S.E selaku *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta
5. Bapak Moch. Galih Setyawan, S.E, selaku Pembimbing Instansi selama pelaksanaan magang
6. Bapak Sandy Juan Rizki S.Kom, selaku Pembimbing Instansi selama pelaksanaan magang
7. Bapak Adi Surya Bramantya S.E, selaku *Financing Analyst* yang telah membantu memberikan arahan selama pelaksanaan magang
8. Bapak A. Siddiq Al Faqih S.E, selaku selaku *Relationship Manager Small Medium Enterprise* (SME) yang telah membantu memberikan arahan selama pelaksanaan magang

9. Seluruh Staf karyawan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta

10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan, semoga laporan ini bermanfaat bagi penulis dan khususnya bagi pembaca.

Yogyakarta, 18 Mei 2024

Penulis,

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Penelitian Terdahulu	4
2.2 Efektivitas.....	6
2.2.1 Pengertian Efektivitas	6
2.2.2 Pengukuran Efektivitas	6
2.3 Bank.....	8
2.3.1 Pengertian Bank.....	8
2.3.2 Jenis-jenis Bank	8
2.4 Pembiayaan	9
2.4.1 Pengertian Pembiayaan.....	9
2.4.2 Prinsip-prinsip Pembiayaan	10
2.4.3 Jenis Pembiayaan.....	11
2.5 Pembiayaan <i>Asset Refinance</i> Syariah.....	12
BAB III METODE PENELITIAN.....	14
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	14
3.2 Desain Penelitian.....	14

3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian	14
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	15
3.5 Teknik Keabsahan Data	16
3.6 Teknik Analisis Data.....	17
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	18
4.1 Data Umum	18
4.1.1 Sejarah Singkat Bank Muamalat Indonesia	18
4.1.2 Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia.....	19
4.1.3 Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia	19
4.1.4 Struktur Organisasi dan Tata Kelola	22
4.2 Data Khusus	24
4.2.1 Efektivitas Pembiayaan iB Muamalat <i>Asset Refinance</i> Syariah.....	24
4.2.2 Faktor Penghambat dan Pendukung Pembiayaan iB Muamalat <i>Asset Refinance</i> Syariah	41
BAB V PENUTUP	43
5.1 Kesimpulan.....	43
5.2 Implikasi	44
5.2.1 Implikasi Teoritis	44
5.2.2 Implikasi Praktis	44
5.3 Keterbatasan Penelitian	45
5.4 Rekomendasi untuk Peneliti berikutnya.....	45
DAFTAR PUSTAKA	46
INSTRUMEN PENELITIAN	49
SURAT KETERANGAN RISET.....	58
SURAT KETERANGAN HASIL PINDAI UJI KEMIRIPAN NASKAH	59
RIWAYAT HIDUP	60
LAMPIRAN.....	61

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Kriteria Usaha Kecil Menengah (UKM).....	13
Tabel 4. 1 Fitur Produk <i>Asset Refinance</i>	24
Tabel 4. 2 Kepemilikan Objek Pihak Ketiga.....	28
Tabel 4. 3 <i>Document Checklist</i> Pembiayaan	28
Tabel 4. 4 Alur Pembiayaan SME	30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Muamalat KCU Yogyakarta	22
Gambar 4. 2 Alur Pembiayaan <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> (MMQ)	26
Gambar 4. 3 Efektivitas Penyaluran Pembiayaan	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1: Formulir Permohonan Pembiayaan SME.....	61
Lampiran 1. 2: Dokumentasi Kegiatan Wawancara.....	63

Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta

Abstraksi

Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah menjadi produk SME Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta yang paling banyak diminati nasabah karena alasan fleksibilitas dalam penggunaan dana yang dapat digunakan untuk modal kerja, investasi, *take over* pembiayaan, sewa tempat usaha dan *reimbursement*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas penyaluran pembiayaan *Asset Refinance* menggunakan pengukuran perbandingan realisasi dengan target penyaluran pembiayaan dan teori pencapaian efektivitas. Metode penelitian yang digunakan merupakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan sumber data primer melalui wawancara dan data sekunder berupa jurnal ilmiah yang relevan dengan tema penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan kurang efektif karena dari rentang tahun 2019 s.d 2023 pencapaian yang melampaui target hanya terjadi pada tahun 2021 dan 2022. Namun, pengukuran pencapaian menggunakan lima indikator efektivitas menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan sudah efektif karena menjadi produk SME yang paling banyak diminati nasabah serta kolektibilitas nasabah pembiayaan yang lancar. Temuan yang diperoleh ini dapat digunakan lebih lanjut para praktisi terkait untuk menyusun model bisnis dan perencanaan yang memungkinkan untuk terus meningkatkan ketercapaian target.

Kata kunci: Efektivitas, Pembiayaan, *Asset Refinance*

Effectiveness of Asset Refinance Financing Small Medium Enterprise (SME) Segment at Bank Muamalat Indonesia Yogyakarta Branch

Abstract

iB Muamalat Asset Refinance Syariah financing is the SME product of Bank Muamalat Yogyakarta Branch Office that is most in demand by customers for reasons of flexibility in the use of funds that can be used for working capital, investment, take over financing, rent and reimbursement. This study aims to analyze the effectiveness of Asset Refinance financing distribution using a comparison measurement of realization with the target of financing distribution and the theory of achieving effectiveness. The research method used is a descriptive qualitative approach with primary data sources through interviews and secondary data in the form of scientific journals relevant to the research theme. The results showed that the distribution of financing was less effective because from the range of 2019 to 2023 achievements that exceeded the target only occurred in 2021 and 2022. However, the measurement of achievement using five effectiveness indicators shows that the distribution of financing has been effective because it is the SME product that is most in demand by customers and the collectability of financing customers is smooth. The findings obtained can be further used by related practitioners to develop business models and plans that allow to continue to improve target achievement.

Keywords: Effectiveness, Financing, Asset Refinance

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan bank didefinisikan sebagai badan usaha yang memiliki fungsi sebagai lembaga perantara yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana kepada masyarakat. Penyaluran dana pada bank syariah dikenal dengan istilah pembiayaan, pembiayaan merupakan fasilitas pinjaman dengan prinsip syariah yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang ditujukan untuk segmen perorangan maupun badan usaha berdasarkan syarat dan ketentuan tertentu (Ilyas, 2019). Produk pembiayaan yang ditawarkan oleh suatu bank dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pembiayaan konsumtif dan produktif. Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang digunakan untuk kebutuhan pribadi nasabah, sedangkan pembiayaan produktif merupakan pembiayaan modal kerja maupun investasi yang digunakan untuk kegiatan produktif nasabah dan berpotensi menghasilkan keuntungan (Sudianto & Firdaus, 2023). Kebutuhan investasi dan modal kerja merupakan hal yang penting karena kegiatan usaha baik perorangan maupun badan usaha akan membutuhkan pinjaman modal untuk mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usahanya (Suretno & Bustam, 2020).

Bank Muamalat Indonesia merupakan salah satu bank syariah yang menawarkan produk pembiayaan. Bank Muamalat Indonesia merupakan bank syariah yang hanya memiliki produk pembiayaan produktif khusus segmen *Small Medium Enterprise* (SME) atau Usaha Kecil Menengah (UKM). Produk “Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* syariah” merupakan salah satu produk pembiayaan SME yang saat ini paling banyak dipilih nasabah. Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* syariah merupakan pembiayaan dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) yang ditujukan untuk nasabah perorangan maupun badan usaha yang dapat digunakan untuk tujuan investasi atau modal kerja dalam bentuk pembelian sebagian porsi (*hishshah*) asset yang telah dimiliki

nasabah untuk dijadikan modal usaha kerja sama (*syirkah*) (Solihin & Suarsa, 2019). Pembiayaan ulang (*Refinancing*) syariah telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 89/DSN-MUI/XII/2013 yang menjelaskan bahwa *refinancing* merupakan pembiayaan yang dapat diberikan kepada nasabah yang berada dalam kondisi telah memiliki aset sepenuhnya atau nasabah yang memiliki pembiayaan namun belum dilunasi.

Pembiayaan SME *Asset Refinance* merupakan produk unggulan SME Bank Muamalat dimana saat ini sekitar 80 persen porsi pembiayaan Bank Muamalat merupakan segmen korporasi, sehingga mayoritas nasabah pembiayaan di Bank Muamalat saat ini merupakan segmen korporasi termasuk sektor SME atau UKM. Dengan demikian, produk Pembiayaan *Asset Refinance* ini memiliki peluang yang besar untuk terus dikembangkan mengingat alasan utama produk ini paling diminati karena penggunaan dana yang fleksibel yaitu dapat digunakan untuk kebutuhan investasi, modal kerja, *reimburse* maupun *take over* pembiayaan. Meskipun demikian, beberapa faktor penghambat dan pendukung dalam implementasi program ini tentunya ada. Oleh karena itu, berdasarkan uraian diatas penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang efektivitas produk pembiayaan *Asset Refinance* di Bank Muamalat untuk mengetahui implementasi mekanismenya dan mengukur ketercapaian target dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah produk pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta sudah efektif?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung produk pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menilai efektivitas pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta
2. Untuk mengidentifikasi faktor penghambat dan pendukung pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dilakukannya penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Akademik

1. Penelitian ini diharapkan dapat diimplementasikan pada penelitian yang akan datang dalam mengukur dan mendeskripsikan efektivitas pembiayaan pada lembaga keuangan
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumber informasi yang dapat memperluas literatur untuk peneliti mendatang dengan meneliti lebih mendalam pada topik yang sejenis

1.4.2 Manfaat Praktikal

1. Membantu melakukan *assesment* atas produk pembiayaan *Asset Refinance* yang telah diimplementasikan oleh Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta
2. Memberikan bahan masukan atau pertimbangan bagi Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta dalam menentukan kebijakan terkait keberlanjutan program-program yang akan datang

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya dengan judul “*Efektivitas Pembiayaan Multijasa BTN iB pada PT Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Ciputat*” (Anggraeni, 2017). Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pembiayaan Multijasa BTN iB sudah efektif dengan melakukan perhitungan ketercapaian target pada tahun 2015 dan 2016 menggunakan rumus efektivitas $E=R/T \times 100\%$. Selain itu prosedur pembiayaan yang dilakukan juga mempertimbangkan berbagai aspek yang teliti yang didukung oleh faktor pegawai dan nasabah yang tanggung jawab, melakukan kerjasama dengan lembaga pendidikan, target pasar yang luas dan bisa dengan sistem *payroll*.

Penelitian berikutnya dengan judul “*Efektivitas Pembiayaan Produk Qardhul Hasan pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin*” (Masrina et al., 2022). Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Hasil penelitian menggunakan empat indikator efektivitas yaitu pemenuhan prinsip syariah, pemenuhan prinsip kehati-hatian, pemenuhan sistem yang kompetitif, pemenuhan stabilitas sistemik dan manfaat bagi masyarakat menunjukkan bahwa produk ini sudah efektif. Hal ini dikarenakan strategi pemasaran yang dilakukan adalah turun langsung ke lapangan dan memantau nasabah setiap bulan, kemudian mekanisme penyaluran juga sudah sesuai peruntukkan dimana nasabah yang dipilih adalah masyarakat dengan penghasilan rendah karena merupakan dana yang sifatnya untuk kebajikan.

Penelitian berikutnya dengan judul “*Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Gayo Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah*” (Noka, 2019). Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Indikator pengukuran efektivitas yang digunakan peneliti terdiri dari 6 indikator, yaitu: Lokasi BPRS Gayo; Syarat pengajuan pembiayaan dan waktu pencairan; Pelayanan BPRS Gayo; Peningkatan penghasilan usaha; Lancar atau terhambatnya setoran; Tingkat kesejahteraan nasabah setelah memperoleh pembiayaan. Hasil penelitian menunjukkan

pembiayaan yang disalurkan BPRS Gayo untuk memberdayakan ekonomi masyarakat sudah efektif karena terlihat dari dampak pembiayaan bagi nasabah dalam mengembangkan usahanya yang mengalami peningkatan.

Berikutnya penelitian dengan judul “*Analisis Efektivitas Pembiayaan Musyarakah dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BPRS Metro Madani Kota Metro*” (Sarifudin, 2017). Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan triangulasi dan analisis data mulai dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan *musyarakah* di BPRS Madani kurang efektif karena meskipun dari sisi nasabah memperoleh keuntungan tetapi pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan perencanaan yang ditetapkan baik dari jumlah nasabah maupun nominal pembiayaan yang disalurkan.

Selanjutnya penelitian dengan judul “*Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat PT BRI (Persero) Unit Blahkiuh Terhadap Produktivitas UKM dan Pendapatan UKM Penerima KUR di Kecamatan Abiansemal*” (Lastina & Budhi, 2018). Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif, analisis data menggunakan teknik *Partial Least Square* (PLS) menggunakan variabel dependen yaitu pendapatan nasabah KUR dan variabel independen yaitu efektivitas penyaluran KUR, sampel yang digunakan adalah 100 responden yang merupakan nasabah KUR. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas penyaluran KUR berpengaruh positif terhadap produktivitas UKM, produktivitas UKM berpengaruh positif terhadap pendapatan UKM.

Beberapa penelitian sebelumnya membahas tentang efektivitas produk pembiayaan pada perbankan yang berbeda-beda. Perbedaan penelitian yang dilakukan penulis dengan penelitian sebelumnya adalah pada penelitian ini memaparkan bagaimana efektivitas pembiayaan penyaluran pembiayaan *asset refinance* segmen *small medium enterprise* (SME) pada Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Yogyakarta menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Adapun pengukuran efektivitas yang digunakan adalah perbandingan antara realisasi dengan target penyaluran pembiayaan yang telah ditetapkan dan menggunakan lima

tolak ukur efektivitas yaitu: Berhasil guna, ekonomi, pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab, pembagian kerja dan prosedur kerja yang praktis.

2.2 Efektivitas

2.2.1 Pengertian Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata “efektif” yang artinya pengaruh, efek, akibat atau hasil. Efektivitas menurut (Mingkid et al., 2017) adalah seberapa baik pekerjaan dilakukan, sejauh mana luaran dilakukan sesuai yang diharapkan. Sedangkan menurut (Kiwang et al., 2015) efektivitas berarti pencapaian target (*output*) yang diukur dengan membandingkan rencana dengan realisasi sesungguhnya, dan dapat dikatakan efektif jika realisasi atau pencapaian target lebih besar dari perencanaan. Pendapat lain menyebutkan bahwa efektivitas adalah suatu tindakan untuk mencapai tujuan atau hasil yang sesuai dengan perencanaan sebelumnya agar dapat mencapai nilai efektif (Fauziah et al., 2022).

Efektivitas menjadi sebuah konsep yang penting karena dapat memberikan gambaran keberhasilan suatu organisasi, kebijakan maupun program dalam mencapai sasaran dari target yang ditetapkan (Julianto & Carnarez, 2021). Tingkat efektivitas dapat dihitung dengan melakukan perbandingan antara realisasi dengan target yaitu $E = R/T \times 100\%$. E: Efektivitas, R: Realisasi dan T: Target. Kemudian hasil presentasi tersebut dibagi menjadi tingkatan efektivitas, yaitu: Sangat efektif apabila diatas 100%, Efektif apabila 90% - 100%, Cukup efektif apabila 60% - 80%, Tidak efektif apabila dibawah 60% (A. F. Putra, 2020). Berdasarkan teori-teori diatas, efektivitas dapat diartikan sebagai suatu penilaian untuk menentukan keberhasilan dalam mencapai *output* berdasarkan target yang telah ditentukan dengan perencanaan dan strategi yang telah disusun sedemikian rupa agar memberikan hasil yang maksimal.

2.2.2 Pengukuran Efektivitas

Pengukuran efektivitas dilakukan untuk menilai tingkat efektivitas dalam sebuah organisasi, kegiatan, program maupun produk untuk dijadikan bahan evaluasi dan penentuan kebijakan di masa yang akan datang apakah perlu diperbaiki, dipertahankan atau bahkan dihentikan. Pengukuran efektivitas membutuhkan waktu yang tidak singkat karena untuk mengukur keberhasilan atas target yang

telah ditentukan perlu alat ukur yang dapat dinyatakan secara kualitatif maupun kuantitatif berdasarkan keadaan sesungguhnya. Maka dari itu, menurut (Mingkid et al., 2017) terdapat beberapa indikator efektivitas, diantaranya:

- 1) Ketepatan waktu: Waktu dapat menentukan keberhasilan dan kegagalan dalam sebuah kegiatan, karena penggunaan waktu yang tepat akan menciptakan efektivitas dalam mencapai tujuan
- 2) Ketepatan perencanaan biaya: Biaya menjadi bagian dalam pengukuran efektivitas karena biaya yang digunakan untuk suatu organisasi dapat menentukan keberhasilan yang diperoleh, semakin efisien dana yang dikeluarkan maka efektivitas semakin baik
- 3) Ketepatan pengukuran: Pengukuran menjadi indikator efektivitas karena jika pengukuran yang dilakukan tepat yang dilakukan dalam sebuah perencanaan maka dapat keberhasilan tujuan dapat tercapai
- 4) Ketepatan menentukan target: Target menjadi hal penting untuk direncanakan, karena target yang ditetapkan dapat menentukan tujuan dan langkah-langkah yang hendak dilakukan untuk mencapai keberhasilan
- 5) Ketepatan sasaran: Sasaran dapat ditetapkan secara individu maupun organisasi, hal ini tergantung target yang hendak dicapai. Sasaran perlu ditetapkan dengan baik agar tidak menjadi penghambat tujuan yang akan dicapai.

Sedangkan tolak ukur efektivitas menurut pendapat ahli lainnya yaitu terdapat lima indikator efektivitas menurut Sujadi dalam (Nuraini & Priyatno, 2024), diantaranya:

- 1) Berhasil guna: Berhasil guna artinya kegiatan maupun program telah dilaksanakan dan mampu mencapai target sesuai waktu yang telah ditentukan
- 2) Ekonomi: Ekonomi berkaitan dengan seluruh rencana dan alokasi anggaran yang digunakan dalam pencapaian target apakah biaya digunakan secara tepat untuk seharusnya atau tidak
- 3) Pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab: Pelaksanaan kerja yang tanggung jawab dapat dicerminkan dengan pelaporan yang obyektif menurut fakta dan data yang sesungguhnya dari setiap unit kerja

- 4) Pembagian kerja: Pembagian kerja dalam sebuah organisasi akan membuat pelaksanaan menjadi lebih efektif dan efisien, setiap unit kerja harus memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing agar pelaksanaan kerja dapat berjalan sesuai alur
- 5) Prosedur yang praktis: Prosedur yang praktis artinya kegiatan maupun program dapat dikerjakan dengan mudah namun tetap sesuai dengan prosedur maupun alur proses yang seharusnya

2.3 Bank

2.3.1 Pengertian Bank

Berdasarkan (Undang Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998, 1998) tentang Perbankan, bank didefinisikan sebagai badan usaha yang kegiatannya menghimpun dana dalam bentuk simpanan untuk disalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pinjaman yang bertujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2.3.2 Jenis-jenis Bank

Jenis-jenis bank di Indonesia berdasarkan kegiatan usahanya menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dibagi menjadi tiga (3) jenis, yaitu:

1) Bank Sentral

Bank sentral atau Bank Indonesia merupakan bank yang memiliki tugas dan fungsi melaksanakan kebijakan moneter untuk mengendalikan jumlah uang yang beredar dan menciptakan kestabilan nilai rupiah, mengatur sistem pembayaran serta mengatur dan mengawasi bank di seluruh Indonesia.

2) Bank Umum

Bank umum merupakan bank yang memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sehingga bank umum menyediakan seluruh jasa perbankan, seperti menghimpun dana dalam bentuk giro, deposito dan tabungan untuk kemudian disalurkan kembali dalam bentuk kredit atau pembiayaan kepada masyarakat, menyediakan tempat menyimpan surat dan barang berharga serta penempatan dana dalam bentuk surat berharga lainnya. Bank umum dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu bank umum konvensional yang kegiatannya dijalankan

secara konvensional, dan bank syariah yang kegiatannya didasarkan pada prinsip-prinsip syariah.

3) Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan bank yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat namun tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Adapun kegiatan usaha BPR dibedakan menjadi dua (2) diantaranya: Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yaitu bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional, dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yaitu bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah.

2.4 Pembiayaan

2.4.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang artinya mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan memiliki arti sebagai penyediaan dana atas persetujuan dan kesepakatan antara bank dan nasabah yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana tersebut sesuai jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil yang ditentukan (P. Putra & Nurnasrina, 2017). Berdasarkan (Undang Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008, 2008) tentang Perbankan Syariah, pembiayaan merupakan penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu seperti transaksi bagi hasil mudharabah dan musyarakah; transaksi sewa menyewa ijarah dan sewa beli *ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT); transaksi jual beli *murabahah*, *salam* dan *istishna*; transaksi pinjaman *qardh* berdasarkan kesepakatan bank syariah dengan pihak lain yang menimbulkan adanya kewajiban bagi pihak yang diberikan fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan, tanpa imbalan maupun bagi hasil.

Istilah pembiayaan pada dasarnya merupakan konsep kepercayaan (*trust*) yang berarti lembaga keuangan sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) mempercayakan dananya kepada nasabah sebagai pengelola dana (*mudharib*) untuk digunakan secara jelas sesuai amanah sesuai akad atau perjanjian yang telah dilakukan (Firmansyah et al., 2021). Dengan demikian, pada dasarnya pembiayaan di bank syariah ini adalah kesepakatan antara bank dan nasabah untuk membiayai nasabah

dalam aktivitas tertentu berdasarkan prinsip akad pembiayaan yang dipilih baik itu akad jual beli, akad sewa maupun akad bagi hasil. Menurut (P. Putra & Nurnasrina, 2017), tujuan pembiayaan diantaranya adalah:

- 1) Memperoleh keuntungan dari imbal hasil maupun margin
- 2) Mendukung program pemerintah untuk meningkatkan perekonomian nasional terutama sektor *riil* melalui perluasan lapangan kerja serta peningkatan konsumsi barang dan jasa
- 3) Membantu usaha nasabah untuk meningkatkan produktivitas usahanya melalui pinjaman modal yang diberikan

2.4.2 Prinsip-prinsip Pembiayaan

Syariat islam tidak hanya bersifat komprehensif namun juga universal, komprehensif disini maksudnya adalah syariat islam mengatur seluruh aspek kehidupan baik itu ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah), dan universal maksudnya adalah bahwa syariat islam dapat diterapkan di setiap waktu dan tempat sampai hari akhir nanti. Pembiayaan di bank syariah merupakan salah satu kegiatan muamalah dalam bidang ekonomi, sehingga dalam pelaksanaannya harus menerapkan prinsip-prinsip muamalah seperti larangan riba, sistem bagi hasil, pengambilan keuntungan, zakat, dan lainnya. Dengan demikian, dalam transaksinya harus berlandaskan akad atau perjanjian kedua belah pihak sesuai prinsip pembiayaan yang dipilih seperti bagi hasil dan jika perdagangan harus didasari adanya pertukaran uang dengan barang. Adapun dalam praktiknya terdapat beberapa prinsip akad yang diterapkan pada bank syariah (Firmansyah et al., 2021), diantaranya:

1) Prinsip Bagi Hasil

a. *Al-Mudharabah*

Akad kerja sama usaha antara dua pihak yaitu bank (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh modal (100%) kepada nasabah (*mudharib*) dimana keuntungan usaha tersebut dibagi sesuai kesepakatan dalam perjanjian.

b. *Al-Musyarakah*

Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi atau amal sehingga

apabila terjadi keuntungan dan kerugian maka ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

2) Prinsip Jual Beli

a. *Ba'i Al-Murabahah*

Akad jual beli barang sesuai harga jual yaitu harga perolehan ditambah keuntungan dimana penjual (bank) memberitahukan kepada pembeli (nasabah) dengan jelas atas objek yang dijualbelikan termasuk harga perolehan dan keuntungan yang diambil oleh bank.

c. *Ba'i As-Salam*

Akad jual beli dimana penyerahan barang dilakukan di kemudian hari sementara pembayarannya dilakukan di muka sesuai harga yang telah disepakati.

d. *Ba'i Al-Istishna*

Akad jual beli dimana penyerahan barang dilakukan kemudian hari, sementara pembayaran oleh pembeli dapat dilakukan di muka, angsuran maupun ditangguhkan karena istishna merupakan jual beli sesuai pesanan sehingga objek atau barang harus diproduksi terlebih dahulu.

3) Prinsip Sewa

a. *Al-Ijarah*

Akad pemindahan hak guna atas barang maupun jasa dengan pembayaran upah sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan ketika sewa tersebut berakhir.

b. *Al-Ijarah Muntahiya Bittamlik (IMBT)*

Akad pemindahan hak guna atas barang maupun jasa dengan pembayaran upah sewa yang diikuti pemindahan kepemilikan kepada penyewa ketika sewa tersebut berakhir.

2.4.3 Jenis Pembiayaan

Pembiayaan merupakan tugas pokok bank yaitu dengan memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang defisit dana (Antonio, 2017), menurut sifat penggunaannya pembiayaan dibedakan menjadi 2 yaitu:

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk kebutuhan konsumsi sehingga habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Contoh pembiayaan konsumtif seperti Kepemilikan Rumah (KPR) dan kendaraan. Pemenuhan barang konsumsi yang biasa digunakan bank syariah diantaranya menggunakan skema dibawah ini:

2) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk kebutuhan produktif nasabah seperti untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan produktif berdasarkan keperluannya dibedakan menjadi 2 jenis yaitu:

a) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan dalam rangka peningkatan produksi dan kualitas produksi, sehingga pembiayaan ini penggunaannya digunakan untuk bahan produksi langsung dan habis pakai.

b) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang modal maupun fasilitas lainnya yang menunjang produksi secara tidak langsung dan biasanya memiliki umur ekonomis lebih dari satu tahun.

2.5 Pembiayaan *Asset Refinance* Syariah

Berdasarkan (Fatwa Dewan Syariah Nasional No.89/DSN-MUI/XII/2013, 2013) tentang Pembiayaan ulang (*Refinancing*) syariah, pembiayaan ulang (*refinancing*) merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang mencangkup dua keadaan, yaitu nasabah memiliki aset sepenuhnya dan nasabah yang telah menerima pembiayaan yang belum dilunasi dengan pilihan skema akad yang dapat digunakan yaitu kerja sama dengan akad *Musyarakah mutanaqisah*, dan jual beli dengan akad *Ba'i wa al-isti'jar* dimana setelah akad jual beli (*Al-Ba'i*) dilanjutkan dengan akan sewa (*Al-Ijarah Muntahiya Bittamlik*). Dengan demikian, *Asset refinance* merupakan pembiayaan ulang dalam bentuk pembelian sebagian porsi atas aset yang dimiliki nasabah yang kemudian dijadikan modal usaha kerja sama berupa penyewaan aset untuk memperoleh keuntungan yang dibagi sesuai nisbah yang

disepakati. *Small Medium Enterprise* (SME) atau dikenal dengan Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan segmentasi nasabah Bank Muamalat dimana nasabah memiliki bisnis atau usaha yang bersifat produktif baik perorangan maupun badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih dan penjualan tahunan menurut kriteria tertentu, adapun kriteria pengelompokkan usaha kecil dan menengah menurut (Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, 2008) yaitu:

Tabel 2. 1 Kriteria Usaha Kecil Menengah (UKM)

Jenis Usaha	Kriteria		
	Kepemilikan	Kekayaan bersih	Penjualan tahunan
Kecil	Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri oleh perorangan maupun badan usaha, bukan anak perusahaan maupun cabang perusahaan yang menjadi bagian dari usaha menengah atau besar	Lebih dari Rp50 juta s.d Rp500 juta	Lebih dari Rp300 juta s.d Rp2,5 miliar
Menengah	Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri oleh perorangan maupun badan usaha, bukan anak perusahaan maupun cabang perusahaan yang menjadi bagian dari usaha kecil atau besar	Lebih dari Rp500 juta s.d Rp10 miliar	Lebih dari Rp2,5 miliar s.d Rp50 miliar

Sumber: Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta yang beralamat di Jl. Margo Utomo No. 50, Gowongan, Kec. Jetis, Kota Yogyakarta, DIY 55232. *Call center* 1500016, nomor telepon (0274) 544416, *website* <https://www.bankmuamalat.co.id>. Waktu penelitian dilaksanakan selama 5 bulan terhitung sejak tanggal 18 September 2023 s.d 01 Maret 2024.

3.2 Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian lapangan merupakan penelitian dengan sumber data dan proses penelitian menggunakan kancah atau lokasi tertentu. Pendekatan penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan keadaan, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang sebenarnya sehingga kemudian menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan berdasarkan fenomena tentang orang dan perilaku yang telah diamati secara langsung (Waruwu, 2023). Sementara itu, menurut (Adlini et al., 2022) metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan memahami fenomena alamiah yang terjadi untuk digambarkan secara menyeluruh dan disajikan dengan kata-kata secara terperinci dari data yang didapatkan dari informan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif merupakan metode penelitian mendalam dengan mengamati fenomena pada objek penelitian yang diamati.

3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis yaitu data primer dan sekunder. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1) Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung yang dilakukan melalui observasi kepada subjek atau informan melalui kegiatan wawancara (Kaharuddin, 2021). Data primer yang digunakan dalam penelitian ini

diperoleh dengan melakukan kegiatan wawancara yang dilakukan kepada tiga orang informan yang merupakan karyawan Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta yang terdiri dari satu orang karyawan bagian *Financing Operation Analyst* SME dan dua orang karyawan *Relationship Manager* SME, pemilihan informan ini ditentukan dengan teknik *purposive* dimana penentuan informan untuk penelitian ditentukan oleh peneliti sendiri dengan memperhatikan kriteria bahwa informan tersebut merupakan bagian dari komunitas pada objek penelitian, informan memiliki pengetahuan tentang objek yang diteliti.

2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti yang sumbernya berasal dari data-data dokumen seperti literatur ilmiah. Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari informasi jurnal penelitian sejenis, dokumentasi atau arsip perusahaan dan *website* resmi perusahaan. Data yang ada diringkas untuk mendukung efektivitas penelitian secara keseluruhan berdasarkan fakta-fakta sebenarnya yang terjadi pada objek penelitian.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1) Wawancara

Wawancara adalah kegiatan pengumpulan data dengan interaksi langsung maupun tidak langsung kepada narasumber untuk memperoleh informasi mendalam dan pandangan terkait topik penelitian (Ardiansyah et al., 2023). Adapun model wawancara yang digunakan kepada tiga orang informan yang merupakan karyawan Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta adalah wawancara semi-terstruktur dimana kegiatan wawancara yang dilakukan mengacu pada pertanyaan yang telah disusun oleh peneliti namun pertanyaan lain diluar pertanyaan yang sudah dibuat juga bisa dipertanyakan sehingga wawancara jadi lebih mendalam dan data yang didapatkan dapat lebih lengkap.

2) Observasi

Observasi adalah kegiatan mengamati langsung pada lokasi atau objek untuk mengetahui perilaku subjek untuk dijadikan sumber informasi yang faktual dalam penelitian. Observasi lapangan ini penulis lakukan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta.

3) Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan teknik mengumpulkan dengan mengumpulkan data dan mempelajari teori-teori yang bersumber dari berbagai literatur ilmiah seperti jurnal dan laporan perusahaan yang berkaitan dengan topik penelitian (Adlini et al., 2022). Dengan metode ini penulis memperoleh data dengan menggunakan jurnal-jurnal relevan dengan topik dan dokumentasi atau arsip yang bersumber dari Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta.

3.5 Teknik Keabsahan Data

Penelitian kuantitatif dan kualitatif memiliki permasalahan penelitian yang berbeda, penelitian kuantitatif menekankan pada pertanyaan *what, do, does, is* dan *are*, sedangkan penelitian kualitatif menekankan pada pertanyaan *how* dan *why* (Mekarisce, 2020). Dengan demikian, untuk memperoleh hasil penelitian yang valid dan reliabel maka diperlukan pengujian validitas data, adapun pengujian validitas dan reliabilitas dalam penelitian kualitatif ini disebut dengan pengujian keabsahan data dengan melakukan uji kredibilitas (*Credibility*), uji transfertabilitas (*Transferability*), uji konfirmabilitas (*Konfirmability*), dan uji dependabilitas (*Dependability*) (Saadah et al., 2022). Adapun pengujian keabsahan data pada penelitian ini yaitu menggunakan teknik triangulasi, dimana peneliti akan melakukan pengujian data terhadap berbagai sumber data, teknik pengumpulan data dan waktu pengumpulan data. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis triangulasi yaitu:

1) Triangulasi Metode

Triangulasi metode yaitu dilakukan dengan membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tiga teknik pengumpulan data yaitu melalui wawancara, observasi dan studi pustaka atau dokumentasi.

2) Triangulasi Sumber data

Triangulasi sumber data dilakukan dengan cara mengecek kebenaran informasi yang telah diperoleh dari berbagai sumber. Dalam penelitian ini sumber data diperoleh dari 3 orang informan yang merupakan bagian *financing analyst* dan *Relationship Manager* SME Bank Muamalat Yogyakarta. Hasil wawancara antara ketiga informan membahas hal yang sama yaitu tentang hal yang berkaitan dengan efektivitas pembiayaan *Asset Refinance* mulai dari prosedur pembiayaan, pencapaian pembiayaan dan faktor pendukung maupun penghambatnya.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan upaya sistematis mengolah dan analisis hasil temuan di lapangan dari pengumpulan data yang telah dilakukan untuk diteliti dan disajikan hasilnya dalam sebuah laporan hasil penelitian Terdapat tiga tahap teknik analisis data kualitatif yang dilakukan (Fadli, 2021), diantaranya:

1) Tahap Reduksi Data

Tahap ini data data hasil penelitian di lapangan dilakukan reduksi data yang meliputi kegiatan ringkas data dan pengkodean atas data yang akan diolah, pada tahap ini data di sortir untuk dikelompokkan menjadi fokus penelitian.

2) Tahap Penyajian Data

Tahap ini data disajikan agar mudah dipahami dengan menguraikan fokus penelitian menjadi lebih rinci untuk dilakukan analisis mendalam dari informasi yang diperoleh. Adapun dalam penelitian kualitatif ini penyajian data adalah berupa teks yang sifatnya naratif. Penyajian data pada penelitian ini yaitu menggunakan analisis efektivitas dengan membandingkan antara realisasi dengan target penyaluran pembiayaan *Asset Refinance* serta analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*).

3) Tahap Penarikan Kesimpulan

Tahap ini penarikan kesimpulan dilakukan atas data yang telah disajikan untuk menemukan jawaban atas permasalahan penelitian yang telah dirumuskan sejak awal yaitu untuk mengukur efektivitas penyaluran pembiayaan *Asset Refinance* pada Bank Muamalat Yogyakarta.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Data Umum

4.1.1 Sejarah Singkat Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) Tbk merupakan bank syariah pertama di Indonesia yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian N0. 1 Tanggal 1 November 1991 Masehi atau 24 Rabiul Akhir 1412 Hijriah. Akta Pendirian tersebut kemudian disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-2413 HT. 01. 01 tahun 1992 pada tanggal 21 Maret 1992. Bank Muamalat mulai beroperasi tanggal 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 Hijriah setelah memperoleh izin untuk beroperasi sebagai bank umum berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 1223/MK.103/1991 tanggal 5 November 1991 dan Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 430/KMK.103/1992 tentang pemberian izin usaha perseroan tanggal 24 April 1992.

Berdirinya Bank Muamalat Indonesia didasarkan atas gagasan Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), pengusaha muslim Indonesia serta atas dukungan pemerintah Republik Indonesia pada waktu itu. Seiring berjalannya waktu, Bank Muamalat terus melakukan pengoptimalan dan pencapaian berbagai prestasi seperti memperoleh izin menjadi Bank Devisa pada tahun 1994, memperoleh izin sebagai bank persepsi untuk menerima setoran pajak pada tahun 2006, memperoleh penghargaan Museum Rekor Indonesia (MURI) atas produk Shar-e Gold Debit Visa pada tahun 2011 sebagai kartu debit berteknologi chip pertama di Indonesia, menjadi bank peserta penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) pada tahun 2013 dan pada tahun 2018 ditetapkan sebagai bank penerima setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji (BPIH).

Kesadaran masyarakat terhadap bank syariah seiring berjalannya waktu juga terus meningkat, BMI terus meningkatkan kapasitas bank yang semakin besar dengan menambah jaringan kantor tidak hanya di Indonesia tetapi juga di luar negeri. Tahun 2009, BMI memperoleh izin membuka jaringan kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia. Sehingga sampai berakhirnya tahun buku 2022 jaringan

kerja Bank Muamalat Indonesia berjumlah 235 kantor layanan yang terdiri dari Kantor Pusat, Kantor Cabang Utama, Kantor Cabang Pembantu, Kantor Kas dan Kantor Luar Negeri. Selain itu, operasional bank juga didukung dengan tersedianya 55 unit Mobile Branch, 482 unit layanan *Automatic Teller Machine* (ATM) yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia serta jaringan ATM di Malaysia.

4.1.2 Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia sebagai bank pertama murni syariah memiliki visi dan misi sebagai berikut:

- 1) Visi Bank Muamalat Indonesia
“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 bank terbesar di Indonesia dengan eksistensi penguasaan yang diakui di tingkat regional”.
- 2) Misi Bank Muamalat Indonesia
Membangun Lembaga Keuangan Syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan Sumber Daya Manusia yang islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

4.1.3 Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia

- 1) Produk Penghimpunan Dana
 - a. Tabungan iB Hijrah: Tabungan dalam mata uang rupiah yang dapat digunakan untuk berbagai transaksi dengan fasilitas pilihan kartu debit Shar-E Reguler (GPN), Shar-E Classic, Shar-E Ihram dan Shar-E Prioritas (VISA) (Bank Muamalat, 2016).
 - b. Tabungan iB Hijrah Valas: Tabungan dalam mata uang valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang bertujuan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi.
 - c. Tabungan iB Hijrah Haji: Tabungan haji dan umrah dalam mata uang rupiah dan valuta asing USD yang ditujukan untuk nasabah yang memiliki tujuan menunaikan ibadah haji dan umrah dengan kemudahan setoran secara rutin maupun setoran insidental yang fleksibel.

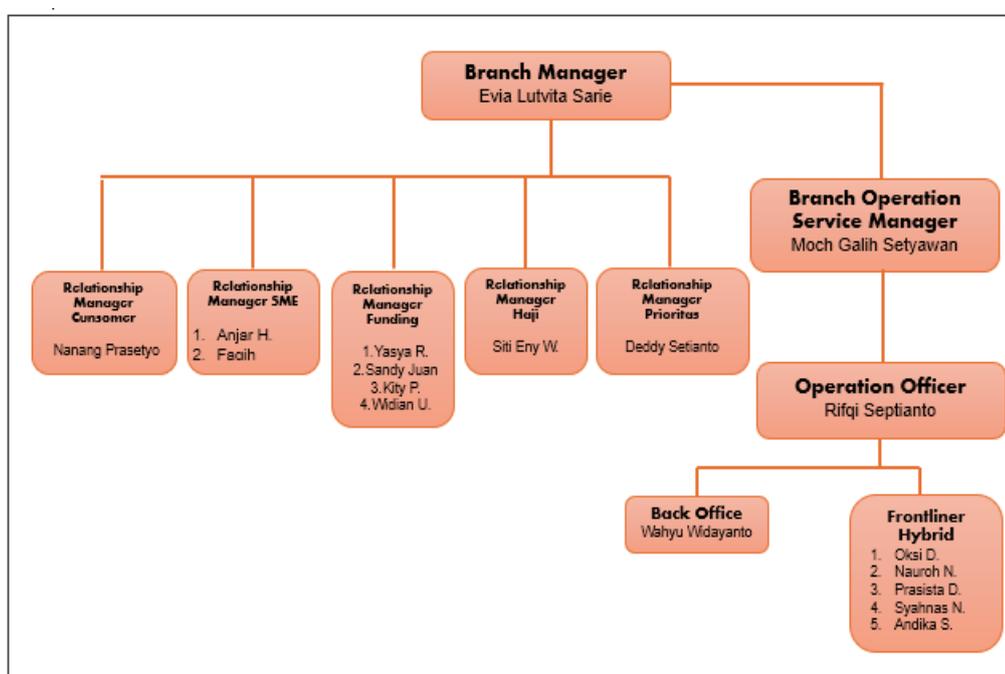
- d. Tabungan iB Hijrah Rencana: Tabungan berjangka dalam mata uang rupiah dengan setoran rutin bulanan yang tidak dapat ditarik sebelum jangka waktu berakhir untuk tujuan perencanaan di masa yang akan datang.
- e. TabunganKu iB: Tabungan dalam mata uang rupiah untuk semua kalangan yang bertujuan mendorong budaya menabung sejak dini.
- f. Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB: Tabungan khusus segmen pelajar mulai dari siswa Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) hingga sekolah menengah yang belum memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP).
- g. Tabungan iB Hijrah Prima: Tabungan dengan akad bagi hasil yang dapat digunakan nasabah untuk berbagai macam transaksi dan dilengkapi fasilitas kartu debit.
- h. Tabungan iB Hijrah Bisnis: Tabungan yang dapat mengakomodir kebutuhan bisnis nasabah non perorangan dengan kemudahan transaksi yang didukung fasilitas *cash management system*.
- i. Deposito iB Hijrah: Deposito dengan akad *mudharabah* dalam mata uang rupiah dan USD untuk nasabah perorangan maupun non perorangan.
- j. Deposito Online iB Hijrah: Deposito dengan akad *mudharabah* dalam mata uang rupiah yang dapat dibuka melalui *mobile banking* Muamalat DIN untuk nasabah perorangan yang telah memiliki rekening tabungan dan giro di Bank Muamalat.
- k. Deposito Devisa Hasil Ekspor Sumber Daya Alam (DHE SDA) iB Hijrah: Deposito dalam mata uang rupiah dan USD yang digunakan khusus untuk penerimaan Devisa Hasil Ekspor Sumber Daya Alam (DHE SDA) khusus nasabah non perorangan.
- l. Giro iB Hijrah: Giro dengan akad *wadiah* dalam mata uang rupiah dan USD untuk nasabah perorangan maupun non perorangan.
- m. Giro iB Hijrah Ultima: Giro dengan akad *mudharabah* dalam mata uang rupiah dan USD untuk nasabah perorangan maupun non perorangan.
- n. Giro iB Hijrah/Ultima Devisa Hasil Ekspor Sumber Daya Alam (DHE SDA): Giro dengan pilihan akad *mudharabah/wadiah* yang khusus digunakan untuk penerimaan DHE SDA nasabah non perorangan.

- o. Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Muamalat: Program persiapan dana pensiun dengan layanan prima dan pengembangan investasi yang kompetitif bagi nasabah perorangan maupun perusahaan.
- 2) Produk Penyaluran Dana
- a. KPR iB Hijrah: Pembiayaan kepemilikan rumah dengan akad murabahah atau musyarakah mutanaqisah untuk renovasi, take over maupun pembelian baru.
 - b. Multiguna iB Hijrah: Pembiayaan untuk tujuan konsumtif dengan akad murabahah atau ijarah multijasa yang ditujukan bagi nasabah individu yang memiliki payroll di Bank Muamalat.
 - c. Prohaji Plus: Pembiayaan haji khusus dan umrah yang memberikan kemudahan kepada jamaah untuk pergi ke tanah suci dengan proses yang cepat dan mudah.
 - d. Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja: Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja seperti proyek, konstruksi developer dan lembaga keuangan syariah
 - e. Pembiayaan iB Muamalat Investasi: Pembiayaan jangka panjang untuk membiayai keperluan properti bisnis
 - f. Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance*: Pembiayaan modal kerja atau investasi dengan akad Musyarakah Mutanaqisah
 - g. Pembiayaan iB Muamalat Rekening Koran Syariah: Pembiayaan untuk modal kerja yang penarikan dananya dapat melalui rekening giro nasabah
- 3) Layanan Jasa
- a. *Remittance*: Layanan penerimaan (*incoming*) maupun pengiriman (*outgoing*) uang dalam mata uang asing baik dari dalam negeri maupun luar negeri untuk transaksi tertentu.
 - b. *Trade finance*: Layanan jasa untuk memfasilitasi nasabah yang melakukan transaksi ekspor maupun impor. Adapun jasa tersebut diantaranya: *Letter of Credit*; Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN) dan Bank garansi.
 - c. Layanan 24 jam: Layanan yang tersedia diantaranya ATM Muamalat, *mobile banking* Muamalat DIN untuk nasabah perorangan, *internet banking*, *contact*

center SalaMuamalat dan Muamalat Digital Integrated Access (MADINA) untuk nasabah non individual.

4.1.4 Struktur Organisasi dan Tata Kelola

Struktur organisasi tertinggi dalam tata kelola pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Utama Yogyakarta yaitu disebut pimpinan cabang (*Branch Manager*) yang membawahi unit bisnis (*Relationship Manager*) dan unit operasional (*Operation*). Berikut ini merupakan struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Utama Yogyakarta :



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Muamalat KCU Yogyakarta

Sumber: Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta

Berikut ini merupakan penjelasan mengenai *job description* setiap bagian pada struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia KCU Yogyakarta :

1) *Branch Manager*

Branch Manager merupakan pimpinan kantor cabang yang memiliki tanggung jawab memimpin, mengelola, mengawasi dan mengevaluasi seluruh kegiatan dan kinerja kantor cabang dengan memastikan seluruh kegiatan baik unit operasional maupun bisnis dapat memenuhi tujuan dan target yang telah ditentukan.

- 2) *Branch Operation Service Manager*
Branch Operation Service Manager merupakan supervisor yang bertanggung jawab atas seluruh aktivitas operasional agar berjalan sesuai standar dan prosedur yang ditetapkan.
- 3) *Relationship Manager SME*
Relationship Manager SME merupakan unit bisnis atau *marketing* yang bertanggung jawab atas peningkatan pertumbuhan bisnis pada segmen *Small Medium Enterprise* (SME) yang meliputi pendanaan maupun pembiayaan untuk mencapai target yang ditentukan.
- 4) *Relationship Manager Funding*
Relationship Manager Funding merupakan unit bisnis atau *marketing* yang bertanggung jawab atas peningkatan pertumbuhan bisnis yang meliputi pendanaan untuk mencapai target yang ditentukan.
- 5) *Relationship Manager Haji*
Relationship Manager Haji merupakan unit bisnis atau *marketing* yang bertanggung jawab atas peningkatan pertumbuhan bisnis yang meliputi pendanaan maupun pembiayaan Haji.
- 6) *Relationship Manager Consumer*
Relationship Manager Consumer merupakan unit bisnis atau *marketing* yang bertanggung jawab atas peningkatan pertumbuhan bisnis yang meliputi pembiayaan konsumen seperti Kepemilikan Rumah (KPR).
- 7) *Relationship Manager Prioritas*
Relationship Manager Prioritas merupakan unit bisnis atau yang bertanggung jawab atas nasabah prioritas di Bank Muamalat.
- 8) *Operation Office*
Operation Office merupakan bagian *processor* atau *entry data processing* yang bertanggung jawab terhadap seluruh transaksi operasional yang dilakukan.
- 9) *Back Office*
Back Office merupakan bagian yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan kliring, operasional serta menyediakan seluruh kebutuhan sarana dan prasarana kantor.

10) *Frontliner Hybrid*

Frontliner Hybrid merupakan sebutan untuk *customer service* dan teller karena baik *customer service* maupun teller dapat melaksanakan fungsi keduanya, yaitu melayani transaksi nasabah sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.

4.2 Data Khusus

4.2.1 Efektivitas Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah

Pembiayaan *asset refinance* merupakan pembiayaan dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) yang bertujuan untuk melakukan kerja sama usaha baik dengan perorangan maupun badan usaha dalam bentuk pembelian sebagian porsi (*hishah*) atas aset yang telah dimiliki nasabah yang kemudian menjadi modal usaha kerja sama (*syirkah*) berupa penyewaan aset untuk memperoleh keuntungan yang dibagi sesuai nisbah yang disepakati. Adapun segmen yang saat ini dijadikan target market pada segmen SME di Bank Muamalat adalah sektor korporasi pada bidang jasa pendidikan, jasa kesehatan dan lembaga keuangan.

Produk pembiayaan ini merupakan jenis produk yang banyak diminati karena memiliki beberapa keunggulan yaitu cakupan fasilitas luas dan penggunaan dan fleksibel karena dapat digunakan untuk kebutuhan modal kerja, investasi dan *reimburse* yang bersifat produktif seperti renovasi bangunan, *take over*, sewa bangunan, pembelian tanah dan pembelian aset tetap dan aset lancar lainnya. Fitur produk pembiayaan *Asset Refinance* SME Bank Muamalat yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Fitur Produk *Asset Refinance*

No.	Fitur	Ketentuan
1.	Produk	Pembiayaan SME – <i>Asset Refinance</i> Syariah
2.	Tujuan pembiayaan	a. Investasi: Pembelian aset tetap seperti tanah atau pengadaan barang seperti mesin, kendaraan operasional dan alat kesehatan b. Modal kerja: Pembelian aset lancar untuk menunjang produksi c. <i>Reimburse</i> : Pendanaan kembali
3.	Jenis akad	<i>Musyarakah Mutanaqisah</i> (MMQ)
4.	Jangka waktu	Maksimal 60 bulan atau 5 tahun

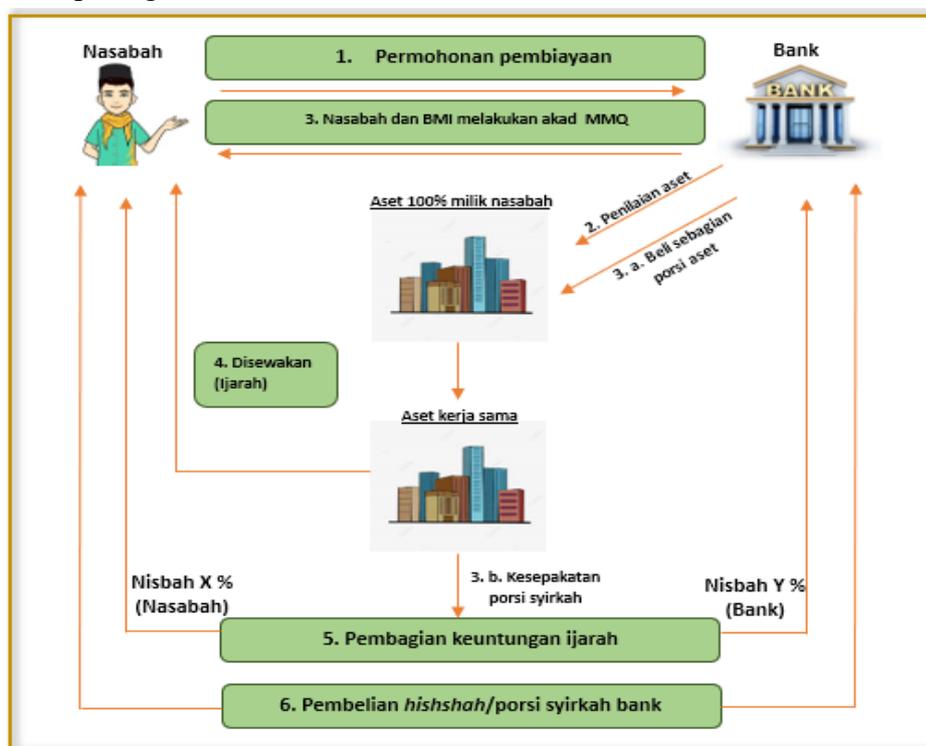
No.	Fitur	Ketentuan
5.	Limit pembiayaan	Maksimal 70% dari nilai pasar objek pembiayaan
6.	Segmentasi nasabah	a.Perorangan b.Non perorangan (Badan usaha/Badan hukum)
7.	Kriteria aset objek pembiayaan	c.Objek <i>refinancing</i> harus berupa aset yang layak dan dapat dijadikan objek sewa/diambil manfaatnya d.Aset produktif yang dapat diterima wajib dalam bentuk tanah dan bangunan
8.	Tipe fasilitas	<i>Non revolving</i> : Pembiayaan tidak dapat dilakukan penarikan dan pelunasan secara berulang atas sisa limit pembiayaan yang belum terpakai selama jangka waktu fasilitas, sehingga harus dilakukan sesuai perjanjian
9.	Perhitungan nisbah dan <i>ujrah</i>	Mengikuti ketentuan <i>Asset Liability Committee</i> (ALCO)
10.	Skema pencairan	a.Sekaligus b. <i>Line facility</i>
11.	Skema angsuran	c. <i>Equal Monthly Installment</i> (EMI): Jadwal angsur sama di setiap bulannya d.SIMPLE: Jadwal angsur dimana penetapan nilai pokoknya disesuaikan dengan <i>nature</i> bisnis dan kebutuhan nasabah
12.	Biaya administrasi	Sesuai dengan plafond pembiayaan
13.	Biaya notaris	a. Biaya notaris/PPAT hanya untuk pengikatan akad dan agunan dan disesuaikan sesuai ketentuan b. Notaris/PPAT yang dipilih adalah rekanan BMI
14.	Biaya materai	Sesuai jumlah materai yang digunakan saat pengikatan pembiayaan
15.	Biaya asuransi	a. Sebesar tagihan premi perusahaan asuransi dan disesuaikan dengan seluruh aset yang diagunkan b. Perusahaan asuransi merupakan rekanan BMI

Sumber: *Financing Operation* Bank Muamalat KCU Yogyakarta

Skema pembiayaan yang digunakan Bank Muamalat untuk *Asset Refinance* syariah yaitu dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 89/DSN-MUI/XII/2013. Adapun ketentuan skema MMQ adalah sebagai berikut:

- 1) Produk pembiayaan diberikan kepada nasabah SME yang memiliki aset produktif seperti gedung, toko, kantor, apartemen, tempat tinggal, tempat usaha, dll
- 2) Fasilitas pembiayaan diberikan untuk membeli sebagian porsi (*hishshah*) kepemilikan aset yang telah dimiliki nasabah sepenuhnya untuk dijadikan objek kerja sama antara nasabah dan bank
- 3) Aset yang dijadikan objek pembiayaan tidak boleh bertentangan dengan syariah
- 4) Periode sewa MMQ adalah per 3 bulan dan dapat diperpanjang secara otomatis selama jangka waktu pembiayaan

Skema pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) pada Bank Muamalat dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 4. 2 Alur Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

Sumber: *Financing Operation* Bank Muamalat KCU Yogyakarta

(1) Syarat pengajuan pembiayaan *Asset Refinance*

Pengajuan pembiayaan *Asset Refinance* dapat disetujui apabila memenuhi syarat dan ketentuan yang ditetapkan, adapun persyaratan dalam pengajuan yang harus diperhatikan oleh nasabah diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Persyaratan Nasabah
 - a. Nasabah merupakan target market yang sesuai dengan ketentuan *financing allocation limit* (FAL)
 - b. Minimal usia nasabah perorangan adalah 21 tahun atau telah menikah atau maksimal 60 tahun saat akhir masa pembiayaan
 - c. Usaha minimal telah berjalan selama 2 (dua) tahun pada bidang usaha yang sama dengan dibuktikan legalitas usaha seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)/Surat Izin Tempat Usaha (SITU)/Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 - d. Nasabah tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia saat pengajuan pembiayaan
 - e. Nasabah memenuhi ketentuan *Bank Checking* yang berlaku
 - f. Nasabah wajib menyampaikan laporan keuangan *audited* jika memenuhi kriteria:
 - i. Plafon pembiayaan yang disetujui >Rp10 miliar
 - ii. Total aset >Rp25 miliar
 - iii. Pendapatan per tahun >Rp25 miliar
 - g. Pencerminkan penjualan pada rata-rata transaksi kredit bulanan dalam 6 bulan terakhir:
 - i. Minimal 50% omset penjualan wajib tercermin pada rekening koran tabungan atau giro di BMI atau bank lain (rata-rata transaksi kredit bulanan)
 - ii. Jika penjualan omset tidak tercermin 50% di rekening koran maka ada keringanan dengan menyampaikan rekap penjualan selama 6 bulan/minimal 3 bulan dan rekening koran minimal mencerminkan 30% omset penjualan

h. Rasio keuangan laporan keuangan terakhir ketika pengajuan pembiayaan:

- i. *Debt Service Ratio* (DSCR) minimal 1,5
- ii. *Current Ratio* (CR) minimal 1,2
- iii. *Debt to Equity Ratio* (DER) minimal 2,5

2) Persyaratan Objek Pembiayaan

- a. Objek pembiayaan *asset refinance* wajib dalam bentuk tanah dan bangunan yang dimiliki nasabah yang bersangkutan
- b. Aset yang dibeli porsi kepemilikannya (Objek MMQ oleh BMI wajib dijadikan agunan dan memiliki manfaat konsumtif maupun produktif
- c. Objek pembiayaan yang bukan milik nasabah (milik pihak ketiga) diperkenankan dengan ketentuan:
 - i. Nasabah badan usaha tidak berbadan hukum (CV, Fa, UD, dll) wajib melakukan jual beli terlebih dahulu dengan nasabah sehingga secara prinsip aset yang akan dijadikan objek MMQ adalah milik nasabah
 - ii. Nasabah perorangan dan badan usaha berbadan hukum (PT, Yayasan, dll) wajib melakukan jual beli terlebih dahulu dengan nasabah dihadapan PPAT
 - iii. Pihak ketiga yang diperkenankan pada kondisi diatas adalah:

Tabel 4. 2 Kepemilikan Objek Pihak Ketiga

Jenis Nasabah	Kepemilikan Aset
Perorangan	Pasangan/Orang tua/Mertua
Badan Usaha/Badan Hukum	Pengurus/Pemegang saham/Pengawas/Pembina

Sumber: *Financing Operation* Bank Muamalat KCU Yogyakarta

3) Persyaratan Dokumen

Tabel 4. 3 *Document Checklist* Pembiayaan

No.	Dokumen	Asli/Copy	Keterangan
1.	Formulir permohonan pembiayaan	Asli	
2.	KTP	Copy	Perorangan: Nasabah dan pasangan

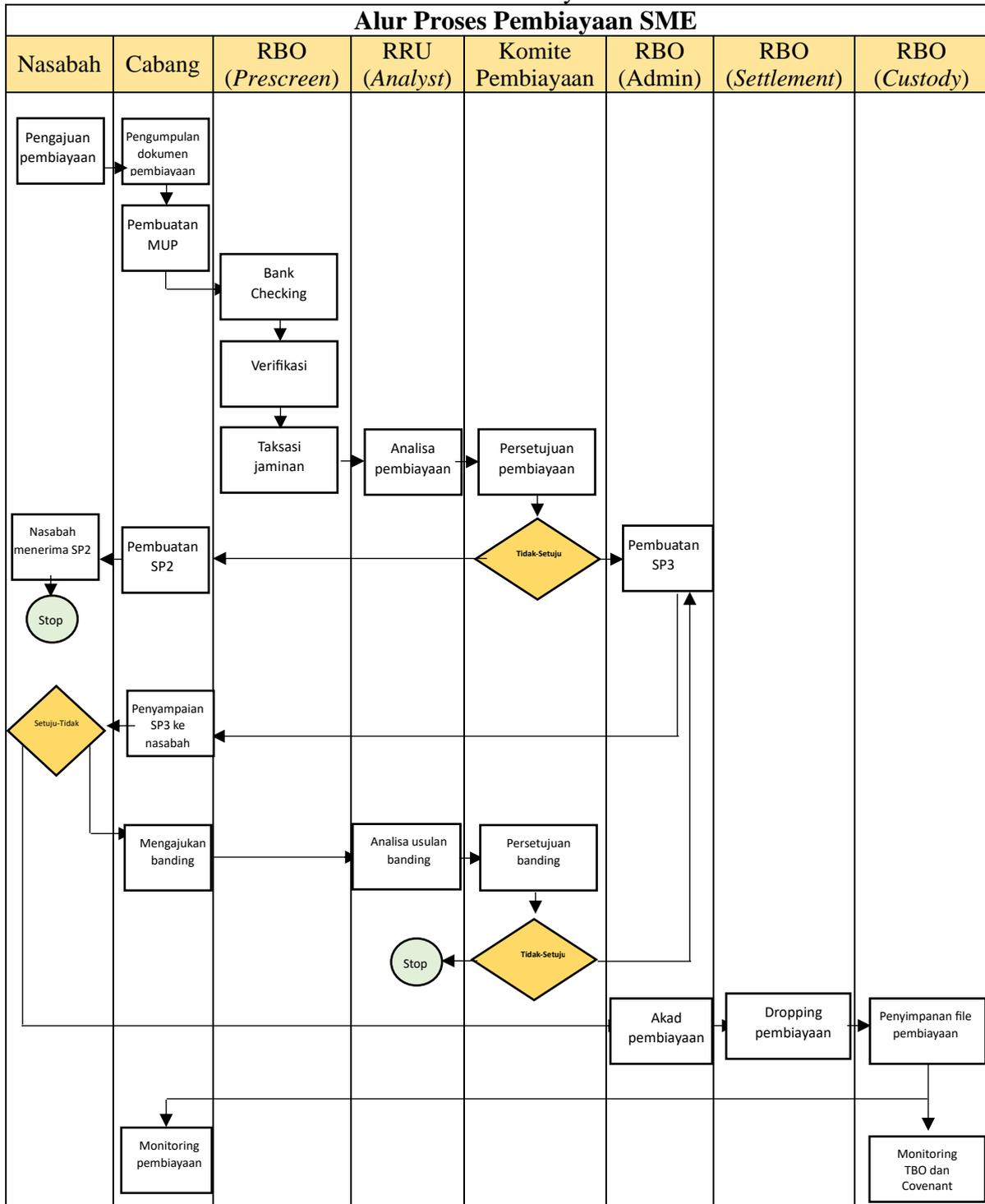
No.	Dokumen	Asli/Copy	Keterangan
			Badan usaha: Pengurus dan 50% pemegang saham
3.	KK	Copy	Perorangan: Nasabah dan pasangan Badan usaha: Pengurus dan 50% pemegang saham
4.	NPWP	Copy	Perorangan: Nasabah dan pasangan Badan usaha: Pengurus dan 50% pemegang saham
5.	Legalitas usaha (SIUP, NIB, TDP, SITU, Akta pendirian, perubahan AD/ART)	Copy	SIUP dan Akta Pendirian/Anggaran Dasar dan perubahannya wajib, Jika NIB tidak ada bisa melampirkan TDP yang berlaku
6.	Pengesahan legalitas	Copy	- Non badan hukum: Pengesahan dari instansi terkait - Badan hukum: Pengesahan dari Kementerian Hukum dan HAM, khusus koperasi dari Kementerian Koperasi dan UKM
7.	Laporan keuangan	Copy/asli	2 periode (satu tahun terakhir dan triwulan terakhir)
8.	Mutasi rekening	Copy	6 bulan terakhir
9.	Dokumen <i>underlying</i>	Copy	Sesuai dengan penggunaan dana: - Modal kerja: Rencana Anggaran Biaya (RAB) - Investasi: <i>Purchase order, invoice</i> dan Rencana Anggaran Biaya (RAB), surat penawaran penjual - <i>Reimburse</i> : Bukti penggunaan dana

Sumber: *Financing Operation Bank Muamalat KCU Yogyakarta*

(2) Mekanisme pembiayaan *Asset Refinance*

Alur pembiayaan *Asset Refinance* pada Bank Muamalat dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Tabel 4. 4 Alur Pembiayaan SME



Sumber: *Financing Operation* Bank Muamalat KCU Yogyakarta

Keterangan alur pembiayaan:

- 1) Nasabah
 - a. Nasabah mengajukan pembiayaan dengan mengisi formulir pengajuan pembiayaan
 - b. Menyerahkan dokumen persyaratan pengajuan:
 - i. Dokumen identitas terbaru seperti KTP, KK, NPWP (Pengurus dan 50% pemegang saham apabila badan usaha)
 - ii. Dokumen legalitas usaha seperti TDP, Perubahan AD/ART, NIB dan SIUP
 - iii. Laporan keuangan terbaru 2 tahun terakhir dan 6 bulan terakhir, mutasi rekening dan *cashflow* khusus untuk nasabah sektor pendidikan dan pembiayaan modal kerja konstruksi
 - iv. Dokumen *underlying* penggunaan dana sesuai tujuan pembiayaan seperti Rencana Anggaran Biaya (RAB), faktur atau *invoice* dan bukti penggunaan dana
 - v. Dokumen objek pembiayaan yang akan diagunkan
- 2) Cabang
 - a. Mempersiapkan seluruh dokumen pengajuan seperti:
 - i. Memorandum Usulan Pembiayaan (MUP)
 - ii. Dokumen identitas
 - iii. Dokumen legalitas usaha
 - iv. Laporan keuangan
 - v. Analisa yuridis (jika ada)
 - vi. Dokumen jaminan
 - b. Menyusun MUP dengan format yang meliputi hal sebagai berikut:
 - i. Perkembangan usaha nasabah seperti skala usaha, area pemasaran, pangsa pasar, produk serta objek pembiayaan yang akan dijual kepemilikannya
 - ii. Kondisi keuangan seperti kenaikan penjualan, laba, aset dan utang yang dimiliki nasabah
 - iii. Kualitas pembiayaan eksisting (jika ada)

- iv. Menghitung kebutuhan pembiayaan, tujuan kemampuan bayar nasabah
- v. Meminta Bank checking kepada tim prescreen

3) RBO *Financing Prescreen*

Melakukan pengecekan kelengkapan dokumen pembiayaan yang diajukan nasabah dan melakukan *checking* Sistem Layanan Informasi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (SLIK OJK)

4) RBO *Financing Prescreen* (verifikator)

Melakukan verifikasi secara langsung dengan melakukan kunjungan langsung (*on the spot*) atau melalui telepon sesuai data yang diajukan dalam permohonan pembiayaan, melakukan investigasi ke tempat usaha calon nasabah dan mencari informasi terkait pihak ketiga yang terlibat dalam pembiayaan dan melakukan laporan hasil verifikasi

5) RBO *Financing Prescreen* (*appraisal*)

Melakukan penilaian agunan dengan ketentuan jika plafon < Rp5 miliar menggunakan jasa penilai internal, dan jika plafon >Rp5 miliar menggunakan jasa penilai independen

6) RBO *Financing Analyst*

Melakukan analisa usulan pembiayaan dengan melakukan analisa kualitatif seperti profil usaha, aspek manajemen, aspek produksi dan aspek pemasaran. Adapun analisa kuantitatif yaitu pada laporan keuangan, rekening koran dan laporan SLIK checking

7) Komite pembiayaan

Melakukan *review* usulan pembiayaan apakah usulan disetujui atau tidak. Jika disetujui maka dilakukan penyusunan Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SP3), dan jika tidak disetujui maka dibuat Surat Penolakan Pembiayaan (SP2)

8) Cabang

Menyusun draft SP2 atau SP3 sesuai keputusan komite pembiayaan, SP2 wajib disampaikan maksimal 3 (tiga) hari sejak keputusan komite

- 9) RRU *Financing Analyst* dan *Financing Administration* (legal)
 - a. Setiap usulan pembiayaan yang telah memperoleh keputusan final dari komite pembiayaan wajib dituangkan dalam Rangkuman Komite Pembiayaan (RKKP) oleh *Financing Analyst*
 - b. Legal RBO kemudian melakukan *review* atas RKKP yang telah dibuat untuk dijadikan dasar penyusunan SP3 atau *Offering Letter* (OL)
- 10) Cabang
 - a. Menyampaikan SP3 kepada nasabah dan mengkomunikasikan terkait struktur atau skema pembiayaan yang disetujui komite pembiayaan. SP3 wajib disampaikan maksimal 5 (lima) hari kerja sejak tanggal keputusan
 - b. Jika nasabah tidak menyetujui SP3 maka cabang dapat membuat memo banding dengan menjelaskan alasan nasabah dan melakukan identifikasi risiko serta mitigasi risiko yang harus dilakukan
- 11) RBO *Financing Administration* (legal)

Jika nasabah telah menyetujui skema pembiayaan maka RBO *financing admin* mempersiapkan akad pembiayaan dan melaksanakan akad pembiayaan
- 12) RBO *Settlement*

Melakukan pencairan pembiayaan jika seluruh persyaratan sebelum pencairan sudah terpenuhi sesuai akad yang digunakan
- 13) RBO *Documentation & Custody*

Melakukan scan dan penyimpanan seluruh dokumen pembiayaan nasabah
- 14) Cabang
 - a. Melakukan monitoring pembayaran kewajiban dan kolektibilitas nasabah
 - b. Monitoring usaha nasabah dengan melakukan kunjungan rutin minimal 6 bulan sekali dan *annual review* minimal 1 tahun sekali
 - c. Monitoring *To Be Obtain* (TBO) dokumen

(3) Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu penilaian untuk mengetahui kelayakan suatu proposal pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, dengan analisis yang dilakukan maka akan diketahui kelayakan usaha nasabah yang menjadi sumber pengembalian dari pembiayaan yang diberikan, kebutuhan pembiayaan sesuai

penggunaan dana oleh nasabah serta struktur pembiayaan yang tepat sesuai kebutuhan nasabah. Bank Muamalat Indonesia menerapkan beberapa analisis pembiayaan, yaitu: Analisis 5C; Analisis secara kualitatif yang meliputi analisis profil usaha, legalitas usaha, aspek manajemen, aspek produksi dan aspek pemasaran; Analisis secara kuantitatif yang meliputi analisis laporan keuangan, mutasi rekening koran dan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) *checking*. Sesuai dengan pasal 36 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 disebutkan bahwa dalam menyalurkan pembiayaan dan kegiatan usaha lainnya, bank syariah wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank syariah serta kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank. Sehingga dalam melaksanakan seluruh kegiatannya termasuk penyaluran pembiayaan maka bank wajib menerapkan prinsip kehati-hatian dengan melakukan analisis atau penilaian terhadap calon nasabah penerima pembiayaan dari berbagai aspek, adapun analisis yang dimaksud dapat dilakukan dengan analisis prinsip 5C seperti yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia, diantaranya sebagai berikut:

1) *Character*

Character merupakan analisis dengan melihat kepribadian atau watak calon nasabah, analisa karakter ini berguna untuk mengetahui itikad ataupun kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan. Penilaian karakter yang dilakukan diantaranya:

- a. Melakukan *cross check* melalui *credit checking*, *trade checking* dan informasi referensi lainnya
- b. Memeriksa apakah nasabah tercatat dalam daftar hitam Bank Indonesia
- c. Memeriksa riwayat hidup nasabah termasuk pemegang saham, direksi, manajemen dan pegawai kunci
- d. Menilai reputasi calon nasabah di lingkungan kerja tersebut
- e. Menilai gaya hidup calon nasabah

2) *Capacity*

Capacity merupakan analisis kemampuan nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan terkait sumber pendapatan calon nasabah, sehingga bank dapat menilai apakah calon nasabah yang dibiayai orang yang tepat atau

tidak. Pertimbangan mengenai kapasitas nasabah dilakukan dengan pertimbangan:

- a. Lama usaha, aspek yuridis dan manajerial
- b. Teknis produksi dan kualitas produk
- c. Pemasaran yang meliputi target market dan kondisi di pasar
- d. Izin operasional (untuk memastikan keberlangsungan usaha)
- e. Sumber daya manusia atau karyawan
- f. Pendapatan bersih dan pendapatan kotor usaha

3) *Capital*

Capital merupakan analisis dengan mengukur modal yang dimiliki calon nasabah terhadap pembiayaan yang diajukan, semakin tinggi dana atau modal yang dimiliki nasabah maka semakin baik kepercayaan dari pihak bank untuk memberikan pembiayaan. Penilaian atas kecukupan modal ini dilihat dari anggaran dasar dan anggaran rumah tangga perusahaan serta analisis laporan keuangan.

4) *Collateral*

Collateral merupakan analisis terhadap agunan atau jaminan calon nasabah, hal ini dilakukan untuk meminimalisir risiko di kemudian hari. Selain itu, nilai agunan harus disesuaikan dengan plafon pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah. Penilaian atas agunan dilakukan dengan cara:

- a. Menilai aspek ekonomis dan marketabilitas dengan menilai daya jual dan nilai ekonomisnya
- b. Menilai aspek yuridis dengan memperhatikan sertifikat kepemilikan

5) *Condition of economy*

Condition of economy merupakan analisis kondisi perekonomian di masa mendatang terhadap calon debitur, hal ini dilakukan karena situasi politik, sosial dan ekonomi memungkinkan akan mempengaruhi keadaan usaha calon debitur. Penilaian atas kondisi nasabah ini dilakukan dengan mempertimbangkan hal-hal berikut:

- a. Siklus ekonomi apakah usaha termasuk musiman atau bukan
- b. Perkembangan teknologi

- c. Kondisi ekonomi makro
- d. Fluktuasi nilai tukar rupiah dengan mata uang asing
- e. Analisis persaingan industri dengan produk pesaing
- f. Persyaratan dan sertifikasi dari negara lain (untuk produk ekspor)

(4) Analisis Penulis Terhadap Efektivitas Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance Syariah*

Pembiayaan segmen korporasi termasuk didalamnya *Small Medium Enterprise* (SME) atau Usaha Kecil Menengah merupakan target pasar penyaluran dana Bank Muamalat Indonesia. Produk pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) syariah merupakan salah satu produk pembiayaan di Bank Muamalat yang ditujukan untuk perusahaan berbadan hukum maupun non badan hukum dengan fasilitas fitur produk yang fleksibel karena dapat digunakan untuk tujuan modal kerja, investasi dan *reimburse* yang bersifat produktif seperti renovasi bangunan, *take over*, sewa bangunan, pembelian tanah dan pembelian aset tetap dan aset lancar lainnya.

Akad yang digunakan pada produk ini adalah akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) yang terdiri dari kata *Musyarakah* dan *Mutanaqisah*. *Musyarakah* memiliki arti kerja sama atau bermitra, sehingga akad *musyarakah* merupakan akad kerja sama antara dua pihak dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan risiko yang ditanggung bersama. Adapun *Mutanaqisah* memiliki arti mengurangi dengan cara bertahap, sehingga *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) merupakan suatu bentuk kerja sama antara dua pihak untuk suatu aset yang nantinya akan mengurangi kepemilikan salah satu pihak sehingga aset tersebut berpindah kepemilikannya ketika waktu perjanjian. Pengalihan kepemilikan pada akad MMQ dari bank kepada nasabah yaitu melalui mekanisme pembayaran sehingga aset yang dijadikan objek MMQ akan menjadi sepenuhnya milik nasabah ketika angsuran berakhir. Adapun pembayaran tersebut terdiri angsuran dan pembayaran sewa, angsuran merupakan istilah untuk pengambilalihan porsi kepemilikan bank syariah, sedangkan sewa adalah istilah untuk kompensasi keuntungan bagi bank atas kepemilikan dan jasa bank (Safitri et al., 2022).

Produk ini telah ada sejak tahun 2018 dengan target pasar merupakan Lembaga Pendidikan, Lembaga Kesehatan dan Lembaga Keuangan Syariah dengan kategori *attractive* atau berpotensi untuk di salurkan pembiayaan. Ketiga sektor tersebut merupakan target pasar berdasarkan *Financing Allocation Limit* (FAL) atau pengalokasian pembiayaan yang ditentukan berdasarkan analisis dari tahun ke tahun yang telah dilakukan Bank Muamalat. Berikut ini data *Financing Allocation Limit* (FAL) berdasarkan sektor industri dengan kategori *attractive* periode 2023:

- 1) Agribisnis Non Sawit
- 2) Farmasi dan kesehatan
- 3) Gula
- 4) Jasa Keuangan (*Leasing*)
- 5) Jasa Non Keuangan
- 6) Jasa Pendidikan
- 7) Kelistrikan
- 8) Kendaraan
- 9) Kertas dan kemasan
- 10) Peternakan dan Makanan Ternak

Berdasarkan hasil wawancara, jumlah nasabah *Small Medium Enterprise* (SME) secara *Number Of Account* (NOA) apabila dari segi nominal terbilang kecil, namun dari segi nominal yang disalurkan tinggi, berdasarkan data lima tahun terakhir, penyaluran pembiayaan terus mengalami peningkatan yaitu 3,8% pada tahun 2020; 65,3% pada tahun 2021; 5% pada tahun 2022. meskipun dengan kuantitas yang masih rendah karena segmen *Small Medium Enterprise* (SME) lebih kecil sebarannya jika dibandingkan segmen konsumen. Kemudian, alur pembiayaan *Asset Refinance* Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) di Bank Muamalat saat ini sudah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan mulai dari pengajuan oleh nasabah hingga monitoring pembiayaan setelah pencairan, namun meskipun demikian pada kenyataannya masih terdapat permasalahan seperti *To be Obtained* dimana terdapat dokumen persyaratan pembiayaan yang belum terpenuhi oleh nasabah sampai proses pencairan seperti sertifikat Izin Mendirikan Bangunan (IMB) yang belum ada dan laporan keuangan yang belum *audited*, sehingga

berdasarkan permasalahan tersebut bank akan memberikan jangka waktu tergantung dokumen *To be Obtained* agar nasabah melengkapi persyaratan pembiayaan tersebut dan pihak bank melakukan monitoring atau *maintenance* nasabah tersebut dengan melakukan *follow up* secara berkala.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan baik melalui wawancara maupun data yang diberikan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta, penulis menggunakan lima (5) tolak ukur dalam mengukur efektivitas pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah sebagai berikut:

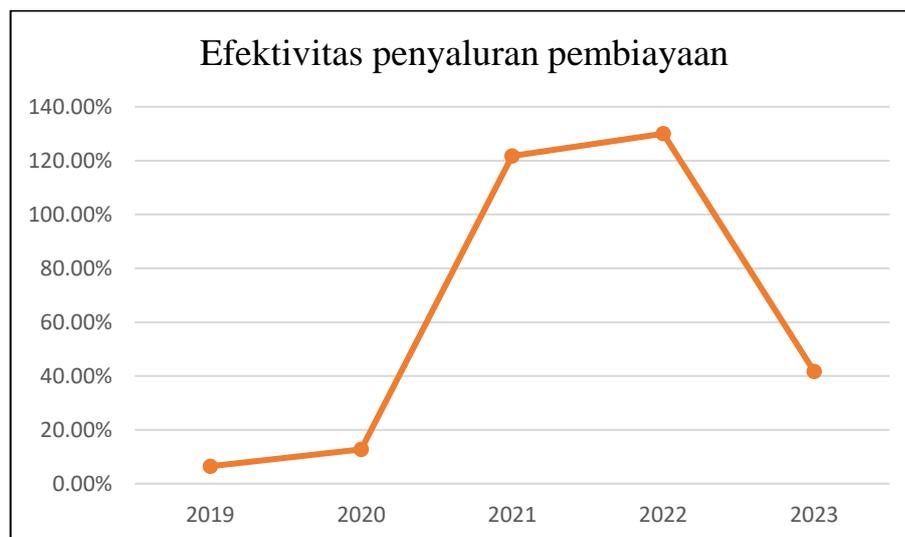
- 1) Berhasil guna, adalah ketika program atau kegiatan telah dilaksanakan dengan benar sesuai waktu yang ditentukan. Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah telah dilaksanakan dengan benar sesuai prosedur yang telah ditentukan dan dalam waktu yang sesuai dengan *Service Level Agreement* (SLA) mulai dari inisiasi kepada nasabah hingga pencairan pembiayaan, sehingga produk ini berhasil memberikan keuntungan dan manfaat baik bagi nasabah maupun kepada bank serta pihak lain yang bekerja sama dalam realisasi produk ini karena sejak diluncurkannya produk hingga saat ini menjadi paling banyak diminati oleh nasabah karena fleksibilitas penggunaan dananya.
- 2) Ekonomi, berkaitan dengan seluruh penggunaan dana dalam pencapaian target. Dalam pelaksanaannya, produk ini memanfaatkan seluruh sumber data yang sesuai dengan kebutuhan dan sesuai dengan peruntukannya. Hal ini dikarenakan seluruh Memorandum Usulan Pembiayaan (MUP) yang diajukan kepada komite pembiayaan untuk pemutusan pencairan pembiayaan memuat seluruh rencana penggunaan dana serta biaya-biaya yang diperlukan seperti administrasi, notaris, materai, *appraisal* dan asuransi.
- 3) Pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab, pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab dilakukan dengan memanfaatkan seluruh sumber daya baik internal maupun eksternal yang bekerja sama dalam penggunaan produk pembiayaan, pelaksanaan kerja yang pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta telah dilakukan dengan baik karena baik nasabah maupun mitra selama ini berjalan dengan baik sesuai prosedur termasuk nasabah yang memiliki kewajiban pembiayaan telah membayar angsuran dengan lancar.

- 4) Pembagian kerja, pembagian kerja yang dilaksanakan telah diatur sesuai dengan ketentuan dengan *Service Level Agreement* (SLA). Dengan demikian, mulai dari pengusulan pembiayaan sampai dengan pencairan pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta telah dilaksanakan oleh unit kerja masing-masing sesuai prosedur aplikasi produk pembiayaan.
- 5) Prosedur yang praktis, pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah banyak diminati nasabah sehingga ini membuktikan bahwa produk ini memiliki fitur produk yang memuaskan bagi nasabah, namun dalam pelaksanaan prosedur pengajuan pembiayaan kelengkapan dokumen untuk pengajuan pembiayaan *Small Medium Enterprise* (SME) cukup banyak sehingga memerlukan dokumen persetujuan dari berbagai penanggung jawab perusahaan dan perlu melengkapi legalitas usaha. Namun, karena selama proses *data collection* bagian *relationship manager* aktif melakukan *follow up* sehingga dapat memudahkan nasabah dan mempercepat proses pengajuan.

Pengukuran efektivitas yang dilakukan oleh penulis yaitu menggunakan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Efektivitas} = \text{Realisasi/Target} \times 100\%$$

Efektivitas Pembiayaan 2019 (4 pencairan pembiayaan)	= $\frac{\text{Rp } 3.900.000.000}{\text{Rp}60.000.000.000} \times 100\%$ = 6,5% (tidak efektif)
Efektivitas Pembiayaan 2020 (7 pencairan pembiayaan)	= $\frac{\text{Rp } 7.700.000.000}{\text{Rp}60.000.000.000} \times 100\%$ = 12,8% (tidak efektif)
Efektivitas Pembiayaan 2021 (22 pencairan pembiayaan)	= $\frac{\text{Rp}73.000.000.000}{\text{Rp}60.000.000.000} \times 100\%$ = 121,7% (sangat efektif)
Efektivitas Pembiayaan 2022 (23 pencairan pembiayaan)	= $\frac{\text{Rp}78.000.000.000}{\text{Rp}60.000.000.000} \times 100\%$ = 130% (sangat efektif)
Efektivitas Pembiayaan 2023 (13 pencairan pembiayaan)	= $\frac{\text{Rp}25.000.000.000}{\text{Rp}60.000.000.000} \times 100\%$ = 41,7% (tidak efektif)



Gambar 4. 3 Efektivitas Penyaluran Pembiayaan
Sumber: Data diolah oleh penulis (2024)

Berdasarkan perhitungan diatas, penulis menyimpulkan bahwa pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah Kantor Cabang Yogyakarta kurang efektif, hal ini dikarenakan produk iB Muamalat *Asset Refinance* baru diluncurkan pada tahun 2018, kemudian pada awal tahun 2020 mulai terjadi wabah pandemi *coronavirus disease* (COVID-19) sehingga target yang dicapai hanya enam koma lima persen (6.5%) dengan total empat pencairan, pada tahun 2020 mulai mengalami peningkatan yaitu menjadi dua belas koma delapan persen (12,8%) dengan total tujuh pencairan, kemudian tahun 2021 dan 2022 kondisi perekonomian mulai membaik sehingga pencapaian mampu melampaui target yaitu sebesar seratus dua puluh satu koma tujuh persen (121,7%) dengan total dua puluh dua pencairan dan seratus tiga puluh persen(130%) dengan total dua puluh tiga pencairan, kemudian pada tahun 2023 mengalami penurunan menjadi empat puluh satu koma tujuh persen (41,7%) dengan total tiga belas pencairan. Kenaikan dan penurunan penyaluran pembiayaan dari tahun 2019 s.d 2023 terbilang sangat drastis hal ini dikarenakan ada keterkaitan dengan *targeting* nasabah SME Bank Muamalat Indonesia dimana saat ini yang mendominasi adalah lembaga pendidikan dan lembaga kesehatan yang berbentuk yayasan, serta lembaga keuangan seperti koperasi dan Bank Perkreditan Rakyat. Dengan demikian berbagai lembaga tersebut terutama rumah sakit dan lembaga pendidikan tentu tidak akan melakukan *reimburse* pembiayaan ketika jangka waktu angsuran masih panjang karena

maksimal jangka waktu pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* adalah lima (5) tahun. Selain itu, dari segi jumlah nominal pencairan pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* cukup besar karena minimal plafon yaitu 500 juta dan maksimal 25 miliar dengan menyesuaikan nilai objek akad.

4.2.2 Faktor Penghambat dan Pendukung Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah

Produk pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah memiliki berbagai faktor penghambat maupun pendukung dalam pelaksanaannya, penulis menggunakan pendekatan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi produk pembiayaan ini, berikut hasil analisis SWOT yang telah dilakukan:

1) *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan yang dimiliki produk ini adalah pada segi fitur produk yang fleksibel karena dapat digunakan untuk investasi, modal kerja *take over* dan *reimburse*. Sehingga produk ini banyak dipilih nasabah SME dan menjadi produk SME yang paling banyak digunakan dibandingkan produk SME lainnya. Dengan demikian nasabah yang memiliki tujuan untuk melakukan pembangunan gedung maupun pembelian properti dapat menggunakan produk *asset refinance* ini sekaligus.

2) *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan produk dari segi fitur adalah jangka waktu yang cukup singkat yaitu maksimal lima tahun atau enam puluh bulan sedangkan produk modal kerja lainnya bisa mencapai sepuluh tahun. Kemudian untuk total pengajuan yang dapat diterima yaitu hanya tujuh puluh persen (70%) dari nilai objek MMQ, sedangkan untuk produk SME lainnya seperti produk Murabahah dapat mencapai delapan puluh persen (80%) dari nilai objek. Selain itu, dari segi risiko produk SME cukup berisiko tinggi karena merupakan pembiayaan non perorangan dengan nominal yang cukup tinggi, sehingga risiko gagal bayar cukup tinggi dibanding pembiayaan konsumen lainnya. Kemudian karena pembiayaan ini merupakan untuk nasabah non perorangan sehingga

kelengkapan administrasi untuk pengajuan cukup banyak karena yang bertanggung jawab adalah komisaris, direksi dan bendahara.

3) *Opportunity* (Peluang)

Segmentasi nasabah SME yang saat ini menjadi target pasar utama yang terdiri dari bidang jasa pendidikan, jasa kesehatan dan jasa keuangan memiliki potensi untuk terus berkembang dalam memperluas bisnis atau usahanya seperti sekolah, yayasan, rumah sakit, koperasi dan lembaga keuangan non bank lainnya, sehingga ini menjadi peluang bagi Bank Muamalat untuk dapat menyalurkan pembiayaannya. Selain itu, meskipun risiko pembiayaan cukup tinggi namun sejauh ini seluruh nasabah SME di Bank Muamalat Yogyakarta tidak ditemukan nasabah bermasalah, sehingga ada kemungkinan untuk dapat di *reimburse* kembali suatu waktu pembiayaannya karena kolektibilitasnya baik.

4) *Threat* (Ancaman)

Persaingan dengan kompetitor menjadi salah satu ancaman yang dihadapi, beberapa alasannya diantaranya prosedur administratif yang cukup rumit dan banyak yang harus dilengkapi sehingga kurang efektif dan efisien jika dibandingkan dengan bank lain. Kemudian dari segi pemasaran karena produk ini merupakan produk non perorangan hanya pemasaran langsung yang dapat ditekankan untuk dapat menjangkau nasabah, sehingga pemasaran produk SME ini cukup sulit jika dibandingkan produk konsumen perorangan lainnya. Selain itu, potensi pasar saat ini menunjukkan jika bidang properti memiliki prospek yang cukup baik sehingga pada akhir tahun 2023 Bank Muamalat meluncurkan produk baru yaitu Kepemilikan Rumah (KPR) Baitullah sebagai strategi Bank Muamalat untuk mengubah fokus target pasar dimana awalnya segmen korporasi yang menjadi kontributor paling besar diganti ke ritel konsumen dengan harapan nasabah dijangkau lebih luas sehingga margin yang diperoleh dapat meningkat dengan risiko pembiayaan yang lebih tersebar.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai Efektivitas Penyaluran Pembiayaan iB *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan iB Muamalat *Asset Refinance* Syariah merupakan produk pembiayaan segmen *Small Medium Enterprise* (SME) yang banyak diminati di antara produk SME lainnya karena penggunaannya fleksibel, yaitu dapat digunakan untuk berbagai tujuan seperti modal kerja, investasi, sewa tempat usaha, *take over* dan *reimburse*. Produk ini memiliki jangka waktu maksimal 60 bulan atau 5 tahun dengan skema akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) dimana saat ini target *market* yang dipilih berdasarkan *Financing Allocation Limit* (FAL) adalah lembaga pendidikan, jasa kesehatan dan lembaga keuangan. Penyaluran pembiayaan *asset refinance* di Bank Muamalat Yogyakarta kurang efektif karena merupakan produk baru, namun berdasarkan pengukuran menggunakan indikator berhasil guna, ekonomi, pelaksanaan kerja yang bertanggungjawab, pembagian kerja dan prosedur yang praktis produk pembiayaan *asset refinance* ini sudah dikatakan efektif.
- 2) Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta menghadapi beberapa faktor internal maupun eksternal yang menghambat dan mendukung penyaluran pembiayaan *asset refinance*, adapun faktor penghambat dan pendukung tersebut diantaranya:
Faktor Penghambat:
 - a. Persaingan dengan kompetitor atau bank lain yang menawarkan fasilitas pembiayaan dengan prosedur yang tidak rumit
 - b. Segmentasi nasabah non perorangan yang cukup sulit dijangkau karena harus dilakukan dengan pemasaran secara langsung
 - c. Risiko pembiayaan tinggi karena nominal pembiayaan yang disalurkan besar

Faktor Pendukung:

- a. Fleksibilitas penggunaan dana pada produk *asset refinance* karena dapat digunakan untuk modal kerja, investasi, *reimburse* dan *take over* menjadi alasan produk ini lebih banyak digunakan dibandingkan produk SME lainnya
- b. Segmentasi nasabah SME yang saat ini menjadi target pasar utama seperti bidang jasa pendidikan, jasa kesehatan dan jasa keuangan memiliki potensi untuk terus berkembang dalam memperluas bisnis atau usahanya
- c. Seluruh nasabah SME di Bank Muamalat Yogyakarta tidak ditemukan nasabah bermasalah, sehingga ada kemungkinan untuk dapat di *reimburse* kembali suatu waktu pembiayaannya karena kolektibilitasnya baik

5.2 Implikasi

5.2.1 Implikasi Teoritis

Indikator berhasil guna, ekonomi, pelaksanaan kerja yang bertanggungjawab, pembagian kerja dan prosedur yang praktis menentukan tingkat efektivitas suatu produk maupun jasa yang ditawarkan. Indikator yang paling dominan adalah berhasil guna, pembagian kerja dan prosedur kerja yang praktis. Hal ini dikarenakan ketika produk banyak diminati berarti produk tersebut berhasil guna, kemudian prosedur yang praktis akan mempermudah nasabah dan pembagian kerja akan mempercepat pelayanan kepada nasabah karena diselesaikan sesuai unit kerja dan sesuai *Service Level Agreement (SLA)*.

5.2.2 Implikasi Praktis

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa jumlah pencairan pembiayaan yang kurang efektif dapat dijadikan tolak ukur oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta khususnya *relationship* SME untuk terus meningkatkan pemasaran untuk mengenalkan produk ini kepada masyarakat dan juga dapat memperkuat kerja sama dengan instansi-instansi seperti lembaga pendidikan, kesehatan dan badan usaha lainnya. Namun, berdasarkan pengukuran menggunakan indikator berhasil guna, ekonomi, pelaksanaan kerja yang bertanggungjawab, pembagian kerja dan prosedur yang praktis produk pembiayaan

asset refinance ini sudah dikatakan efektif dapat terus dipertahankan atau ditingkatkan untuk mempertahankan minat nasabah dan kolektibilitas angsuran nasabah.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian yang telah dilakukan mengenai Efektivitas Penyaluran Pembiayaan iB *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta tentunya memiliki beberapa keterbatasan dan kekurangan sehingga masih perlu untuk diperbaiki kedepannya, adapun beberapa keterbatasan penelitian ini diantaranya:

- 1) Populasi nasabah yang merupakan nasabah non perorangan menyebabkan sulit untuk dapat menentukan sampel dan tidak dapat memperoleh data secara langsung dari nasabah
- 2) Narasumber yang dapat dijadikan informan sedikit yaitu tiga orang karena menyesuaikan jumlah karyawan yang menangani produk *Small Medium Enterprise* (SME) yaitu 1 orang karyawan bagian *financing analyst* dan 2 orang karyawan bagian *relationship manager*

5.4 Rekomendasi untuk Peneliti berikutnya

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai Efektivitas Penyaluran Pembiayaan iB *Asset Refinance* syariah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta, maka rekomendasi untuk peneliti selanjutnya yaitu:

- 1) Peneliti selanjutnya dapat menentukan sampel yang lebih luas untuk dilakukan analisis data
- 2) Peneliti selanjutnya dapat menggunakan metode penelitian dengan teknik analisis data yang lebih luas untuk mengukur efektivitas
- 3) Peneliti dapat menambah dan memperluas referensi penelitian untuk memperkuat teori dan menentukan model penelitian lain yang sesuai

DAFTAR PUSTAKA

Artikel Jurnal

- Adlini, M. N., Dinda, A. H., Yulinda, S., Chotimah, O., & Merliyana, S. J. (2022). Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 6(1), Article 1. <https://doi.org/10.33487/edumaspul.v6i1.3394>
- Ardiansyah, Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.61104/ihsan.v1i2.57>
- Fadli, M. R. (2021). *Memahami desain metode penelitian kualitatif*. 21(1).
- Fauziah, W. R., Sugiarti, C., & Ramdani, R. (2022). Efektivitas program wirausaha pemuda dalam upaya penurunan angka pengangguran terbuka di kabupaten tegal pada masa pandemi covid-19. *JURNAL MANAJEMEN*, 14(2), 367–375. <https://doi.org/10.30872/jmmn.v14i2.11001>
- Ilyas, R. (2019). Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah. *ASY SYAR'YYAH: JURNAL ILMU SYARI'AH DAN PERBANKAN ISLAM*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.32923/asy.v4i2.999>
- Julianto, B., & Carnarez, T. Y. A. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Organisasi Professional: Kepemimpinan, Komunikasi Efektif, Kinerja, Dan Efektivitas Organisasi (Suatu Kajian Studi Literature Review Ilmu Manajemen Terapan). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 676–691. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i5.592>
- Kaharuddin, K. (2021). Kualitatif: Ciri dan Karakter Sebagai Metodologi. *Equilibrium: Jurnal Pendidikan*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.26618/equilibrium.v9i1.4489>
- Kiwang, A. S., Pandie, D. B. W., & Gana, F. (2015). Analisis Kebijakan dan Efektivitas Organisasi. *JKAP (Jurnal Kebijakan Dan Administrasi Publik)*, 19(1), Article 1. <https://doi.org/10.22146/jkap.7535>
- Lastina, N. L. M. A. D., & Budhi, M. K. S. (2018). Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat Pt. Bri (Persero) Unit Blahkiuh Terhadap Produktivitas Ukm Dan Pendapatan Ukm Penerima Kur Di Kecamatan Abiansemal. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 959. <https://doi.org/10.24843/EEB.2018.v07.i04.p02>
- Masrina, M., Musthofa, K., & Safitri, D. (2022). Efektivitas Pembiayaan Produk Qardhul Hasan pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. *Journal Of Institution And Sharia Finance*, 5(2), Article 2. <https://doi.org/10.24256/joins.v5i2.3361>
- Mekarisce, A. A. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, 12(3), Article 3. <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>
- Mingkid, G. J., Liando, D., & Lengkong, J. (2017). *Efektivitas Penggunaan Dana Desa Dalam Peningkatan Pembangunan*. 2.

- Noka, I. A. (2019). Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Gayo terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah. *Tadabbur: Jurnal Peradaban Islam*, 1(2), 321–336. <https://doi.org/10.22373/tadabbur.v1i2.24>
- Nuraini, A., & Priyatno, P. D. (2024). Analisis Efektivitas Penghimpunan Dana ZIS Pada Laznas Baitulmaal Muamalat: Studi Komparasi Penghimpunan Digital dan Non Digital. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.30736/jes.v9i1.686>
- Putra, A. F. (2020). Analisis Efektivitas dan Efisiensi Anggaran Belanja Pada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Sleman. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 9(1), 1. <https://doi.org/10.30659/jai.9.1.1-10>
- Saadah, M., Prasetyo, Y. C., & Rahmayati, G. T. (2022). Strategi Dalam Menjaga Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif. *Al-'Adad: Jurnal Tadris Matematika*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.24260/add.v1i2.1113>
- Safitri, L., Cahyani, L. R., Susanto, F., Meliza, M. A., & Anjaswari, T. (2022). Implementasi Akad Musyarakah Mutaqisah Pada Pembiayaan Kpr Di Bank Panin Dubai Syariah KC Malang. *DIES: Journal Of Dalwa Islamic Economic Studies*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.38073/dies.v1i2.903>
- Sarifudin, M. (2017). *Analisis Efektivitas Pembiayaan Musyarakah dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BPRS Metro Madani, Kota Metro* [Masters, UIN Raden Intan Lampung]. <http://repository.radenintan.ac.id/2435/>
- Solihin, D., & Suarsa, A. (2019). Bentuk Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Di Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 3(1), Article 1. <https://doi.org/10.31955/mea.v3i1.94>
- Sudianto, R., & Firdaus, S. (2023). Strategi Pembiayaan Serbaguna Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bluto. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*, 2(02), Article 02.
- Suretno, S., & Bustam, B. (2020). Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM. *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 4(01), Article 01. <https://doi.org/10.30868/ad.v4i01.752>
- Waruwu, M. (2023). *Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi*. 7.

Buku

Antonio, M. S. (2017). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (tujuh). Gema Insani.

Skripsi/ Thesis/ Disertasi

Anggraeni, I. (2017). *Efektivitas Pembiayaan Multijasa Btm Ib Pada Pt Bank Tabungan Negara (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Syariah Ciputat* [bachelorThesis, Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta]. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/49039>

Documen atau buku online

Firmansyah, H., Nawatmi, S., Zamora, R. A., HS, S., Mardani, D. A., Fariati, W. T., Sukarnoto, T., Arumingtyas, F., Winarni, E., Abdurohim, Susiati, A., Pratama, G., Pratama, F. A., Indarto, S. L., Azifah, N., & Jenita. (2021). *Teori Dan Praktik Manajemen Bank Syariah Indonesia*. Penerbit Insania.

Putra, P. & Nurnasrina. (2017). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.

Berita Online

Bank Muamalat. (2016). *Produk dan Layanan*. <https://www.bankmuamalat.co.id/>

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.89/DSN-MUI/XII/2013 (2013).
<https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/7/>

Undang Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 (1998).
<https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1998/10tahun~1998uu.htm>

Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, Pub. L. No. 20 (2008).
<https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1998/10tahun~1998uu.htm>

Undang Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 (2008).
https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU_No_21_Tahun_2008_Perbankan_Syariah.pdf

INSTRUMEN PENELITIAN

DRAFT WAWANCARA

EFEKTIVITAS PENYALURAN PEMBIAYAAN *ASSET REFINANCE* SEGMENT *SMALL MEDIUM ENTERPRISE* (SME) PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG YOGYAKARTA

Hari/ Tanggal :
Durasi waktu wawancara :
Narasumber :
Jabatan :

A. Indikator Efektivitas

1. Berhasil guna
 - a. Apa produk pembiayaan SME yang paling banyak diminati oleh nasabah dan apa alasannya?
 - b. Apakah produk ini mengalami peningkatan jumlah penyaluran pembiayaan?
 - c. Apa saja kekuatan yang dimiliki produk iB Muamalat *Asset Refinance*?
 - d. Apa kelemahan dari produk iB Muamalat *Asset Refinance* jika dibandingkan produk SME lainnya?
 - e. Apakah pembiayaan yang telah direalisasikan berdampak positif kepada nasabah?
2. Ekonomi
 - a. Apakah persyaratan administrasi pembiayaan SME sama dengan pembiayaan konsumen?
 - b. Apa saja kendala yang dihadapi nasabah ketika proses pengajuan pembiayaan?
3. Pelaksanaan kerja yang bertanggungjawab
 - a. Bagaimana kondisi kolektibilitas nasabah pembiayaan SME?
 - b. Apakah Bank Muamalat bekerja sama dengan pihak eksternal yang terkait dalam pemenuhan syarat pengajuan pembiayaan nasabah?
4. Pembagian kerja
 - a. Apakah proses pengajuan sampai pencairan pembiayaan SME memerlukan waktu yang lama?
5. Prosedur kerja yang praktis
 - a. Apakah prosedur pengajuan yang telah ditentukan banyak ditemukan hambatan?
 - b. Bagaimana cara mengatasi kendala yang dihadapi nasabah saat proses pengajuan?

HASIL WAWANCARA I

Hari/ Tanggal :Jumat/22 Desember 2023

Durasi waktu wawancara : 120 menit

Narasumber : Adi Surya Bramantya

Jabatan : *Financing Analysis SME*

1. Apa produk pembiayaan SME yang paling banyak diminati oleh nasabah dan apa alasannya?

Produk SME paling banyak digunakan di BMI khususnya region Jawa Tengah dan DIY itu refinancing, sebenarnya ini juga produk baru dan ini dulu nya digunakan jika produk pembiayaan lain tidak bisa mengcover tujuan pembiayaan nasabah, jadi bisa disebut produk pilihan terakhir ketika produk SME lain tidak bisa digunakan. Tapi untuk sekarang ini bisa digunakan dengan tujuan penggunaan yang fleksibel, bisa buat modal, investasi, reimburse pembiayaan, take over dari bank syariah maupun konvensional. Inilah yang jadi alasan banyak digunakan karena fleksibilitas penggunaan dananya.

2. Apakah produk ini mengalami peningkatan jumlah penyaluran pembiayaan?

Jumlah penyaluran jika di region Jawa Tengah dan DIY sejak produk ini ada sekitar tahun 2018 sebenarnya mengalami peningkatan, namun memang fluktuatif terutama ketika terjadi pandemi covid-19 itu juga berdampak. Kalau dilihat dari jumlah nasabah memang sedikit karena non perorangan, tapi kalau dari segi nominal tinggi.

3. Apa saja kekuatan yang dimiliki produk iB Muamalat *Asset Refinance*?

Kekuatan produk seperti yang sudah disebutkan tadi mungkin dari fleksibilitas penggunaan dananya jadi bisa cover tujuan apapun. Kalau kekurangan bisa dari jangka waktu yang lebih singkat jika dibandingkan produk SME lainnya.

4. Apa kelemahan dari produk iB Muamalat *Asset Refinance* jika dibandingkan produk SME lainnya?

Kelemahan produk ini bisa jadi dari total pengajuan yang hanya bisa 70% dari nilai objek akad, tapi kalau produk SME lain seperti produk murabahah bisa 80% dari objek akadnya.

5. Apakah pembiayaan yang telah direalisasikan berdampak positif kepada nasabah?

Pembiayaan ini jika dilihat dari nasabah-nasabah sebelumnya cukup berdampak positif, banyak nasabah yang berkembang contohnya seperti sekolah yang semakin besar, peralatan rumah sakit yang semakin canggih dan banyak, itu kan berdampak pada jumlah siswa dan pasien. Hal ini bisa dinilai karena nasabah SME secara berkala menyampaikan laporan keuangan kepada bagian analis untuk dilihat perkembangan nasabah pembiayaan seperti apa.

6. Apakah persyaratan administrasi pembiayaan SME sama dengan pembiayaan konsumen?

Pembiayaan cukup berbeda soalnya ini nasabah non perorangan, otomatis persyaratan juga lebih lengkap, identitas diri juga perlu beberapa orang sebagai penanggungjawab. Jika konsumen cukup identitas pribadi, mutasi rekening, apalagi multiguna lebih praktis karena syarat utama cukup punya payroll di bank muamalat.

7. Apa saja kendala yang dihadapi nasabah ketika proses pengajuan pembiayaan?

Kendala ketika pengajuan itu dari penyusunan Memorandum Usulan Pembiayaan (MUP) sebelum diserahkan ke komite pembiayaan, biasanya banyak yang saya revisi ke pihak Relationship manager seperti laporan keuangan yang kurang masuk akal dan lainnya.

8. Bagaimana kondisi kolektibilitas nasabah pembiayaan SME?

Kolektibilitas sejauh ini semua lancar, karena kita menyalurkan pembiayaan juga memprioritaskan nasabah yang kategorinya attractive (risikonya rendah). Saat ini segmen nasabah yang kategorinya attractive itu lembaga kesehatan, lembaga pendidikan dan lembaga keuangan.

9. Apakah Bank Muamalat bekerja sama dengan pihak eksternal yang terkait dalam pemenuhan syarat pengajuan pembiayaan nasabah?

Kita ada kerja sama dengan pihak eksternal seperti notaris untuk pengikatan akad. Penilaian jaminan juga harus dilakukan oleh auditor eksternal untuk kondisi tertentu.

10. Apakah proses pengajuan sampai pencairan pembiayaan SME memerlukan waktu yang lama?

Tergantung pemenuhan persyaratan, jika dari nasabah dan RM cepat dilengkapi maka bisa cepat prosesnya.

11. Apakah prosedur pengajuan yang telah ditentukan banyak ditemukan hambatan?

Hambatan mungkin dari persyaratan yang tidak dilengkapi dengan cepat dari pihak nasabah dan RM. Karena bagian pembiayaan hanya memproses, ketika semua sudah lengkap dan sesuai maka proses juga cepat.

12. Bagaimana cara mengatasi kendala yang dihadapi nasabah saat proses pengajuan?

Kami dari pihak analis pembiayaan rutin follow up RM untuk nantinya pihak RM menyampaikan kembali kepada nasabah agar secepatnya dapat dilengkapi dan diselesaikan.

HASIL WAWANCARA II

Hari/ Tanggal :Jumat/22 Desember 2023

Durasi waktu wawancara : 60 menit

Narasumber : A. Siddiq Al Faqih

Jabatan : *Relationship Manager SME*

1. Apa produk pembiayaan SME yang paling banyak diminati oleh nasabah dan apa alasannya?

Produk SME paling banyak diminati nasabah mungkin refinance, soalnya fleksibel dari penggunaan dana nya.

2. Apakah produk ini mengalami peningkatan jumlah penyaluran pembiayaan?

Produk ini dari tahun ke tahun cukup mengalami peningkatan, soalnya banyak nasabah yang memang menjadi target kita di Jogja ini seperti yayasan dan lainnya.

3. Apa saja kekuatan yang dimiliki produk iB Muamalat *Asset Refinance*?

Kekuatan produk karena lebih fleksibel dari produk lain, bisa dipakai untuk modal kerja, investasi, reimburse juga take over

4. Apa kelemahan dari produk iB Muamalat *Asset Refinance* jika dibandingkan produk SME lainnya?

Kelemahan produk ini dari jangka waktu, soalnya maksimal 5 tahun, kalau produk SME lain seperti produk murabahah bisa sampai 10 tahun. Plafon juga maksimal 70% dari nilai objek akad, tapi kalau produk yang pakai akad murabahah maksima 80% dari nilai objek akad.

5. Apakah pembiayaan yang telah direalisasikan berdampak positif kepada nasabah?

Pembiayaan berdampak positif, soalnya nasabah yang mengajukan pasti tujuannya untuk memperluas dan mengembangkan usahanya. Kita juga maintenance nasabah secara berkala dengan melakukan kunjungan untuk silaturahmi dengan nasabah.

6. Apakah persyaratan administrasi pembiayaan SME sama dengan pembiayaan konsumen?

Persyaratan sebenarnya sama, identitas, legalitas, laporan keuangan, tapi kalau SME lebih banyak dan lebih rumit. Penanggung jawab saja minimal 3 orang seperti komisaris, bendahara dan sekretaris, laporan keuangan juga harus audited, dan persyaratan lainnya.

7. Apa saja kendala yang dihadapi nasabah ketika proses pengajuan pembiayaan? Kendala ketika pengajuan ada kalanya terdapat dokumen yang belum dapat dilengkapi karena alasan tertentu sampai proses pencairan, atau kita sebutnya *To Be Obtained (TBO)* seperti laporan keuangan yang seharusnya audited belum audited, legalitas usaha yang masih proses, dan lainnya. Namun TBO tersebut ada jangka waktu tertentu kapan batas maksimal nasabah harus menyerahkan ke bank, dan itu jangka waktunya berbeda tergantung dokumennya apa.

8. Bagaimana kondisi kolektibilitas nasabah pembiayaan SME?

Kolektibilitas SME aman, gaada yang telat, kemampuan bayar/Debt Service Coverage Ratio (DSCR) juga aman. Soalnya kita juga rutin maintenance nasabah.

9. Apakah Bank Muamalat bekerja sama dengan pihak eksternal yang terkait dalam pemenuhan syarat pengajuan pembiayaan nasabah?

Kita kerjasama dengan pihak eksternal seperti develover, vendor dan lembaga lainnya untuk memenuhi kebutuhan nasabah dan bank dalam proses pengajuan.

10. Apakah proses pengajuan sampai pencairan pembiayaan SME memerlukan waktu yang lama?

Waktunya tergantung pemenuhan syarat-syaratnya sebenarnya, soalnya syaratnya kan cukup banyak jadi perlu kita terus follow up ke nasabah juga. Kalau persyaratan sudah lengkap kita bisa proses langsung dan cepat karena sesuai prosedur Service Level Agreement (SLA), dimana SLA mulai dari inisiasi ke nasabah sampai pencairan pembiayaan ada jangka waktunya masing-masing.

11. Apakah prosedur pengajuan yang telah ditentukan banyak ditemukan hambatan?

Hambatan mungkin dari pemenuhan persyaratan administratif karena cukup banyak, jadi kita harus terus follow up nasabahnya.

12. Bagaimana cara mengatasi kendala yang dihadapi nasabah saat proses pengajuan?

Kami dari pihak RM rutin follow up, soalnya kita yang berhubungan langsung dengan nasabah, dan sebisa mungkin dengan kendala persyaratan yang rumit jangan sampai membuat nasabah ragu untuk mengajukan pembiayaan.

HASIL WAWANCARA III

Hari/ Tanggal :Jumat/22 Desember 2023

Durasi waktu wawancara : 60 menit

Narasumber : Rizki Ilham

Jabatan : Senior *Relationship Manager* SME

1. Apa produk pembiayaan SME yang paling banyak diminati oleh nasabah dan apa alasannya?

Produk SME banyak yang dipilih nasabah, tergantung tujuannya apakah ingin menambah modal usaha atau untuk keperluan investasi seperti pengadaan alat. Produk SME banyak sebenarnya, tapi biasanya yang banyak digunakan properti bisnis atau refinance.

2. Apakah produk ini mengalami peningkatan jumlah penyaluran pembiayaan?

Produk ini mengalami peningkatan, soalnya kita juga di target dan Alhamdulillah target dapat tercapai.

3. Apa saja kekuatan yang dimiliki produk iB Muamalat *Asset Refinance*?

Kekuatan produk karena fleksibel dari penggunaan dananya, jadi untuk berbagai tujuan bisa pakai ini, bahkan jika produk lain tidak bisa cover maka bisa pakai produk refinance ini.

4. Apa kelemahan dari produk iB Muamalat *Asset Refinance* jika dibandingkan produk SME lainnya?

Kelemahan produk dari jangka waktu yang lebih singkat jika dibandingkan produk SME lainnya.

5. Apakah pembiayaan yang telah direalisasikan berdampak positif kepada nasabah?

Pembiayaan tentu berdampak positif, banyak nasabah yang reimburse kembali pembiayaannya. Kita juga rajin maintenance kepada nasabah agar lebih dekat dengan nasabah.

6. Apakah persyaratan administrasi pembiayaan SME sama dengan pembiayaan konsumen?

Persyaratannya tentu berbeda, karena ini non perorangan dan penanggung jawab tidak hanya satu orang, tapi biasanya oleh komisaris, sekretaris dan bendahara. Kemudian syarat administrasi lainnya seperti legalitas, laporan keuangan dan lainnya.

7. Apa saja kendala yang dihadapi nasabah ketika proses pengajuan pembiayaan?
Kendala ketika ada syarat pengajuan yang belum terpenuhi sehingga saat pencairan ada persyaratan yang belum bisa dilengkapi kita sebutnya TBO, tapi kita rutin follow up karena itu tanggung jawab kami sebagai RM.
8. Bagaimana kondisi kolektibilitas nasabah pembiayaan SME?
Kolektibilitas SME alhamdulillah sejauh ini semuanya aman, lancar dan tidak ada yang bermasalah karena kami rutin maintenance.
9. Apakah Bank Muamalat bekerja sama dengan pihak eksternal yang terkait dalam pemenuhan syarat pengajuan pembiayaan nasabah?
Iya betul, kita tentunya kerja sama dengan pihak eksternal untuk pemenuhan persyaratan dan proses lainnya yang dibutuhkan nasabah dan bank ketika pengajuan.
10. Apakah proses pengajuan sampai pencairan pembiayaan SME memerlukan waktu yang lama?
Waktunya tergantung pemenuhan dokumen persyaratan pengajuannya. Jika cepat maka prosesnya juga cepat.
11. Apakah prosedur pengajuan yang telah ditentukan banyak ditemukan hambatan?
Hambatan biasanya dari pemenuhan persyaratan administratif karena cukup banyak sehingga harus terus follow up kepada nasabah.
12. Bagaimana cara mengatasi kendala yang dihadapi nasabah saat proses pengajuan?
Kami sebagai RM aktif melakukan follow up kepada nasabah untuk mempercepat proses pengajuannya..

SURAT KETERANGAN RISET



Yogyakarta, 1 Maret 2024

SURAT KETERANGAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

No : 002/BMI-YK/III/2024

Assalamu'alaikum warrahmatullahi wabarakatuh

Dengan ini kami memberikan keterangan bahwa :

Nama : Maya Nur Oktaviani
NIM : 20213037
Program Studi : Prodi Analisis Keuangan
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Indonesia

Yang bersangkutan **benar** telah melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Yogyakarta mulai dari tanggal **18 September 2023/1 Maret 2024**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Bank Muamalat Indonesia, Tbk
KC Yogyakarta



Moch Galih Setyawan
Branch Operation Service Manager

SURAT KETERANGAN HASIL PINDAI UJI KEMIRIPAN NASKAH



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 883087, 885376;
F. (0274) 882589
E. fe@uii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 658/Ka.Div/10/Div.PP/V/2024

Bismillahirrahmaanirrahim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Maya Nur Oktaviani**
 Nomor Mahasiswa : **20213037**
 Dosen Pembimbing : **Dra. Indah Susantun, M.Si**
 Program Studi : **Analisis Keuangan**
 Judul Karya Ilmiah : **Efektivitas Penyaluran Pembiayaan *Asset Refinance*
 Segmen *Small Medium Enterprise* (SME) Pada Bank
 Muamalat Indonesia Kantor Cabang Yogyakarta**
 Nomor Hp : **081224715532**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **2% (dua persen)** sesuai aturan batas minimal dinyatakan lolos yang diberlakukan di Universitas Islam Indonesia yaitu sebesar 20% (dua puluh persen).

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 21 Mei 2024

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,



Stwardi, S.IP., M.IP.



RIWAYAT HIDUP



- Nama lengkap : Maya Nur Oktaviani
 Tempat dan tanggal lahir : Ciamis, 19 Oktober 2001
 Alamat : Dusun Kopeng, RT 04, RW 04, Desa Karangpari,
 Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis, Jawa barat
 Nomor telepon : 081224715532
 E-mail : mayaoktavianiviani@gmail.com
 Riwayat pendidikan : SMK Negeri 1 Ciamis
 SMP Negeri 1 Sukadana
 Pengalaman organisasi : UII Excellent Community
 Himpunan Mahasiswa Sarjana Terapan FBE UII
 Prestasi : Pendanaan PKM-K Kemendikbud (2023)
 Best International Innovation INDES (2023)
 Silver medal INDES (2022)
 Juara 3 LKTI Universitas Negeri Malang (2022)
 Juara 3 PKM-K FBE UII (2022)
 Juara 1 PKM-GFT UII (2022)
 Juara 3 Olimpiade Vokasi Indonesia (2021)
 Juara 2 Call for Paper International ISM (2021)
 Juara 1 LKTI Universitas Airlangga (2021)
 Juara 1 PKM-K FBE UII (2021)
 Top 10 Chatbot competition Universitas Indonesia (2021)

LAMPIRAN

Lampiran 1. 1: Formulir Permohonan Pembiayaan SME

Bank Muamalat		FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN SME				
						
Ditisi oleh Bank	No	Code Cabang	Bulan	Tahun		
No Form Permohonan						
Cabang						
Nama RM						
Sumber	<input type="checkbox"/> Walk in	<input type="checkbox"/> Referral (Top Up)	<input type="checkbox"/> Solisit			
Nama Grup						
Kebutuhan Pembiayaan						
Tujuan					
Jumlah Pengajuan					
Jangka Waktu					
Informasi Usaha Nasabah						
Nama					
Bidang Usaha					
Alamat Usaha					
Lama Usaha beroperasi					
Lama Usaha dilokasi saat ini					
Telepon & HP					
Status kepemilikan tempat usaha	<input type="checkbox"/> Milik Sendiri	<input type="checkbox"/> Milik keluarga	<input type="checkbox"/> Sewa	<input type="checkbox"/> Milik orang lain		
Pendiri Bisnis usaha	Nasabah Perorangan		Nasabah Perusahaan			
	<input type="checkbox"/> Diri Sendiri	<input type="checkbox"/> Suami / Istri	<input checked="" type="checkbox"/> Pemegang saham/ Manajemen Inti sendiri	<input type="checkbox"/> Suami / Istri dari Pemegang saham	<input type="checkbox"/> Orang Tua/ keluarga dari pemegang saham	
	<input type="checkbox"/> Orang Tua/ keluarga	<input type="checkbox"/> Lainnya	<input type="checkbox"/> Lainnya			
Nama	Nomor KTP	% Saham	Alamat	Jabatan	Umur (th)	Bergabung sejak (th)
Informasi Supplier dan Buyer						
Daftar Supplier (harap mencantumkan minimal 3 supplier utama dengan prosentase transaksi minimal 25% dari pembelian)						
Nama Supplier	Alamat	Jenis Usaha	Nama Contact Person	Nomor Telpon		
Apakah produk yang dibeli dari supplier dapat dengan mudah digantikan oleh supplier lain tanpa mempengaruhi usaha? (Ya/Tidak)						
Jika Ya, sebutkan nama supplier						
Daftar Buyer (harap mencantumkan minimal 3 buyer utama dengan prosentase transaksi minimal 25% dari penjualan)						
Nama Buyer	Alamat	Jenis Usaha	Nama Contact Person	Nomor Telpon		

Lampiran 1. 2: Dokumentasi Kegiatan Wawancara

