

Pembentukan Akun *Refinancing* terhadap Nasabah Bermasalah yang Berpotensi pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah

HERLINA

Institut Agama Islam Alquran Al Ittifaqiah
Jln. Lintas Timur KM. 36 Indralaya Ogan Ilir Sumatera Selatan Telp. (0711) 580793
E-mail : Herlinaherman26@gmail.com (korespondensi)

Submit : 2023-02-04

Review : 2023-03-15

Publish : 2023-05-26

Abstract: The phenomena that has so far emerged is that financial institutions, particularly Islamic banking, have not offered the proper solutions for problem-financing consumers. As a result, these customers have decreased, which has led to the demise of existing enterprises. This research attempts to accept and revive troublesome customers who have good commercial potential in order to prevent takeover by rival banks. A qualitative approach with a descriptive degree of explanation was chosen as the research methodology in this study. By processing observational data, linked interviews, and comparisons with various relevant and accurate theories and examples, data collecting, collection, and analysis approaches were carried out concurrently. The research's findings indicate that banks should develop new products that can serve as a solution to or a means of avoiding problems already in existence because of the intense competition in the finance market. The best product innovation to address this issue is the creation of a refinancing account. the creation of a new account that can handle both potential clients from other financial institutions and current troublesome customers. To make this refinancing account more effective and targeted in improving the welfare of customers in particular and society in general, various training, reward and punishment systems, as well as periodic evaluations, are required. The main objective of sharia is to assist one another in overcoming obstacles.

Keywords: *Establishment, Refinancing Accounts, Troubled Customers, Potential*

Kondisi kebutuhan saat ini menyebabkan masyarakat semakin tergantung terhadap pembiayaan. Hal ini terlihat dengan semakin meluasnya kebutuhan hidup mengikuti arus perkembangan zaman karena meningkatnya perkembangan teknologi di Indonesia. Gejolak ini menimbulkan banyaknya minat masyarakat terhadap penggunaan pembiayaan atau pinjaman pada Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB). Pembiayaan atau pinjaman tersebut dimaksudkan untuk menambah dan memperluas usaha, yang diarahkan dalam bentuk penyediaan dana, barang dan modal (Wiwoho, 2014).

Meskipun lembaga pembiayaan merupakan lembaga keuangan bersama-sama dengan lembaga perbankan, namun dilihat dari padanan istilah dan penekanan usahanya antara lembaga pembiayaan dan lembaga keuangan berbeda. Lembaga pembiayaan ini memiliki kegiatan usahanya

yang lebih menekankan pada fungsi pembiayaan, yaitu dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat (Nurhadi, 2018).

Adapun lembaga keuangan menjalankan usahanya di bidang keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan konsumtif, dengan demikian istilah lembaga pembiayaan lebih sempit pengertiannya dibandingkan dengan istilah lembaga keuangan. Lembaga pembiayaan adalah bagian dari lembaga keuangan (Ulpah, 2020).

Lembaga pembiayaan yang kegiatan usahanya lebih menekankan pada fungsi pembiayaan, yaitu dalam bentuk dana atau barang modal dengan tidak menarik dana langsung dari masyarakat. Persaingan pada lembaga pembiayaan menyebabkan masing-masing lembaga

membuat sistem yang sederhana untuk lebih menarik masyarakat menjadi konsumen, baik dalam menawarkan produk maupun persaingan suku bunga untuk meningkatkan pelayanan dan penyediaan fasilitas kemudahan yang diadakan oleh lembaga pembiayaan. Masyarakat biasanya lebih menyukai suatu produk pelayanan yang memiliki aspek legalitas (Ana & Zunaidi, 2022).

Regulasi mengenai bank syariah tertuang dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum dan Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Simal, 2019).

UU tersebut merupakan perubahan dari UU no. 10 tahun 1988 yang pada tahun tersebut dianggap memberikan landasan hukum yang lebih kuat dan kesempatan yang lebih luas bagi pengembangan perbankan syariah. Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak surplus dengan pihak deposit mempunyai sedikitnya 2 fungsi, yaitu pengumpulan dan penyaluran dana (Aziz & Kornitasari, 2017).

Penyaluran dana yang terdapat di bank konvensional dengan bank syariah mempunyai perbedaan yang esensial, baik dalam hal nama, akad maupun transaksinya. Dalam perbankan konvensional penyaluran dana ini dikenal dengan nama kredit sedangkan diperbankan syariah adalah pembiayaan (Masruron & Safitri, 2021).

Berbeda dengan pengertian kredit yang mengharuskan debitur mengembalikan pinjaman dengan pemberian bunga kepada bank, maka pembiayaan berdasarkan prinsip syariah pengembalian pinjaman dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Pembiayaan merupakan aktifitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha bank. Sebaliknya bila pengelolaannya tidak baik akan

menimbulkan permasalahan dan berhentinya usaha bank (Basrowi & Julianas, 2020).

Prinsip ekonomi Islam saat ini berkembang pesat ditandai dengan semakin banyaknya lembaga keuangan baik sektor perbankan maupun non perbankan berbasis syariah di Indonesia, Setidaknya lembaga keuangan syariah di dunia tak terkecuali di Indonesia mempunyai 2 (dua) permasalahan yang harus segera dicarikan pemecahannya, antara lain (Madjid, 2018):

1. Kurangnya efisiensi penanganan produk pembiayaan yang bermasalah namun nasabah memiliki usaha yang berpotensi.
2. Kurangnya inovasi produk pembiayaan sehingga tawaran kepada masyarakat terbatas
3. Kurangnya tanggap dalam penanganan pembiayaan terhadap nasabah yang bermasalah yang merupakan salah satu aset perusahaan sehingga tidak menerapkan ketentuan syariah yang intinya musyawarah dan mufakat.

Pada tahun 2013, dengan ditetapkannya Fatwa Dewan Syariah Nasional No., 89/DSN-MUI/XII/2013 tentang pembiayaan ulang (*Refinancing*), tidak sedikit lembaga keuangan syariah menawarkan produk ini. Dengan adanya tambahan produk keuangan syariah berupa *Refinancing* Syariah diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah di Indonesia (Kania et al., 2018).

Pembiayaan ulang (*Refinancing*) adalah pemberian fasilitas pembiayaan baru bagi nasabah baru atau nasabah yang belum melunasi pembiayaan sebelumnya, berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan ulang syariah mencakup dua keadaan :

1. Pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang telah memiliki aset sepenuhnya, dan
2. Pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang telah menerima

pembiayaan yang belum dilunasinya (nasabah lama).

Pembiayaan ulang (*refinancing*) boleh dilakukan lembaga keuangan syariah (Assidiq, 2022). PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah merupakan lembaga keuangan syariah memiliki sistem usaha menggunakan *refinancing*, namun penanganannya belum berlaku secara tanggap dan keseluruhan kepada nasabah lama (*existing customer*) terutama yang bermasalah yang berpotensi. *Refinancing* belum banyak dikenal kalangan masyarakat karena masih bersifat hanya permintaan nasabah.

Pengembangan produk *Refinancing* dalam suatu akun sehingga merupakan produk andalan yang dapat menjawab persaingan antara lembaga keuangan syariah dan menanggulangi pembiayaan bermasalah terutama yang berpotensi (Suci Aprilliani Utami³ A. Jajang W. Mahri, 2, 2019).

Dalam konteks pembangunan ekonomi umat, keberadaan dan kehadiran lembaga bisnis seperti lembaga keuangan syariah adalah mutlak adanya. Sebab perbankan bertindak sebagai perantara (*intermediary*) antara unit penawaran (*supply*) dengan unit permintaan (*demand*) (Sulistiyowati, 2021). Disinilah diperlukan proses pencatatan dan pelaporan semua transaksi dan kegiatan muamalah yang dilakukan unit bisnis. Oleh karena itu diperlukan sistem akuntansi yang sesuai (relevan). Sehubungan itu perlu adanya proses akuntansi.

Proses akuntansi ini tidak saja akan mempengaruhi perilaku manajemen, pemegang saham, karyawan dan masyarakat sekelilingnya, tetapi juga organisasi yang bersangkutan. Namun demikian, ini bukan berarti bahwa bentuk organisasi adalah faktor satu-satunya yang dapat mempengaruhi bentuk akuntansi. Faktor-faktor lain seperti sistem ekonomi, sosial, politik, peraturan perundang-undangan, kultir, persepsi dan nilai yang berlaku dalam masyarakat mempunyai pengaruh besar terhadap bentuk akuntansi.

Hal ini membentuk bahwa akuntansi adalah sebuah entitas informasi yang tidak bebas nilai (Chaled & Sarumpaet, 2019).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tingkat eksplanasi deskriptif dan termasuk *field research*. Pengambilan, pengumpulan dan analisis data dilakukan secara bersamaan dengan melakukan wawancara, observasi dan uji lapangan terhadap beberapa kasus riil yang didukung berbagai referensi yang tepat dan relevan. Dalam berbagai referensi yang digunakan terdapat teori lensa dan teori perspektif yang berfungsi membantu peneliti untuk membuat pertanyaan penelitian, membantu dalam mengumpulkan dan menganalisa data. Peneliti sebagai instrumen kunci dalam penelitian ini dengan segala kemampuan mengorganisasikan semua data lapangan dan beberapa teori sebagai sumber referensi. Tipe strategi penemuan penelitian tergolong studi kasus. Dalam konteks penelitian ini, peneliti mendeskripsikan dengan cara menampilkan fenomena tanpa adanya praduga konseptual. Dalam penelitian ini berupaya untuk memahami makna dari suatu peristiwa, kejadian dan interaksi orang. Tempat penelitian dilaksanakan di PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah. Analisis dilakukan berulang-ulang sampai data jenuh untuk memperoleh kredibilitas data. Keakuratan, keabsahan dan kebenaran data yang dikumpulkan dan dianalisis dari awal penelitian menentukan kebenaran dan ketepatan hasil penelitian sesuai masalah dan fokus penelitian.

HASIL

Kegiatan usaha PT. BRI Syariah semakin kokoh setelah ditanda tangani Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Untuk melebur ke dalam PT. BRI Syariah pada tanggal 19 Nopember 2008 yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penanda tangan yang bernilai strategis

sebagai bentuk dukungan nyata induk perusahaan kepada kegiatan operasional PT. BRI Syariah (PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah, n.d.).

Berdasarkan surat No. 001/BRIS/DPS/01/2016 tanggal 4 Januari 2016 dan surat No. 001/BRIS/DPS/01/2015 tanggal 20 Januari 2015, masing-masing untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dan 2014, Dewan Pengawas Syariah (DPS) BRI Syariah menyatakan secara umum aspek syariah dalam operasional dan produk PT. BRI Syariah telah mengikuti fatwa dan ketentuan syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) serta opini syariah dari DPS.

Perusahaan ini berkeyakinan bahwa masyarakat, baik nasabah maupun para pemangku kepentingan, berkontribusi besar pada pertumbuhan dan perkembangan perusahaan. Karena itu, operasional bisnis dan aktivitas sosial merupakan dua kegiatan yang *dating* dari visi yang sama dan saling melengkapi. Berdasarkan kesadaran tersebut, program tanggung jawab sosial perusahaan merupakan bagian yang penting dan menyatu dari strategi korporasi jangka panjang yang dijalankan oleh perusahaan.

PT. BRI Syariah telah memiliki visi, misi dan nilai-nilai budaya kerja sebagai landasan terciptanya budaya unggul perusahaan dan menjaganya agar tetap fokus pada tujuan yang ingin dicapai.

Visi menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna, sedangkan misi PT. BRI Syariah adalah:

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan

menghadirkan ketentraman pikiran.

Dari sisi kinerja operasional dan layanan perusahaan terus mengembangkan daya jangkauan layanan kepada nasabah. Peningkatan itu dilakukan melalui pengembangan produk dan jasa bank serta pengembangan jaringan kantor pelayanan. Selain itu diadakannya inovasi produk dan peningkatan jumlah kantor yang dapat dinikmati masyarakat.

Untuk merebut peluang di tahun mendatang, perusahaan harus bersiap dengan kondisi persaingan yang makin ketat. Perusahaan harus terus mengupayakan menjaga kinerja yang baik, mengembangkan produk dan layanan yang inovatif dan makin kompetitif serta diminati oleh nasabah. Salah satu potensi besar yang akan terus dikembangkan adalah bisnis di segmen mikro. Di bidang usaha mikro, potensi perusahaan untuk mengembangkan bisnis ini sangat besar baik dari sisi pembiayaan maupun sisi pendanaan.

Ekspansi pembiayaan retail diimbangi dengan terus memperhatikan prinsip kehati-hatian guna menghindari terjadinya peningkatan angka pembiayaan bermasalah terutama dalam situasi ekonomi yang menunjukkan tanda-tanda pelemahan seperti yang terjadi saat ini. Keputusan untuk menjalin suatu kemitraan tentunya didasarkan atas evaluasi kelayakan terhadap sektor usaha yang dibiayai serta pemilihan mitra yang capable, berpengalaman dan memiliki reputasi yang baik sesuai analisa bank.

Strategi yang diterapkan dalam rangka pencapaian target kinerja pembiayaan kemitraan diantaranya :

1. Fokus pengembangan ke nasabah *existing* dengan *track record* dan potensi yang baik.
2. Pengembangan pembiayaan modal kerja maupun investasi kepada Koperasi Karyawan dan Korporasi.
3. Meningkatkan disiplin administrasi dan *monitoring* pembiayaan di seluruh unit kerja
4. Pengembangan ke nasabah non *Multifinance*.

Strategi yang digunakan mencakup penyeleksian yang ketat terhadap nasabah komersial berdasarkan *How Your Customer* dan dengan memprioritaskan ekspansi pembiayaan kepada nasabah yang ada dan telah menunjukkan catatan pengembalian pinjaman yang baik. Strategi ini didukung dengan pemantauan yang lebih ketat lagi terhadap pembiayaan yang telah disalurkan untuk menahan munculnya *Non Performing Financing* (NPF)/Pembiayaan Bermasalah. Akibat tekanan ekonomi yang terjadi saat ini. Salah satu jalan terbaik yang dilakukan terhadap nasabah pembiayaan yang bermasalah berpotensi adalah dengan melakukan *Refinancing*. Hal ini juga berlaku untuk nasabah di luar bank yang dianggap memiliki potensi usaha yang baik dan dilakukan pembinaan secara berkelanjutan. Cara yang dilakukan dengan membentuk akun *Refinancing* tersendiri untuk memudahkan dalam memantau dan membina dalam pembiayaan.

Terdapat 4 (empat) jenis pembiayaan utama yang di pasarkan di PT. BRI Syariah yaitu Murabahah, Mudharabah, Musyarakah dan Qard. Permasalahan yang selalu menjadi momok dalam dunia perbankan adalah pembiayaan bermasalah. Kondisi ini menimbulkan permasalahan berantai dalam pelaksanaan operasional perbankan. Dalam situasi perekonomian yang semakin memburuk saat ini, timbul banyaknya nasabah bermasalah dalam pembiayaan, sehingga dalam mengatasinya perlu penanganan dan pembinaan tanpa ada solusi yang tepat. Dengan adanya kondisi perekonomian yang makin hari tidak menentu ini, diharapkan adanya solusi atau jalan keluar untuk menekan *Non Performing Financing* (NPF) dengan memberikan fasilitas pinjaman.

Langkah yang tepat adalah tetap melakukan pembinaan terhadap nasabah bermasalah yang telah ada yaitu *refinancing*. Pembentukan akun *refinancing* terhadap nasabah bermasalah terutama yang berpotensi adalah sangat tepat dan merupakan *win win solution*. Akun *refinancing* dapat menampung juga nasabah

dari bank lain yang dinilai memiliki potensi usaha dan pendapatan yang cukup baik dan dapat dikembangkan.

PEMBAHASAN

Akun atau rekening dalam akuntansi adalah alat pengikhtisaran yang paling dasar dalam akuntansi. Alat ini adalah suatu catatan rinci dari semua perubahan yang terjadi di dalam *assets, liabilities* atau *owner's equity* selama satu periode tertentu, agar mudah mencari informasi, maka akun tersebut dikelompokkan ke dalam suatu buku tersendiri yang disebut buku besar (*ledger*) yaitu buku yang berisi kumpulan akun-akun. Akun merupakan tempat mencatat transaksi keuangan yang mempengaruhi keseimbangan harta, utang dan modal. Akun dibedakan menjadi dua yaitu akun riil dan akun nominal. Akun riil merupakan jenis akun yang tercatat di neraca seperti harta, utang dan modal. Akun nominal merupakan akun tercatat di laporan laba dan rugi, seperti pendapatan dan beban.

Akun harta

Harta atau aktiva merupakan sumber daya ekonomi yang dimiliki perusahaan untuk melaksanakan kegiatan usaha sekarang dan akan datang. Harta dapat dibedakan sebagai berikut :

1. Harta lancar adalah harta yang memiliki tingkat likuiditas tinggi dan umur pemakaiannya kurang dari satu tahun.
2. Harta tetap adalah harta yang berwujud dan memiliki umur ekonomis lebih dari satu tahun
3. Harta tidak berwujud adalah harta yang secara kasat mata tidak bisa dilihat, tetapi memiliki nilai ekonomi
4. Investasi jangka panjang adalah harta perusahaan yang berupa surat-surat berharga.

Akun utang

Utang atau kewajiban merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan usaha perusahaan. Utang dapat dibedakan menjadi :

1. Utang lancar adalah kewajiban yang harus dibayar perusahaan dalam jangka waktu kurang dari satu tahun
2. Utang jangka panjang adalah kewajiban yang harus dibayar perusahaan dalam jangka waktu lebih dari satu tahun

Akun modal

Modal merupakan kekayaan dari pemilik atas sebagian harta perusahaan. Pencatatan modal pada akuntansi diikuti dengan nama pemilik modal.

Akun pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh perusahaan atas kegiatan usahanya. Pendapatan dibedakan menjadi pendapatan usaha dan pendapatan diluar usaha. Pendapatan usaha adalah pendapatan yang diperoleh berkaitan dengan kegiatan usaha. Pendapatan diluar usaha adalah pendapatan yang diperoleh atas kegiatan diluar usaha.

Akun beban

Beban merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan karena menjalankan kegiatan usaha. Beban dibedakan menjadi beban usaha dan beban diluar usaha. Beban usaha adalah biaya yang dikeluarkan akibat menyelenggarakan kegiatan usaha. Biaya diluar usaha adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan karena melakukan kegiatan di luar usaha.

Refinancing adalah mengganti suatu pinjaman yang telah dimiliki dengan pinjaman lain. Hal ini dapat terjadi dengan pemberi pinjaman yang sekarang atau dapat berpindah pada pemberi pinjaman yang lain. Secara umum pengertian *refinancing* adalah pengajuan pembiayaan yang dilakukan nasabah dengan menjaminkan aset yang dimiliki. Para nasabah dapat memanfaatkan *refinancing* sebagai kebutuhan .

Ada beberapa syarat yang wajib diikuti agar dana untuk memenuhi kebutuhan dapat segera dicairkan oleh pihak bank. Sebelum menjaminkan aset dipastikan tujuan utama dalam mengajukan *refinancing* adalah murni memenuhi kebutuhan bukan

untuk hal yang konsumtif.

Cara mendapatkan *refinancing* adalah :

- a. Minimal memiliki rumah yang berusia lebih kurang satu tahun
- b. Mendatangi bank untuk mengajukan pendanaan ini
- c. Bank akan melakukan survei kembali terhadap properti dan menilai kembali harga properti
- d. Melampirkan persyaratan administratif yang telah ditentukan pihak bank
- e. Biasanya letak jaminan dan usaha berada sekota dengan pihak Penghasilan memadai dan memenuhi persyaratan, biasanya seperti bankiga dari penghasilan bersih merupakan angsuran per bulan atau kewajiban per bulan
- f. Memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku di bank.

Kelebihan *refinancing* :

- a. Pada umumnya memiliki tingkat margin yang lebih rendah sehingga kewajiban perbulan menjadi lebih ringan
- b. Dapat mengembangkan usaha dan menambah properti lainnya
- c. Bebas penalti jika melakukan pelunasan sebagian atau seluruh sebelum akhir masa pembiayaan.

Kekurangan *refinancing* :

- a. Penggunaan dana tidak ditujukan untuk kepentingan konsumtif tetapi lebih ke arah perputaran modal dan investasi.
- b. Fluktuatif margin.

Dengan adanya pembentukan akun *refinancing* ini maka akan menjawab permasalahan yang ada di dunia perbankan dan para nasabah serta calon nasabah yang membutuhkan pembiayaan. Adapun tujuan dari pembentukan akun ini juga merupakan inovasi dalam pembiayaan syariah dengan azas saling tolong menolong dengan menebar banyak manfaat. Hal ini juga menepis adanya anggapan bahwa selama ini dunia perbankan hanya menampung calon nasabah yang current/lancar, sedangkan

nasabah yang bermasalah dibiarkan terpuruk tanpa ada solusi yang tepat guna.

Langkah-langkah pembentukan akun *refinancing* nasabah bermasalah yang berpotensi adalah sebagai berikut :

1. Melakukan pendataan ulang terhadap nasabah ,terutama berkenaan dengan usaha dan prospek.
2. Menilai ulang jaminan.
3. Melaksanakan analisa resiko dan aspek syariah
4. Setelah terjadi kesepakatan di komite pembiayaan dan dikeluarkan persetujuan maka dilakukan akad pembiayaan
5. Jika ketentuan biaya administrasi telah selesai, maka data nasabah dimasukkan ke dalam jenis akun *refinancing*. Pembentukan akun *refinancing* dilakukan oleh bagian operasional bank.
6. Transfer dana baru dapat dilakukan ke nasabah yang bersangkutan.
7. Monitor terhadap nasabah yang bermasalah ini langsung dari akun ini.
8. Penanganan dan pembinaan purna akad akan lebih terarah dengan adanya pembentukan akun *refinancing* untuk nasabah-nasabah yang bermasalah.

Dari hasil wawancara dan observasi di lapangan terhadap 50 nasabah yang bermasalah, dapat dirangkum bahwa perlu adanya solusi atau jalan keluar dari permasalahan yang ada. Adapun rata-rata permasalahan yang timbul karena :

1. Usaha mengalami penurunan permintaan
2. Harga bahan baku naik sehingga mempengaruhi proses produksi, namun harga barang cenderung tetap karena kondisi pasar lesu untuk menerima kenaikan harga barang dari produsen.
3. Nasabah memiliki tagihan macet dan tidak terbayarkan.
4. Kondisi pasar cenderung semakin menurun untuk melakukan ekspansi.

Dengan kondisi tersebut diatas, para nasabah yang masih berpotensi tetap bertahan dalam pasar dan sumber daya yang

ada, perlu dilakukan bantuan pendanaan serta pengarahan prospek usaha. Untuk memudahkan pengawasan atau monitoring terhadap para nasabah bermasalah ini maka dibentuk suatu akun *refinancing*

Penulis juga mengajukan wawancara dengan 23 orang karyawan yang berkenaan dengan operasional dan pembiayaan tentang pembentukan akun *refinancing* ini dan hasilnya sebanyak 21 orang menyetujui adanya pembentukan akun ini, dengan alasan secara syariah bahwa lembaga keuangan bank harus berpedoman kepada saling tolong menolong dalam kesulitan dan untuk mempermudah monitor terhadap transaksi nasabah ini sangat perlu dibentuk akun khusus.

Alur Pembentukan akun *refinancing*:

1. Data nasabah yang telah disetujui komite pembiayaan diserahkan kepada bagian operasional bank
2. Nasabah melakukan penyetoran biaya administrasi ke bagian operasional/teller dan selanjutnya melaksanakan akad pembiayaan
3. Setelah ada pemberitahuan dari bagian akad bahwa nasabah telah melaksanakan akad maka bagian operasional melakukan input data nasabah pada akun *refinancing*.
4. Transfer dana dapat dilakukan.
5. Pembayaran angsuran nasabah setiap bulannya melalui akun ini.

Pembentukan akun *refinancing* dirancang untuk mempermudah pengawasan terhadap transaksi nasabah dan juga dapat mengarahkan nasabah yang sudah *current* atau lancar ke jenis pembiayaan yang lain sehingga dapat meningkatkan target pembiayaan cabang.

Dari analisis pembentukan akun *refinancing* ini menunjukkan bahwa :

1. Perlu adanya pelatihan khusus untuk bagian operasional dalam membuat dan mengakses akun ini.
2. Perlu adanya evaluasi terhadap setiap transaksi nasabah yang bermasalah yang melakukan *refinancing*.

3. Evaluasi terhadap penguasaan karyawan dalam memasarkan produk *refinancing* ini kepada nasabah *existing* dan masyarakat.
4. Adanya program *reward* dan *punishment* terhadap karyawan di bagian operasional, pemasaran dan pembiayaan berkenaan dengan launchingnya akun ini.
5. Adanya reward terhadap nasabah yang sudah menjadi *current*/lancar dengan penawaran peningkatan *plafond* pinjaman atau jenis pembiayaan lainnya.
6. Adanya pembinaan dan pengarahan kepada nasabah yang masih kesulitan dalam pembayaran angsuran. Perlu adanya *monitoring* intensif sehingga terjalin komunikasi dua arah antara nasabah dan bank.

Dalam penelitian ini memiliki implikasi pada pembentukan akun *refinancing* yakni membina nasabah bermasalah yang telah ada (*existing*) dan membantu masyarakat yang tidak terbantu di lembaga keuangan lainnya maka inovasi pembentukan akun *refinancing* ini menjadi salah satu jalan keluarnya, sehingga usaha yang telah ada dapat dipertahankan dan secara perlahan dilakukan pembinaan.

Selama ini *image* lembaga keuangan, baik non bank maupun bank tidak terlalu peduli terhadap keterpurukan nasabah yang bermasalah dalam pembayaran angsuran, padahal mereka sangat memerlukan bantuan pendanaan untuk perputaran roda perekonomian usaha. Ditinjau secara syariah yang berpedoman kepada saling tolong menolong dan musyawarah mufakat maka segala permasalahan pembiayaan dapat secara keseluruhan teratasi. Dengan adanya pembentukan akun *refinancing* untuk nasabah yang bermasalah adalah sangat membantu kembali meningkatkan kesejahteraan nasabah tersebut.

SIMPULAN

Berdasarkan pemaparan hasil dan pembahasan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa:

1. Pembentukan akun *refinancing* untuk nasabah bermasalah yang berpotensi adalah sangat perlu dilakukan untuk efisiensi nasabah yang telah ada menjadi terbina, inovasi produk dari produk yang telah ada di bank syariah dan konvensional serta merupakan daya saing produk.
2. Sebagai sarana jalan keluar dari pembiayaan bermasalah.
3. Peningkatan kesejahteraan masyarakat.
4. Sebagai pemicu inovasi produk yang lain sehingga tujuan syariah terpenuhi.

DAFTAR RUJUKAN

- Ana, D. E., & Zunaidi, A. (2022). Strategi Perbankan Syariah Dalam Memenangkan Persaingan Di Masa Pandemi Covid-19. *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy*, 1(1), 167–188.
- Assidiq, Y. (2022). Sekilas Tentang “Refinancing” Melalui Mekanisme MMQ. *Republika Jakarta*. <https://sindikasi.republika.co.id/berita/rm5khu399/sekilas-tentang-refinancing-melalui-mekanisme-mmq>
- Aziz, N., & Kornitasari, Y. (2017). Analisis Intermediasi Bank Syariah Vs Bank Konvensional Dalam Dual Banking System (Studi Kasus Indonesia). *Jurnal Ilmiah FEB Universitas Brawijaya*, 5(1), 12.
- Basrowi, B., & Julianas, J. (2020). Penerapan Prinsip Syariah Dalam Peyelenggaraan Layanan Pinjam-Meminjam Berbasis Fintech. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6(7), 1521. <https://doi.org/10.20473/vol6iss20197pp1521-1536>

- Chaled, S., & Sarumpaet, S. (2019). EVALUASI PENERAPAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN No. 45 PADA ORGANISASI NIRLABA DI BANDAR LAMPUNG. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 24(1), 1–14.
<https://doi.org/10.23960/jak.v24i1.112>
- Kania, G., Malik, Z. A., & Surahman, M. (2018). Tinjauan Fatwa No . 89 / DSN-MUI / XII / 2013 tentang Refinancing dengan Akad Al- Bai ' Wa Al-Isti ' jar Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Produktif Nasabah di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Setiabudi Bandung. *Prosiding Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 4(1), 126–132.
- Madjid, S. S. (2018). Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2(2), 95–109.
<https://doi.org/10.26618/jhes.v2i2.1618>
- Masruron, M., & Safitri, N. A. A. (2021). Analisis Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia Di Masa Pandemi Covid-19. *Al Birru: Jurnal Keuangan Dan ...*, 1(1), 1–20.
<http://jurnal.iaihnwpancor.ac.id/index.php/albirru/article/view/525>
- Nurhadi, N. (2018). Pembiayaan Dan Kredit Di Lembaga Keuangan. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 1(2), 14–24.
[https://doi.org/10.25299/jtb.2018.vo11\(2\).2804](https://doi.org/10.25299/jtb.2018.vo11(2).2804)
- PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah. (n.d.). Data Perusahaan (Corporate Data). In *Data Perusahaan*.
- Simal, A. H. (Abdul). (2019). Relevansi Fatwa dalam Regulasi Perbankan Syariah sebagai Landasan Operasional Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(2), 157–175.
<https://www.neliti.com/publications/295494/relevansi-fatwa-dalam-regulasi-perbankan-syariah-sebagai-landasan-operasional-pe>
- Suci Aprilliani Utami³ A. Jajang W. Mahri, 2, M. D. P. (2019). Analisis Pembiayaan Refinancing Dan Risiko Pada Akad Musyarakah Mutanaqishah Produk Kepemilikan Rumah (Kpr) Di Perbankan Syariah Kota Bandung. *Iqtishaduna*, 10(Vol 10 No 2 (2019): Desember 2019), 173–203.
<https://journal.uinmataram.ac.id/index.php/iqtishaduna/article/view/1738>
- Sulistiyowati. (2021). Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam. *Wadiah*, 5(2), 38–66.
<https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>
- Ulpah, M. (2020). Konsep Dalam Pembiayaan Perbankan Syariah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020. *Madani Syari'ah*, 3(2), 147–160.
[file:///C:/Users/Acer/Downloads/208-Article Text-297-1-10-20200831.pdf](file:///C:/Users/Acer/Downloads/208-Article%20Text-297-1-10-20200831.pdf)