

PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PADA PERUSAHAAN *FINTECH* PEGADAIAN SYARI'AH

Abstract

**Pury Ganes
Wati,¹
Guntur
Kusuma
Wardana,²
Muhammad Nur
Holis³**

¹ Universitas
Islam Negeri
Maulana Malik
Ibrahim Malang,
email:
puryvaa@gmail.com

² Universitas
Islam Negeri
Maulana Malik
Ibrahim Malang
email:
guntur@uin-malang.ac.id

³ Universitas 17
Agustus 1945
Banyuwangi,
email:
muhammadnh@un-tag-banyuwangi.ac.id

Based on findings in the field, in its transactions Erah.n.id provides online application services and is the first sharia fintech pawnshop in the city and district of Malang. Erah.n.id can also provide free consultations regarding financial problems. Apart from having gone digital, or the application can be done online (website), the process of disbursing funds can also be done by transfer or cash. The entrustment service fee is charged on the estimated value of the pawned item, not on the value of the loan applied for. This is very different from other sharia pawnshops and is interesting to study. Erah.n.id also prioritizes Islamic principles in implementing each of its business concepts.

The aim of the research is to determine the implementation of financing risk management, the obstacles that occur in implementing financing risk management and resolving obstacles in implementing financing risk management in sharia pawnshop fintech companies.

The method used is a qualitative method with a case study approach. This research was conducted at Erah.n.id Jl. Simpang Wilis Indah, Gading Islamic Boarding School Block 1 No 13 Malang.

The results show that the application of risk management at Erah.n.id Malang was carried out with several risk management processes, namely: identification, measurement, monitoring, and risk control. Some obstacles also occur in the application of risk management at Erah.n.id, such as forget to remind the customers who are passing the due date, the collateral item that is difficult to sell, and the lack of knowledge about authenticity and gold content. In resolving the obstacles faced when implementing financing risk management, the things that have been done by Erah.n.id Malang are checking the database periodically, looking for the latest market price information for the collateral items, and upgrading knowledge from relations owned by the founder of Erah.n.id Malang. This research can introduce and enhance people's insight about pawnshop with sharia principles. Pawn shops with sharia principles have developed into digital go-based companies that can efficiently compete with other finteches.

Keywords: risk management, financing, fintech, collateral, implementation.

PENGANTAR

Risiko melekat pada semua aspek operasi komersial. Namun bagi bank dan lembaga keuangan, risiko pembiayaan merupakan faktor penting yang perlu dikelola. Risiko pembiayaan memungkinkan terjadinya *Non Performing Financing* (NPF) yaitu pembiayaan yang tidak lancar (Masood dkk, 2012). Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah bertujuan untuk membantu permodalan mereka, baik untuk usaha maupun konsumtif (Rustam, 2013). NPF akan menjadi sebuah masalah pada saat nasabah tidak mampu melunasi cicilan pokok pembiayaannya beserta margin pembiayaan untuk memenuhi kewajibannya (Jureid, 2016).

Pegadaian syariah sebagai salah satu industri keuangan non-bank syari'ah yang memiliki jasa pemberian pembiayaan. Sistem pegadain syari'ah umumnya menyalurkan pembiayaan dalam bentuk pemberian pinjaman kepada masyarakat. Sebagai lembaga pembiayaan informal, pegadaian penting bagi masyarakat, khususnya dalam situasi kritis (Shabbir, 2020). Produk *rahn* biasanya digunakan untuk keperluan sosial-konsumtif, seperti kebutuhan hidup, pendidikan, dan kesehatan. *Rahn* sebagai produk pembiayaan, berarti pegadaian syari'ah memperoleh bagi hasil dari usaha yang dibiayainya (Subagiyo, 2014).

Saat ini produk pembiayaan mengalami perkembangan yang diakibatkan oleh kemajuan

teknologi. Penemuan baru dari perkembangan produk pembiayaan mendorong pegadaian syari'ah untuk berinovasi dan bertransformasi mengikuti perkembangan zaman. Inovasi ini dikenal dengan istilah *financial technology (fintech)*. Kemunculan *fintech* diterima dengan baik oleh masyarakat, terutama generasi milenial. *Fintech* merupakan perpaduan antara teknologi dan fitur keuangan, atau juga diartikan inovasi pada sektor dengan sentuhan teknologi modern. Kemunculan *fintech syari'ah* tidak hanya terfokus pada profit tetapi dapat memberikan manfaat yang lebih besar kepada masyarakat (Farhan, 2019).

Fenomena *fintech* yang semakin berkembang pesat membuat layanan keuangan dan *fintech* sama-sama bersaing memberi pengalaman terbaik kepada nasabah (Palinggi, 2019). Secara bersamaan, *fintech* memberikan layanan keuangan modern yang berkualitas, nyaman, dan efektif. Di sisi lain, *fintech* juga bisa menjadi ancaman bagi organisasi keuangan tradisional (Suryono, 2019). Layanan keuangan yang tidak mampu bersaing akan tergerus oleh adanya perkembangan *fintech*. Semakin banyaknya lembaga keuangan non-bank yang bertindak seperti bank (*shadow banking*) dikhawatirkan akan menurunkan pangsa pasar perbankan sebagai lembaga pengelola dan penyaluran dana masyarakat (Nizar, 2017). Dibanding dengan bank, *fintech* dianggap memberikan kemudahan pada pelanggan, karena memangkas beberapa proses tradisional.

Hal yang dapat dilakukan untuk menjembatani permasalahan tersebut dengan sinergi antara bank dan *fintech* untuk memberikan layanan yang terbaik bagi masyarakat. Kerja sama antar keduanya akan membuat industri keuangan bergerak lebih cepat. Di saat yang sama, *fintech* akan membantu proses pengambilan keputusan tanpa campur tangan manusia. Di sisi lain, teknologi juga membutuhkan sejumlah modal yang tidak kecil (Suryono, 2019).

Erahn.id adalah salah satu perwujudan dari sinergi antara *fintech* dan lembaga keuangan. Erahn.id merupakan *Islamic Financial Technology* yang menyediakan jasa gadai syariah. Di mana, dalam transaksinya Erahn.id menyediakan layanan pengajuan *online* dan menjadi *fintech* pegadaian syari'ah pertama di wilayah kota dan kabupaten Malang. Erahn.id juga melayani konsultasi secara gratis mengenai permasalahan keuangan. Selain telah *go digital*, proses pencairan dananya juga bisa dilakukan dengan cara transfer maupun *cash*. Adapun biaya jasa titip dikenakan atas nilai taksiran barang gadai, bukan dari nilai pinjaman yang diajukan. Hal ini berbeda dengan pegadaian syari'ah lainnya dan menarik untuk dikaji. Erahn.id lebih mengutamakan prinsip-prinsip syariah dalam pelaksanaan konsep usahanya.

Dalam hal manajemen pembiayaan bermasalah, Erahn.id berusaha untuk menyelesaikan dengan baik. Salah satu cara yang digunakan oleh Erahn.id dengan mengembalikan atau menurunkan NPF seperti semula. Pembiayaan bermasalah yang ada di Erahn.id berupa pembiayaan macet, gagal bayar, dan nasabah menghilang tanpa konfirmasi (Fikri, 2020). Ketika nasabah mengalami pembiayaan bermasalah, Erahn.id segera menangani dan menyelesaikan permasalahan tersebut, sehingga NPF akan kembali menurun dan pembiayaan bermasalah dapat diselesaikan dalam kurun waktu maksimal 1 bulan. Selain itu, Erahn.id juga mempunyai nasabah investasi (*funding*), di mana Erahn.id dipercaya oleh berbagai investor untuk mengelola dananya. Oleh karena itu, Erahn.id berusaha menjaga posisi dana investor dengan baik, agar tidak terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan kerugian. Fikri (2020) menyatakan bahwa jumlah nasabah *funding* pada awal pembukaan investasi sebanyak 13 orang dengan total dana sebesar 7 sekian juta rupiah. Investasi tersebut hanya di buka dalam jangka waktu 1 bulan dengan pengembalian (*return*) sebesar minimal 19% per tahunnya.

Erahn.id memiliki prospek yang sangat menjanjikan, dikarenakan pelaku yang menarget mahasiswa masih sedikit. Adapun kebanyakan pegadaian akan menyasar masyarakat secara umum. Namun, Erahn.id Malang lebih memilih mahasiswa sebagai target pasarnya, dikarenakan kota Malang merupakan daerah yang lebih banyak ditempati oleh mahasiswa (Maqnun, 2020). Dibuktikan dengan rasio pembiayaan di Erahn.id Malang sebesar 70% adalah dari kalangan mahasiswa. Secara produk, Erahn.id juga dapat bersaing dengan pegadaian lain. Nasabah yang pernah mengajukan pembiayaan gadai di Erahn.id Malang merasa nyaman dan akan kembali ketika membutuhkan pembiayaan gadai lagi. Kedepannya Erahn.id akan membuka cabang dengan mitra pegadaian konvensional. Penggabungan cabang dengan mitra tersebut akan menggunakan sistem dari Erahn.id Malang. Rencana tersebut juga dilakukan Erahn.id untuk memperluas adanya dakwah mengenai ekonomi islam

di bidang pegadaian. Selain itu, mahasiswa akan lebih mudah mengakses Erahn.id dengan adanya beberapa cabang yang akan didirikan (Fikri, 2020). Sehingga dalam penelitian ini akan mengkaji Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan pada Perusahaan *Fintech* Pegadaian Syari'ah di Erahn.id Malang.

REVIEW LITERATUR

Risiko dapat diartikan dengan berbagai sudut pandang dan cara. Sebagai contoh, risiko dapat diartikan sebagai kejadian yang merugikan. Definisi yang lain yang sering digunakan untuk analisis investasi yaitu risiko adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari apa yang diharapkan (Hanafi, 2012).

Tasriani (2015), mendefinisikan manajemen risiko sebagai suatu pendekatan terstruktur dalam mengelola ketidakpastian yang berkaitan dengan ancaman suatu rangkaian aktivitas manusia. Rangkaian aktivitas yang dimaksud antara lain: penilaian risiko, pengembangan strategi untuk mengelolanya dan mitigasi risiko. Dengan menggunakan pemberdayaan atau pengelolaan sumber daya, dalam rangka meminimalisasi risiko yang dapat menimbulkan kerugian bagi lembaga keuangan, maka perusahaan perlu menerapkan manajemen risiko.

Otoritas Jasa Keuangan (2016) menyebutkan bahwa manajemen risiko menurut merupakan tahapan metodologi dan prosedur untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha. Sebagaimana yang juga diatur dalam Pasal 2 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 1/POJK.05/2015 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank khususnya lembaga pembiayaan yang selanjutnya disebut LJKNB.

Dalam hukum Islam (baca: fikih) konsep gadai disebut dengan istilah *rahn*. Kata *ar-Rahn* berasal dari bahasa Arab “*رهن- يرهن- رهن*” yang berarti menetapkan sesuatu. Gadai (*rahn*) secara bahasa artinya *ats-Tsubuut* dan *ad-Dawaam* (tetap dan kekal), dikatakan *maaun raahinun* (air yang diam, menggenang tidak mengalir), atau ada kalanya berarti *al-Habsu* dan *Luzuum* (menahan) (Surahman, 2017).

Menurut Ibnu Qudamah *rahn* merupakan harta yang dapat dijaminka pada utang-piutang, di mana pemberi utang dapat menjual barang jaminan tersebut apabila pihak yang berutang tidak mampu melunasi utangnya. Adapun menurut Ulama Syafi'iyah pengertian *rahn* adalah menjadikan suatu barang sebagai bentuk jaminan. Barang yang dijaminakan dapat dijual dengan harga yang sesuai untuk pemenuhan hutang, yaitu ketika yang berutang tidak mampu membayar utangnya. Selain itu, menurut Wahbah al-Zuhaili, akad *rahn* secara *syara'* adalah menahan sesuatu yang disertai hak untuk memanfaatkannya (Surahman, 2017).

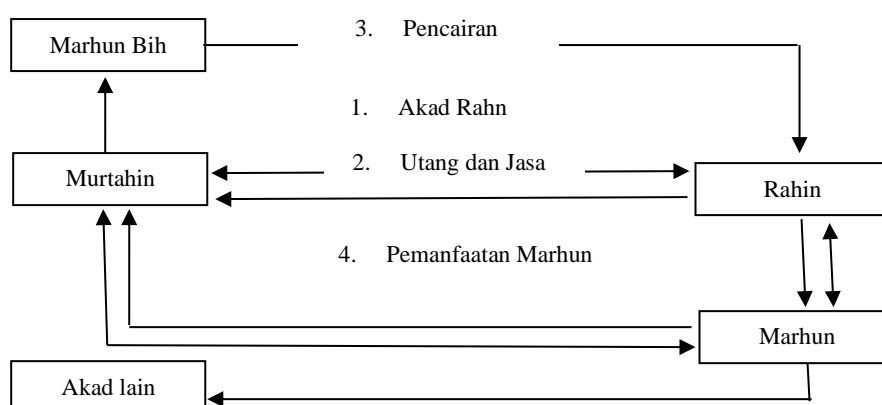
Berdasarkan beberapa definisi dari beberapa tokoh tersebut, dapat disimpulkan bahwa *rahn* adalah akad yang digunakan untuk menahan sesuatu sebagai jaminan dalam pemberian utang. Di mana pemberi utang dapat memanfaatkan barang jaminan, sesuai perjanjian yang telah disepakati dengan pemilik barang.

Sesuai dengan landasan konsep, menurut Rosdalina (2016) pada dasarnya pegadaian syariah berjalan di atas dua akad transaksi syariah yaitu:

1. Akad *Rahn*

Rahn yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Gambar 1. Skema pegadaian syari'ah



Sumber: Data diolah penulis, 2024

Dengan menggunakan akad ini, pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah. Adapun penjelasan mengenai skema pegadaian syari'ah pada gambar sebagai berikut: *Pertama*, Nasabah (*rahin*) datang ke kantor pegadaian syari'ah (*murtahin*) untuk mengajukan pembiayaan (*marhun bih*) dengan jumlah yang dibutuhkan disertai dengan membawa jaminan (*marhun*). *Kedua*, pegadaian syari'ah (*murtahin*) akan menaksir harga baang jaminan nasabah (*marhun*). Jika nasabah setuju dengan berbagai persyaratan dan jumlah pembiayaan maka selanjutnya di lakukan penandatanganan akad. *Ketiga*, setelah akad dilakukan, maka pegadaian syari'ah (*murtahin*) akan mencairkan pembiayaan yang sudah disesuaikan dengan harga taksiran barang saat itu juga dan memberikannya kepada nasabah (*rahin*). *Keempat*, untuk mengganti biaya administrasi dan biaya perawatan, saat proses pelunasan *marhun bih*, maka *rahin* akan memberikan sejumlah *fee* kepada *murtahin*.

2. Akad Ijarah

Akad *Ijarah* yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa. Pemindahan hak guna dilakukan tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad *ijarah* dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.

Dalam memperoleh layanan pegadaian syariah, masyarakat menyerahkan harta geraknya untuk dititipkan disertai dengan *copy* tanda pengenal. Kemudian staf penaksir akan menentukan nilai taksiran barang bergerak yang dijadikan sebagai patokan perhitungan pengenaan sewa simpanan dan plafon uang pinjaman yang dapat diberikan.

Taksiran barang ditentukan berdasarkan nilai intrinsik dan harga pasar yang ditetapkan oleh Perum Pegadaian. Maksimum uang pinjaman yang dapat diberikan biasanya sebesar 90% dari nilai taksiran barang. Jangka waktu atau tempo pinjaman masing-masing perusahaan berbeda.

Financial technology (Fintech) memiliki arti dan pengertian yang luas. Sebuah lembaga riset NDRC (*The National Digital Research Centre*) menyebutkan bahwa *Fintech* adalah sebuah istilah untuk inovasi dalam jasa finansial, di mana teknologi adalah kuncinya. Sementara menurut mantan Gubernur Bank Indonesia, Agus DW Martowardojo dalam sambutan kuncinya (*keynote speech*) di acara Indonesia *Fintech Festival And Conference 2016* Jakarta mengatakan bahwa *fintech* merupakan layanan keuangan yang berbasis teknologi informasi seperti *big data*, *cloud computing*, dan *distributed ledger system* (Anshori, 2019).

Sementara *Fintech Weekly* dalam websitenya menyebutkan bahwa *Fintech describes a business that aims at providing financial services by making use of software and modern technology*. *Fintech* merupakan sebuah bisnis yang bertujuan menyediakan layanan keuangan dengan memanfaatkan perangkat lunak dan teknologi modern. Sedangkan Douglas (2015) menyebutkan "*Financial technology*" or "*Fintech*" refers to technology enabled financial solutions. *Fintech* mengacu pada sebuah teknologi yang memberikan suatu solusi tentang keuangan. Anshori (2019) juga mengatakan bahwa *Financial Technology (Fintech)* merupakan perpaduan antara teknologi dan fitur keuangan atau dapat juga diartikan inovasi pada sektor finansial dengan sentuhan teknologi modern. *Fintech* merupakan industri yang bergerak dengan sangat cepat dan dinamis, di mana terdapat banyak model bisnis yang berbeda. Teknologi keuangan juga disebut sebagai *fintech*, yaitu model layanan keuangan baru yang dikembangkan melalui inovasi teknologi informasi.

Pelaksanaan *fintech* syariah di Indonesia pun mulai mendapat perhatian dari pemerintah dengan dikeluarkannya Fatwa berkaitan dengan *Fintech* syariah oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan prinsip syariah. Namun sayangnya, pendahulu dari *fintech* syariah yakni *fintech* konvensional memberikan citra yang kurang baik dengan munculnya pemberitaan dan pandangan negatif tentang pelaksanaan *fintech* yang terjadi di masyarakat. Kehadiran *fintech* syariah

yang berlandaskan pada prinsip syariah, diharapkan mampu memperbaiki tujuan awal dari kehadiran *fintech* yang seharusnya memudahkan masyarakat dalam melaksanakan kegiatan dan transaksi ekonomi berlandaskan prinsip syariah.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian ini dilakukan untuk menjawab fokus dari permasalahan dengan memperoleh gambaran maupun informasi mengenai penerapan manajemen risiko pembiayaan dan kendala serta penyelesaian kendala yang ada di Erah.n.id Malang.

Lokasi penelitian dalam memperoleh data primer, penelitian ini dilakukan di kantor Erah.n.id Jl. Simpang Wilis Indah, Gading Pesantren Blok 1 No 13 Malang. Erah.n.id Malang berdiri sejak tahun 2018. Adapun alasan peneliti melakukan penelitian di perusahaan tersebut dikarenakan Erah.n.id merupakan satu-satunya perusahaan *fintech* syaria'h yang bergerak di bidang pegadaian syaria'h di kota Malang.

Pemilihan subjek dilakukan secara *purposive sampling*. Hal ini berarti bahwa pemilihan subjek dilakukan secara sengaja dengan anggapan bahwa subjek tersebut dapat memberikan sumbangan informasi dan pemahaman mengenai permasalahan yang menjadi tujuan penelitian (Moleong, 2007). Adapun subjek penelitian dalam penelitian ini, antara lain: CEO, CCO, dan COO/CMO dipilih sebagai subjek penelitian dikarenakan ketiga subjek tersebut dianggap sebagai sumber yang kuat dan dapat dipercaya untuk memberikan informasi yang berkaitan dengan manajemen risiko dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di Erah.n.id. Selain itu, ketiga subjek tersebut merupakan orang-orang yang menjalankan operasional Erah.n.id setiap harinya, memahami kondisi lapangan dengan baik, dan mengetahui berbagai permasalahan dan solusi yang peneliti butuhkan. Adapun nasabah dipilih sebagai subjek dikarenakan nasabah memperoleh pembiayaan yang diberikan Erah.n.id Malang.

Proses pengumpulan data pada penelitian kualitatif mencakup empat jenis strategi, antara lain: Observasi Kualitatif (*Qualitatif Observation*), Wawancara Kualitatif (*Qualittatif Interview*), Dokumentasi dan Materi audio dan visual.

Analisis keabsahan data dapat dilakukan dengan teknik triangulasi. Menurut Sugiyono (2015) triangulasi dibagi menjadi tiga yaitu: triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan tringulasi waktu. Pelaksanaan proses triangulasi sumber pada penelitian ini dilakukan dengan cara mewawancarai subjek Erah.n.id Malang yang berbeda-beda seperti CEO, CMO, COO, dan nasabah di Erhan.id Malang Proses triangulasi teknik dilakukan peneliti dengan cara melakukan wawancara kepada informan secara langsung atau telepon dengan pihak Erah.n.id Malang yang didukung dengan adanya dokumentasi dan audiovisual.

Model analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah model alir Miles dan Huberman. Adapun tahapan analisis data menurut Sugiyono (2015), yaitu dimulai reduksi data, kemudian penyajian data, dan selanjutnya penarikan kesimpulan atau verifikasi.

HASIL PENELITIAN

Erah.n.id merupakan perusahaan *fintech* syaria'h yang harus mengedepankan teknologinya, maka dari itu Erah.n.id mempunyai produk *peer to peer lending*. Dimana, pada produk ini harus ada orang yang investasi dan orang yang meminjam dana dengan sistem gadai. Namun, investasi ini hanya berjalan 1 tahun. Produk *peer to peer lending* sengaja dihentikan oleh Erah.n.id dikarenakan sistem yang belum terbangun secara sempurna. Produk ini dibuka pada bulan 2019 dan dihentikan sementara pada bulan Maret 2020.

Produk utama Erah.n.id berupa produk gadai. Pegadaian syariah Erah.n.id malang juga memberikan pinjaman atas dasar hukum gadai. Pinjaman atas dasar hukum gadai harus mensyaratkan kepada penerima pinjaman untuk menyerahkan barang sebagai jaminan atas pinjamannya. Gadai syariah sebenarnya hampir sama dengan gadai konvensional. Keduanya sama-sama menahan benda dari peminjam untuk dijadikan jaminan atas pembiayaannya. Hal yang membedakan gadai syariah dengan gadai konvensional adalah prinsip kesyaria'hannya. Pada gadai syariah memberlakukan sewa tempat (*ujroh*) kepada tiap peminjam. Serta besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang

gadai tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman. Hal tersebut sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*. Sedangkan pada pegadaian syari'ah ada penetapan bunga disetiap angsuran yang ditetapkan berdasarkan jumlah pinjaman dari peminjam dana. Adapun penjelasan mengenai fitur, biaya, manfaat, dan persyaratan pengajuan gadai pada Erah.n.id sebagai berikut:

1. Fitur dan biaya
 - a. Memberikan fasilitas pembiayaan modal usaha atau pembiayaan multiguna kepada nasabah
 - b. Pembiayaan multiguna harus digunakan untuk keperluan yang halal dan tidak bertentangan dengan syariat Islam
 - c. Maksimal pembiayaan sebesar Rp 5.000.000,-
 - d. Besarnya pembiayaan tergantung besarnya harga taksiran barang
 - e. Jangka waktu maksimal 4 bulan
 - f. Pinjaman tanpa buka rekening
 - g. Pijaman bisa cair dirumah
 - h. Pencairan juga bisa dilakukan tunai maupun *transfer*
 - i. Menerima gadai handphone, laptop, emas, perhiasan, elektronik lainnya
 - j. Tidak ada ongkos penaksiran barang
 - k. Biaya jasa penitipan dikenakan atas nilai taksiran barang
 - l. Besarnya biaya jasa penitipan adalah 0,75% per minggu
2. Syarat
 - a. Kartu identitas (KTP, SIM, KTM, KK)
 - b. Mengisi formulir pengajuan melalui online/datang ke kantor
 - c. Mempunyai barang yang akan dijaminkan
3. Manfaat
 - a. Proses yang cepat dan mudah
 - b. Membantu masyarakat untuk memenuhi modal kerja usaha
 - c. Membuat masyarakat *go digital*
 - d. Masyarakat menjadi lebih paham tentang ekonomi syariah

Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan pada Erah.n.id Malang

Erah.n.id Malang sebenarnya mempunyai dua produk yaitu gadai dan investasi. Namun, untuk *core product* dari Erah.n.id adalah di produk gadai syari'ahnya. Produk investasi dihentikan oleh pihak Erah.n.id dikarenakan sistem yang belum terbangun dengan sempurna. Oleh karena itu, sejak bulan Maret 2020 produk investasi ini diberhentikan. Sementara untuk *core product* Erah.n.id atau gadai syari'ah tetap akan dijalankan. Namun, untuk mengurangi risiko pembiayaan yang akan membebani *non performing financing* (NPF), untuk pengajuan sementara ditutup sejak bulan April 2020 dikarenakan pandemi Covid-19. Akan tetapi untuk pelunasan pembiayaan gadai tetap diterima.

Hal tersebut dibuktikan oleh penulis melalui hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 27 April 2020 pukul 16.00 WIB dengan Jauhar Fikri M selaku *Chief Executive Officer* (CEO) Erah.n.id Malang mengatakan bahwa:

“Produk yang ada di Erah.n.id itu sebenere ada 2, karena Erah.n.id sebenarnya kan fintech yang mengedepankan teknologi dan itu bergerak diranah peer to peer (P2P) lending. Dan kalau ngomongin P2P lending itukan berarti ada yang namae pinjaman sama orang yang investasi. Sama di Erah.n.id, ada yang investasi dan ada yang minjem dengan sistem gadai.

Tapi, investasi ini Cuma dijalankan 1 tahun, Erah.n.id menghentikan ini karena sistem belum terbangun sepenuhnya. Yang kedua gadai, dan dihentikan per bulan april awal atau maret akhir tutup layanan sementara. Tapi untuk pelunasan tetap dilayani, ditutup untuk pengajuan karena khawatir nanti justru malah membebani NPF. Kalau melunasi tetep datang ke kantor”

Alur pembiayaan juga merupakan tahap yang harus dilakukan oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan kepada Erah.n.id Malang. Alur pembiayaan menjadi suatu hal yang penting untuk dipahami dalam kebijakan pencairan pembiayaan pada produk yang ada di Erah.n.id Malang. Namun, alur pembiayaan yang ada di Erah.n.id ini sangat mudah dan fleksibel untuk diterapkan.

Hal tersebut dapat dibuktikan penulis dengan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 29 April 2020 pukul 10.27 WIB dengan Aziz Fathurrahman selaku *chief operational officer* (COO)

Erahn.id Malang yang mengatakan bahwa:

“Kita menyediakan 2 jalur, yaitu online atau langsung datang. Online bisa langsung kunjungi dan mengisi web aja, selanjutnya Erahn.id dapat notif dan akan dicek dari pihak Erahn.id, kalau dia setuju dengan taksiran dari ya kita yang datang ke nasabah. Kalau offline ya tinggal membawa persyaratan langsung di kantor”

Dari hasil wawancara dengan subjek tersebut, diketahui bahwa alur dalam pembiayaan oleh pihak Erahn.id ada dua cara yang bisa dilakukan yaitu dengan *online* (mengunjungi web Erahn.id) atau *offline* dengan langsung datang ke kantor. Selain itu, syarat pengajuan pembiayaan gadai di Erahn.id Malang juga sangat mudah cukup menyediakan KTP.

Hal tersebut dibuktikan oleh penulis dengan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 27 April 2020 pukul 16.00 WIB dengan Jauhar Fikri M selaku *Chief Executive Officer* (CEO) Erahn.id Malang mengatakan bahwa:

“Persyaratannya ya cukup KTP, kalau investasi berkas sama KTP. Mau apa lagi? Ya karena gadai itu pembiayaan yang paling mudah lo dibandingkan dengan pembiayaan yang lain. Karena gadai ini kan sifatnya jangka pendek. Beda dengan pembiayaan yang ada di bank kayak modal kerja pasti jangka panjang dan persyaratannya lebih ribet”

Kemudian juga dibuktikan dengan wawancara kepada nasabah atas nama Aditya Ilham pada tanggal 30 April 2020 pukul 21.27 WIB yang mengatakan:

“Setau saya tidak perlu survei kak kemarin itu. Saya tau Erahn.id dari ig dan langsung ke kantornya, saya bawa barang yang kepengen digadaikan dan langsung diproses sekitaran 5 menit pinjaman yang saya ajukan langsung cair”

Selain itu, persyaratan pengajuan pembiayaan gadai di Erahn.id juga harus memiliki barang yang akan dijadikan jaminan. Hal tersebut dapat dibuktikan penulis dengan wawancara yang dilakukan dengan Jauhar Maqun A selaku *Chief Marketing Officer* (CMO) pada tanggal 28 April 2020 pukul 13.22 WIB yang mengatakan bahwa:

“Persyaratannya ya punya KTP/SIM/Pasport, pokoknya identitas. Selain itu, ya harus punya barang agunan yang bisa dijamin”

Kemudian wawancara yang dilakukan kepada nasabah atas nama Nuke pada tanggal 30 April 2020 pukul 18.37 WIB yang mengatakan:

“Saya dulu gak disurvei sih kak, cuma nunjukin KTP sama barang nya aja”

Berdasarkan wawancara dari berbagai pihak Erahn.id dapat diketahui bahwa alur pembiayaan yang ada di Erahn.id Malang sangat mudah. Persyaratannya hanya cukup menyediakan kartu identitas seperti KTP/SIM/Pasport dan memiliki agunan/jaminan yang bisa dititipkan atau dijadikan barang jaminan untuk mendapatkan pembiayaan gadai.

Proses pencairan dana di Erahn.id juga sangat mudah. Apabila pengajuan dilakukan dengan cara *online* maka pihak Erahn.id akan memberikan harga taksiran sementara kemudian jika nasabah setuju maka pihak Erahn.id akan mendatangi nasabah untuk mengecek barang secara langsung. Jika barang jaminan sesuai dengan ketentuan maka langsung di *approve* dan dilakukan pencairan dana saat itu juga. Apabila Pengajuan dilakukan secara *offline*, maka nasabah harus mendatangi langsung dan dilakukan pengecekan barang saat itu juga oleh pihak Erahn.id Malang. Apabila sudah dilakukan penaksiran barang dan nasabah setuju maka pencairan dana bisa langsung diterima nasabah di kantor Erahn.id saat itu juga.

Hal tersebut dibuktikan oleh penulis dengan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 27 April 2020 pukul 16.15 WIB dengan Jauhar Fikri M selaku *Chief Executive Officer* (CEO) Erahn.id Malang mengatakan bahwa:

“Dulu mengisi form online, nanti mereka dapat range taksiran barang kemudian nasabah datang atau kita yang datang ke nasabah untuk ngecek barang. Setelah itu kita kasih tau taksiran real barang berapa, dia bisa ambil pinjaman berapa, ujunya berapa. Kalau setuju di approve ya terus tanda tangan akad. (dulu pick up service)”

Kemudian wawancara yang dilakukan dengan Jauhar Maqun A selaku *Chief Marketing Officer* (CMO) pada tanggal 28 April 2020 pukul 13.30 WIB yang mengatakan bahwa:

“Tahap-tahap yang harus dilalui ya nasabah bisa datang langsung atau menghubungi CS lewat telpon, bisa juga lewat website. Kalau lewat web dikonfirmasi dulu mau pick up service atau datang

ke kantor. Prosesnya ya pertama pengajuan. Kedua, barang dicek dianalisa layak gak mendapat pembiayaan. Yang ketiga jika layak, langsung dikasi pembiayaan. Pembiayaan berdasarkan harga jaminan. Jaminan barang elektronik 50-60% dari harga barang, kalau emas 80-90% dari harga emas”

Dulu, saat masih diberlakukan layanan penjemputan agunan nasabah hanya mengajukan lewat web Erah.n.id. Jika nasabah setuju dengan taksiran sementara dari Erah.n.id maka pihak Erah.n.id akan mendatangi nasabah. Proses pencairan sangat fleksibel mengikuti nasabah dan bisa langsung diberikan saat mengambil agunan. Namun, karena jumlah sumber daya manusia (SDM) Erah.n.id belum memadai, layanan *pick up service* (penjemputan agunan) dihentikan.

Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 27 April 2020 pukul 16.15 WIB dengan Jauhar Fikri M selaku *Chief Executive Officer* (CEO) Erah.n.id Malang mengatakan bahwa:

“Dulu ketika masih ada layanan pickup service, satu hari itu bisa sampai 3-5 nasabah. Cuma dengan kondisi tim yang handle, banyak projek dan belum mau buka rekrutmen. Jadi pickup service dihentikan sejak pertengahan 2019. Misalnya pickup service masih tetep jalan, insyaallah masih bisa handle sampek 5 nasabah lah setiap hari. Tapi, kondisi sekarang kurang SDM yaudahlah yang penting jalan”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa layanan *pick up service* benar adanya dilakukan oleh Erah.n.id Malang meskipun saat ini sudah diberhentikan. Bahkan, Erah.n.id bisa mendapatkan lebih dari 3 nasabah dalam sehari ketika menjalankan layanan tersebut.

Kendala yang Dihadapi dalam Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan pada Erah.n.id Malang

Dalam merapkan manajemen risiko pembiayaan, Erah.n.id Malang mengalami beberapa kendala yaitu nasabah yang susah dihubungi atau kadang pihak Erah.n.id Malang lupa mengingatkan waktu jatuh tempo pembayaran, barang jaminan yang susah dijual, dan barang jaminan yang terjual namun belum mampu menutupi pokok dan biaya yang harus nasabah bayar.

Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 28 April 2020 pukul 14.39 WIB dengan Jauhar Maqun A selaku CMO dari Erah.n.id Malang yang mengatakan bahwa:

“Paling cuma lupa ngingetin waktunya jatuh tempo pelunasan. Kalau keteledoran masalah pengecekan barang juga pernah. Karena barang jaminan terkadang susah dijual, kalau bisa terjual juga harganya kurang sesuai dengan yang dibutuhkan untuk melunasi kewajiban nasabah. Kita kan juga mengharapka adanya sisa supaya bisa dikembalikan ke nasabahnya”

Kemudian hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 27 April 2020 pukul 16.17 WIB dengan Jauhar Fikri M yang merupakan CEO dari Erah.n.id Malang yang mengatakan bahwa:

“Ya susah dijual aja terkadang barangnya. Bahkan ketika dijual harganya dibawah biaya-biaya yang wajib dibayar nasabah. Kadang barang terlalu mahal itu gak direspon market untuk jual beli barang. Karena barang-barang elektronik kan banyak maine di konter makelar-makelar mainnya untuk jual beli elektronik. Erah.n.id biasanya dijualnya ya ditawarkan di seluruh platform jual beli”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa barang jaminan yang kualitasnya bagus terkadang susah untuk dijual. Karena yang melakukan jual beli barang elektronik itu biasanya makelar atau konter. Kebanyakan dari mereka menawarkan harga yang murah, sehingga sangat sulit bagi Erah.n.id Malang menemukan harga yang baik bagi agunan nasabah. Oleh karena itu, Erah.n.id Malang juga harus mengetahui harga taksiran barang terbaru (*terupdate*).

Penyelesaikan kendala dalam penerapan manajemen risiko pembiayaan di Erah.n.id Malang dilakukan dengan cara *maintenance* berkala, *uprading knowledge*, dan menurunkan harga barang jaminan yang sesuai dengan *market*.

Hal tersebut dapat dibuktikan dengan wawancara yang dilakukan pada tanggal 29 April 2020 pukul 10.57 WIB dengan Aziz Fathurrahman selaku COO Erah.n.id Malang yang mengatakan bahwa:

“Harus lebih dikuatin ke maintance berkalanya, bener-bener gak bisa biasanya bilang. Kalau gak bisa dihubungi tetep masuk masa kompensasi lalu dijual. Di awal itu sudah kita infokan biar gak kaget kok moro-moro dijual sih”

Kemudian hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 28 April 2020 pukul 14.34 WIB dengan Jauhar Maqnun A yang merupakan CMO dari Erah.n.id Malang yang mengatakan bahwa: *“Untuk pemantaunnya ya setiap bulan memberikan pemberitahuan kalau mau jatuh tempo, menerima jaminan yang barangnya berkualitas dan masih memiliki nilai jual yang tinggi, memantau nasabah dari database. Kalau pas susah dijual, mau gak mau ya diturunkan sesuai dengan kondisi market”*

Selain itu, hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 27 April 2020 pukul 14.22 WIB dengan Jauhar Fikri M yang merupakan CEO dari Erah.n.id Malang yang mengatakan bahwa: *“Upgrading knowledge dengan memanfaatkan relasi dari mentor dan founder, kayak belajar marketing, manajemen keuangan gimana. Ya dibanyain online dan offline course sih pokoknya.”*

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa harga pasar untuk barang elektronik maupun emas harus dipastikan sesuai dengan kondisi pasar agar memudahkan pihak Erah.n.id Malang. Langkah-langkah yang diambil untuk menyelesaikan kendala adalah dengan menerima harga yang sesuai dengan pasar ketika barang tersebut susah untuk dijual. Harga terbaik diambil oleh Erah.n.id diharapkan mampu menutupi biaya-biaya yang harus ditanggung nasabah serta sisa yang bisa dikembalikan untuk nasabah.

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pentransformasian dan pengabstraksian data kasar dari lapangan. Fungsi dari proses ini adalah untuk menggolongkan, mengarahkan, dan menajamkan data. Selain itu, untuk membuang data yang sekiranya tidak diperlukan penulis agar interpretasi dapat ditarik. Melalui penelitian yang dilakukan, penulis mereduksi data yang telah didapatkan. Proses ini dilakukan ketika data sudah terkumpul, dari awal sampai akhir penelitian.

PEMBAHASAN

Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan pada Perusahaan Erah.n.id Malang

Produk pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan berbeda-beda. Berdasarkan hal tersebut, maka produk pembiayaan akan memberikan risiko yang berbeda-beda terhadap setiap akadnya (Muhamad, 2014). Risiko sendiri merupakan kemungkinan suatu tindakan, atau kejadian yang menimbulkan dampak berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.

Menurut peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) nomor 1/POJK.05/2015 tentang manajemen risiko bagi lembaga jasa keuangan non bank terdapat delapan risiko, salah satunya adalah risiko pembiayaan. Risiko pembiayaan adalah risiko yang terjadi dikarenakan kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban kepada perusahaan pembiayaan.

Risiko sendiri dibagi beberapa jenis diantaranya adalah risiko alami/murni dan risiko spekulatif. Risiko murni merupakan risiko yang tidak memungkinkan adanya keuntungan misalnya bencana alam. Sedangkan risiko spekulatif adalah risiko yang memungkinkan adanya keuntungan misalnya jual beli saham.

Erah.n.id merupakan pegadaian syari'ah termasuk dalam lembaga keuangan non bank. Beberapa risiko tentu dapat di alami oleh Erah.n.id Malang. Dalam menerapkan manajemen risiko pembiayaan, beberapa risiko yang mungkin terjadi adalah risiko spekulatif seperti risiko pasar (pembiayaan), risiko hukum, dan risiko operasional.

Risiko pertama yang ada di Erah.n.id Malang yaitu risiko operasional, seperti kesalahan dalam penaksiran barang jaminan, kurangnya sumber daya manusia, dan ketelitian dalam mengetahui kadar dan keaslian emas (Fathurrahman, 2020). Selanjutnya yaitu risiko hukum, di mana Erah.n.id belum mendapatkan izin (legalitas) dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dan yang terakhir adalah risiko pembiayaan yaitu risiko yang penting untuk dikendalikan (Fikri, 2020). Risiko tersebut terjadi ketika nasabah Erah.n.id tidak dapat melunasi pembiayaan gadai pada waktu yang telah disepakati.

Dalam prinsip pemberian pembiayaan, terdapat penilaian yang disebut dengan prinsip 5C. Analisis 5C ini digunakan untuk mendapatkan keyakinan mengenai nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan. Prinsip 5C tersebut adalah *character* (kepribadian), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan) dan *condition of economic* (kondisi ekonomi). Namun, pada lembaga keuangan non bank seperti pegadaian syari'ah, prinsip tersebut tidak seluruhnya dipakai. Pegadaian syari'ah hanya perlu menganalisis *collateral* (jaminan) pada saat nasabah mengajukan pembiayaan gadai.

Di tengah usaha yang mulai berkembang pesat dan laju penjualan gadai yang tinggi, Erah.n.id Malang akan menghadapi berbagai risiko. Misalnya risiko pembiayaan, ketika nasabah tidak mampu melunasi pembiayaannya. Oleh sebab itu, penerapan manajemen risiko sangat penting bagi Erah.n.id Malang untuk dikelola. Proses manajemen risiko yang dilakukan oleh Erah.n.id Malang berpedoman pada teori secara umumnya. Yaitu dengan mengikuti langkah-langkah identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko.

Identifikasi risiko di Erah.n.id Malang dilakukan dengan cara mengecek barang dengan detail dan mengecek keaslian kepemilikan barang. Proses tersebut terjadi saat nasabah mengajukan pembiayaan gadai di Erah.n.id Malang. Pengecekan barang dilakukan sesuai dengan jenis barang yang diagunkan. Misalnya barang elektronik, kondisi *hardware*, *software*, tipe, dan *merk* dari barang tersebut menjadi beberapa hal yang penting untuk diketahui. Sedangkan keaslian dan kadar adalah hal-hal yang harus dipahami jika barang tersebut berupa emas. Identifikasi tersebut dilakukan untuk mengurangi risiko di kemudian hari, karena Erah.n.id Malang menanggung dan memelihara barang sejak barang tersebut diserahkan dengan akad *ijarah*.

Nasabah akan meminta pertanggungjawaban atas *ujroh* yang dia bayar sesuai perjanjian yang disepakati. Apabila kondisi barang yang dijaminakan sewaktu pengajuan dalam kondisi yang baik, maka saat diserahkan harus dalam kondisi baik pula. Namun, apabila terjadi kecacatan saat nasabah melunasi pembiayaan, itu sudah menjadi risiko Erah.n.id Malang dan harus ditanggung. Oleh karena itu, pentingnya identifikasi risiko merupakan harus benar-benar diperhatikan oleh perusahaan.

Proses pengukuran risiko yang dilakukan Erah.n.id Malang dengan mengetahui kondisi barang jaminan lebih detail saat nasabah mengajukan pembiayaan. Perbedaannya dengan identifikasi risiko adalah pada pengukuran risiko, harga taksiran barang menjadi berbeda-beda disesuaikan dengan jenis barang. Semakin berisiko barang, maka semakin rendah harga pasar/harga taksiran dari barang tersebut. Dalam hal ini, Erah.n.id menerima barang yang memang layak dan memiliki nilai ekonomis. Kemudian mengurangi harga taksiran saat terjadi sedikit kecacatan/minus barang. Erah.n.id Malang juga akan menolak pengajuan gadai apabila barang tidak sesuai dengan ketentuan, misalnya laptop yang sudah rusak pada beberapa tombol disertai layar yang bergaris putih. Hal ini dikarenakan apabila pembiayaan tersebut diambil, maka akan meningkatkan risiko pembiayaan dari Erah.n.id Malang. Sebab, seiring berjalannya waktu barang akan bertambah rusaknya dan tidak lagi memiliki nilai ekonomis.

Selanjutnya proses pemantauan risiko di Erah.n.id Malang dengan pengecekan *database* yang jatuh tempo secara berkala. *Maintenance* secara berkala dilakukan dengan menghubungi nasabah pada saat waktu pelunasan sudah dekat. Hal tersebut dilakukan apabila hari sudah dekat menjelang h-7 hingga h-1 pelunasan. Nasabah dihubungi via telepon atau via *chat whatsapp*. Selain itu, setiap bulan Erah.n.id Malang akan memilah-milah nasabah mana yang masuk pada zona merah (waktunya pelunasan) tetapi belum dilunasi. Kemudian memasukkan nasabah dalam daftar catatan hitam (*blacklist*) bagi nasabah yang *track recordnya* buruk selama menerima pembiayaan. Kemudian menggolongkan nasabah-nasabah yang meminta waktu keringanan atau masa tenggang pembayaran.

Kendala yang Dihadapi dalam Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan pada Erah.n.id Malang

Sebuah lembaga keuangan dalam menjalankan kegiatannya memerlukan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas dan dapat dimanfaatkan dengan optimal. Pada kenyataannya, setiap perusahaan mengalami keterbatasan sumber daya manusia yang disebut sebagai kendala atau *constraint*. Kendala dapat mempengaruhi profitabilitas dan kelancaran operasional perusahaan. Seiring dengan berjalannya waktu, perkembangan dunia perekonomian menuntut setiap perusahaan untuk melakukan identifikasi untuk mengantisipasi kendala yang terjadi (Sihadi, 2018).

Semakin tinggi aset yang didapatkan, maka semakin tinggi biaya yang dibutuhkan untuk mengelola kegiatan operasional perusahaan (Masruroh & Wardana, 2022). Operasional perusahaan bukannya tanpa kendala, pasti ada beberapa kendala yang terjadi pada saat melakukan kegiatan operasional. Kendala adalah segala sesuatu yang terjadi dan bisa menghambat kegiatan operasional lembaga keuangan, sehingga kendala juga bisa menimbulkan kerugian bagi perusahaan (Blocher, 2014). Setiap subjek memiliki kendala/hambatan internal dan eksternal yang berbeda-beda. Adapun

kendala yang dihadapi oleh Sumber Daya Manusia (SDM) di Erahn.id Malang adalah:

1. Lupa dalam mengingatkan tanggal jatuh tempo
Sumber daya manusia (SDM) Erahn.id Malang yang terbatas menjadi penyebab lupa untuk mengingatkan atau mengkonfirmasi nasabah yang sudah waktunya melunasi pembiayaan. Hal ini dikarenakan SDM dari Erahn.id Malang banyak *handle* projek yang lain di luar tugas di Pegadaian (Fikri, 2020). Akibatnya pelunasan menjadi lebih lama dan biaya pemeliharaan barang tetap menjadi tanggungan perusahaan. Ketika pengecekan *database* nasabah tidak bisa dilakukan sebulan sekali, maka akan di gabung dengan bulan berikutnya. Hal tersebut akan meningkatkan risiko pembiayaan yang berimbas pada peningkatan *non performing financing* (NPF).
2. Barang jaminan yang susah dijual
Barang jaminan yang susah dijual biasanya dikarenakan belum menemukan harga yang sesuai dengan permintaan nasabah. Selain itu, barang yang terlalu mahal juga menjadi salah satu alasan mengapa barang jaminan tersebut tidak banyak yang minat. Persaingan antara makelar dan konter-konter jual beli dapat memainkan harga penjualan. Sehingga sangat sulit untuk menemukan harga terbaik.
3. Pengetahuan mengenai keaslian dan kadar emas
Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan gadai dengan jaminan barang perhiasan menjadi tantangan tersendiri bagi Erahn.id Malang. Pasalnya, Sumber Daya Manusia (SDM) di Erahn.id belum benar-benar profesional dalam melakukan pengecekan keaslian dan kadar dari emas. Erahn.id Malang sebenarnya sudah mempunyai alat untuk mengecek keaslian dan kadar emas. Alat tersebut tidak digunakan karena mereka belum cukup berani untuk melakukan pengecekan mandiri (Maqnun, 2020).

Penyelesaian Kendala dalam Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan pada Perusahaan Fintech Erahn.id Malang

Penyelesaian kendala dalam penerapan manajemen risiko pembiayaan di Erahn.id Malang dilakukan dengan cara *maintenance* berkala, *uprading knowledge*, dan menurunkan harga barang jaminan yang sesuai dengan *market*.

Erahn.id Malang menyelesaikan kendala saat lupa mengingatkan nasabah yang jatuh tempo dengan cara tetap melakukan *maintenance* secara berkala. Selain itu juga menanggung beban pemeliharaan dari barang jaminan lebih lama lagi, karena yang seharusnya dilunasi tetapi tidak diambil nasabah dan akhirnya masih menjadi tanggung jawab Erahn.id Malang (Fathurrahman, 2020). Peringatan tanggal jatuh tempo akan dikonfirmasi segera saat catatan pelunasan atau *database* nasabah sudah digolong-golongkan. Hal tersebut dapat dilakukan pada bulan berikutnya.

Kemudian Erahn.id Malang harus bisa mengetahui harga pasar yang sesuai untuk barang elektronik maupun emas. Langkah-langkah yang diambil untuk menyelesaikan kendala adalah dengan menerima harga jual barang jaminan yang sesuai dengan pasar tersebut dan menjelaskan kondisi sebenarnya kepada nasabah. Harga terbaik diambil oleh Erahn.id diharapkan mampu menutupi biaya-biaya yang harus ditanggung nasabah dan sisa hasil penjualan dapat dikembalikan kepada nasabah.

Selanjutnya, langkah yang dilakukan oleh Erahn.id Malang adalah dengan *upgrade knowledge* atau pengetahuan. Hal tersebut berguna untuk meningkatkan kualitas SDM Erahn.id Malang. Setiap bulan Erahn.id mengadakan evaluasi dan kajian yang memanfaatkan relasi dari mentor dan *founder*. Selain itu, SDM Erahn.id lebih banyak melakukan kegiatan *online* dan *offline course* agar pengetahuan mengenai bisnis dan ekonomi syari'ah semakin bertambah (Fikri, 2020). Semakin besar profit yang didapatkan Erahn.id, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai dan semakin baik perusahaan dari sisi penggunaan aset (Wardana & Barlian, 2022).

KESIMPULAN

1. Penerapan manajemen risiko pembiayaan di Erahn.id Malang dilakukan melalui beberapa proses manajemen risiko. Proses-proses manajemen risiko tersebut mencakup identifikasi risiko, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko. Adapun identifikasi risiko yang dilakukan Erahn.id Malang adalah dengan melakukan pengecekan pada kondisi dan kepemilikan barang dengan detail saat nasabah melakukan pengajuan pembiayaan. Proses selanjutnya adalah

pengukuran risiko, pada tahap ini Erah.n.id Malang melakukan pengecekan kondisi barang dengan taksiran yang berbeda-beda dari setiap jenis barang. Hal tersebut bergantung pada bagaimana kondisi barang saat dilakukan pengajuan sebagai barang jaminan. Selanjutnya adalah proses pemantauan, pada tahap ini Erah.n.id Malang melakukan pengecekan *database* nasabah setiap bulannya. Ketika sudah jatuh tempo, nasabah akan diingatkan melalui telepon atau *chat* via *whatsApp*. Kemudian pada tahap terakhir yaitu pengendalian risiko dilakukan oleh Erah.n.id dengan cara memberikan keringanan waktu bagi nasabah yang kesulitan untuk melunasi pada saat jatuh tempo. Selain itu, Erah.n.id Malang berusaha untuk membantu menjualkan barang jaminan apabila nasabah benar-benar tidak mampu melunasi kewajibannya.

2. Kendala yang dihadapi oleh Erah.n.id Malang dalam menerapkan manajemen risiko pembiayaan adalah sebagai berikut: (a) lupa dalam mengingatkan nasabah yang sudah jatuh tempo pelunasan; (b) barang jaminan yang susah dijual; dan (c) pengetahuan yang minim atas keaslian dan kadar perhiasan (emas).

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, M. (2019). Perkembangan dan Dampak Financial Technology (Fintech) terhadap Industri Keuangan Syari'ah di Jawa Tengah. *Wahana Islamika: Jurnal Studi Keislaman*, 5 (1).
- Blocher, Edward J, Khung H. Chen, dkk. 2014. *Manajemen Biaya Penekanan Strategis*. Terjemahan Tim Penerjemah Salemba Empat. Buku 1 Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Cahyani, D. I., (2015). Kinerja Lembaga Keuangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*. 15 (02).
- Douglas W. A., et., all. (2015). The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm? *Journal The HKU Scholars Hub, The University Of Hong Kong*. 2016 (62)
- Farhan, L. L., (2019). Financial Technology: Gadai On Demand dalam Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah. *Jurnal Ekonomi Syari'ah dan Bisnis*. 2 (2).
- Hanafi, M. M., (2012). *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Jureid. (2016). Manajemen Risiko Bank Islam (Penanganan Pembiayaan Bermasalah dalam Produk Pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Cabang Pembantu Panyabungan. *Jurnal Analitica Islamica*. 5 (1).
- Masood, O. et., all. (2012). Credit Risk Management: a Case Differentiating Islamic and Non Islamic Banks in UAE. *Qualitatif Research in Financial Markets*. 4 (2/3).
- Masruroh, S. A., & Wardana, G. K. (2022). The Influence of Asset Growth , Profitability , and Firm Size on the Capital Structure of Islamic Banking in the World Period 2011- 2020. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 5(06).
- Nizar, M. A., (2017). *Teknologi Keuangan (Fintech): Konsep dan Implementasinya di Indonesia*. Published in: *Warta Fiskal*, Vol. V, (October 2017).
- Palinggi, S. & Ratna A., (2019). Analisa Deskriptif *Fintech* di Indonesia: Regulasi dan Keamanan Jaringan dalam Prespektif Teknologi Digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 6, (2).
- Rosdalina, B. & Faradila, H. (2016). Penerapan Akad Ijarah pada Produk Rahn di Cabang Pegadaian Syariah Istiqlal Manado. *Jurnal Ilmiah Al-Syir'ah*. 14, (1).
- Shabbir, M. S., (2020). Informal Shariah Pawnshop in Traditional Markets of Surakarta. *Jurnal of Islamic Marketing*. 11 (2).
- Subagiyo, R., (2014). Tinjauan Syai'ah tentang Pegadaian Syari'ah. *Jurnal An-Nisbah*, 01 (01).
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Surahman, M. & Panji, A. (2017). Penerapan Prinsip Syari'ah pada Akad Rahn di Lembaga Pegadaian Syari'ah. *Jurnal Law and Justice*. 2 (2).
- Suryono, R. R., (2019). Financial Technology (Fintech) dalam Prepektif Aksiologi. *Jurnal Masyarakat Telematika dan Informasi*. 10 (1).
- Tasriani & Irfan, A. (2015). Pengelolaan Manajemen Risiko (Risk) dalam Industri Perbankan Syari'ah: Studi pada Bank BUMN dan Bank Non BUMN. *Sosial Budaya: Media Komunikasi Ilmi-Ilmu Sosial dan Budaya*, 12, (1).
- Wardana, G. K., & Barlian, N. A. (2022). Determinant of Islamic Banks on the World Capital Structure. *Iqtishoduna: Jurnal Ekonomi Islam*, 11, (2).