

BAB IV

ANALISIS EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET DAN EKSEKUSI JAMINAN PRODUK KPR AKAD *MURABAHAH* DI BNI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU MOJOKERTO

A. Analisis Mekanisme Penanganan Pembiayaan Macet dan Eksekusi Jaminan Produk KPR akad *Murabahah* di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

Dalam Perbankan Syariah kegiatan pembiayaan adalah termasuk fungsi utama pada bank. Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberi oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Pembiayaan dalam perbankan Islam istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif, artinya penanaman dana bank Islam baik dalam bentuk rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, modal sementara dan komitmen.¹

Setiap usaha penyelesaian pembiayaan bermasalah yang terjadi di industri perbankan, harus dilaksanakan sesuai dengan ketentuan/hukum yang berlaku dan senantiasa diupayakan agar dapat diselesaikan di luar proses/sidang pengadilan (non litigasi). Umumnya pembiayaan bermasalah yang terjadi di bank syariah, ditangani saat nasabah sudah mengalami di mana nasabah sudah tidak mampu lagi memenuhi kewajibannya (penurunan

¹ Veithzal Rivai, *Islamic Banking* (Jakarta: Bumi Aksara,), 681.

kemampuan membayar angsuran yang disebabkan kegagalan usaha, bangkrut, PHK dan sebagainya).

Sebelum menyalurkan pembiayaan, bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto akan melakukan analisis terhadap kapasitas kemampuan nasabahnya. Jika nasabah dianggap layak, maka bank akan menyalurkan dananya kepada nasabah. Dalam melakukan perjanjian penyaluran pembiayaan kepada nasabah, bank syariah melakukannya dengan sangat hati-hati dikarenakan bank syariah mempunyai tanggung jawab atas pengelolaan dana yang dititipkan oleh nasabah. Selain itu bank syariah mempunyai prinsip yang harus dilakukan dengan baik dan sesuai dengan prinsip syariah.

Adapun proses penyaluran pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto terdiri dari beberapa tahap, yaitu wawancara, pemeriksaan tempat, Bank Checking, Analiss Pembiayaan, Persetujuan Pembiayaan, realisasi, pembinaan dan monitoring. Calon nasabah yang mengajukan pembiayaan mulai dari tahap pertama selalu diteliti dan diamati secara teliti oleh petugas bank. Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah.² Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak. Tujuan analisis permohonan pembiayaan adalah untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadi kegagalan oleh nasabah. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat.

² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 119.

Pihak bank menerapkan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy*) dalam menganalisa calon nasabah, karena tahap tersebut sangat penting untuk mengetahui apakah nasabah layak untuk menerima pembiayaan atau tidak. Proses pembiayaan yang dilakukan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto telah sesuai dengan peraturan dan prosedur dari pusat.

Setelah pembiayaan disetujui oleh bank syariah dan dinikmati oleh nasabah, maka peranan bank syariah lebih berat dibandingkan pada saat dana tersebut belum disalurkan ke nasabah. Untuk menghindari terjadinya kegagalan pembiayaan maka bank syariah harus melakukan pembinaan dan pengawasan secara aktif dan terus menerus sepanjang jangka waktu (masa) pembiayaan belum jatuh tempo atau belum terlunasi. Bentuk pengawasan yang dilakukan yaitu dengan melakukan pengecekan secara langsung ke tempat usaha, memantau laporan keuangan secara rutin. Bersamaan dengan itu, perlu juga dilakukan pembinaan dengan memberikan saran, informasi maupun pembinaan teknis yang bertujuan untuk menghindari kegagalan pembiayaan.

Pembiayaan bermasalah atau biasa disebut dengan pembiayaan macet adalah suatu kondisi pembiayaan, di mana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan kelambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan

potencial loss.³ Dari pembiayaan yang dilakukan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto sedikitnya terdapat 30 pembiayaan bermasalah, dan 2 pembiayaan yang dikategorikan pembiayaan macet. Dengan adanya pembiayaan bermasalah dapat membuat kinerja bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto kurang maksimal, dan kesalahan dalam pengelolaan risiko pembiayaan dapat berakibat fatal pada peningkatan NPF (*Non Performance Financing*). Bank syariah akan mengambil langkah-langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah agar dana yang telah disalurkan dapat diterima kembali oleh bank. Sebagai pihak yang memberikan fasilitas pembiayaan *Mura>bah}ah*, dalam praktiknya, pihak bank dihadapkan pada persoalan yang timbul dari perilaku nasabah yang dianggap merugikan. Hal tersebut menjadi kendala dalam pelaksanaan akad pembiayaan *Mura>bah}ah* di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto. Faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah adalah *Bad character* merupakan permasalahan pembiayaan yang sering dialami oleh BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto. Tidak komitmen atas janjinya, tidak jujur, sulit ditemui dan dihubungi dan sengaja lari dari pembayaran angsuran, hal itulah yang menjadi ciri khas dari nasabah *bad character*. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan *Processing & Collection Assistant (PCA)*, nasabah *bad character* merupakan salah satu faktor pembiayaan bermasalah yang sering terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto. Jika nasabah dikategorikan nasabah *bad*

³ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Mura>bah}ah Pada Perbankan Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2012), 129.

character maka *Processing & Collection Assistant (PCA)* akan langsung mengirimkan surat pemberitahuan dan surat peringatan 1, 2 dan 3 agar nasabah melakukan pembayaran yang sudah menunggak. Jika nasabah tidak merespon maka penyelesaian tersebut yaitu melalui litigasi dan *non* litigasi. Litigasi yaitu proses hukum yaitu pihak bank mengajukan penyelesaian pembiayaan macet yang dilakukan oleh nasabah bad *character* kepada badan hukum seperti pengadilan, BASYARNAS, dan lain-lain. Jika dengan litigasi tidak berhasil, maka bank akan mengeksekusi jaminan seara langsung. Proses penyelesaian penyelesaian melalui *non* litigasi yaitu nasabah sukarela menyerahkan jaminan kepada bank karena nasabah sudah tidak mampu melakukan pembayaran angsuran yang sudah diajukan kepada bank. Berikut proses eksekusi jaminan beserta contoh perhitungannya.

Pertama, bank akan menjual jaminan dengan harga nilai pasar yang berdasarkan hasil taksasi pihak bank. Jika jaminan belum laku terjual, maka jaminan tersebut akan dijual dengan nilai limit lelang. Nilai limit lelang adalah penjumlahan dari nilai *outstanding* dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

Contoh jika jaminan terjual saat lelang. Nilai *outstanding* Rp 500.000.000,- biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh bank sebesar Rp 40.000.000,- dan nilai pasar jaminan Rp 650.000.000,-. Maka cara perhitungannya adalah nilai pasar jaminan Rp 650.000.000 – (nilai *outstanding* Rp 500.000.000 + biaya-biaya yang telah dikeluarkan Rp 40.000.000), sehingga sisa lelang jaminan menjadi Rp 110.000.000,. Ketika

terdapat sisa lelang jaminan maka sisa jaminan tersebut akan di kembalikan kepada nasabah.⁴

Jika jaminan tidak terjual saat lelang maka bank akan menjual jaminan tersebut seharga nilai *outstanding* + biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Maka tidak ada sisa penjualan jaminan. Sehingga nasabah *bad character* telah menyelesaikan kewajibannya dan pihak bank tidak mengalami kerugian yang diakibatkan oleh nasabah *bad character*.

Faktor berikutnya adalah pendapatan menurun, pekerjaan merupakan salah satu sumber *pendapatan* utama yang menjadi sumber kehidupan bagi setiap nasabah. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan pasti akan dievaluasi terlebih dahulu oleh bank, sebab kemampuan ekonomi sangat berpengaruh bagi bank untuk memberikan keputusan bahwa nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan oleh bank.

Di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto dalam menangani permasalahan tersebut awalnya pihak bank menelepon nasabah, karena nasabah belum bisa membayar angsuran berikutnya. Selanjutnya nasabah didatangi oleh petugas bank ke rumahnya, seperti layaknya silaturahmi, pihak bank dalam penagihannya sangat sopan, baik dan tidak keras. Menurut nasabah, bahwa dalam menyelesaikan permasalahan dari pihak bank melihat terlebih dahulu penyebab dari penunggakan pembayaran, lalu diselesaikan dengan bermusyawarah. Akhirnya setelah bermusyawarah pihak bank mengambil tindakan untuk *restrukturisasi*. *Restrukturisasi* dapat

⁴ Hasil olah data dari wawancara dengan Mas Yanu, Processing & Collectio Assistant (PCA), Wawancara, Mojokerto, 9 Desember 2014.

dilakukan jika nasabah memiliki kemampuan membayar. setelah melakukan evaluasi maka pihak bank akan meringankan jadwal angsur nasabah jika nasabah tersebut masih mampu untuk membayar cicilan. Berikut ini adalah simulasinya:

Nasabah mengajukan pembiayaan untuk membeli rumah dengan harga Rp 100.000.000,-. *Rate margin* bagi bank untuk pembiayaan KPR akad murabahah yaitu 16,5% untuk jangka waktu 15 tahun/180 bulan. Maka Nasabah membeli rumah dengan harga Rp. 116.500.000 (dengan rumus harga rumah dari developer + *margin* bagi bank sebesar 16,5%). Jangka waktu pembiayaan yang diberikan adalah selama 15 tahun atau 180 bulan, maka angsuran per bulannya yaitu sebesar Rp 647.222,22 (dengan rumus harga rumah / bulan angsuran). Ketika nasabah telah mengangsur selama 10 tahun, kemudian pada bulan berikutnya setelah 10 tahun mengangsur, nasabah tersebut mengalami penurunan pendapatan. Maka nasabah dapat mengajukan *restrukturisasi/rescheduling* ulang.

Jumlah total angsuran nasabah selama 10 tahun yaitu sebesar Rp 77.666.667,- sedangkan sisa hutang nasabah kepada bank sebesar Rp 38.833.333,- dan jumlah awal yang harus diangsur per bulannya adalah Rp 647.222,-. Jumlah angsuran ini masih harus dibayar selama 5 tahun lagi karena kesepakatan awal nasabah mengambil selama 15 tahun angsuran.

Mengingat bahwa pendapatan nasabah menurun, maka pihak bank akan memberi keringanan kepada nasabah yaitu berupa *rescheduling*. Kekurangan cicilan selama 5 tahun selanjutnya dapat diperpanjang lagi menjadi 10 tahun.

Maka jumlah yang harus diangsur nasabah per bulannya bisa menjadi ringan yaitu sebesar Rp 323.611,-(dengan rumus sisa hutang/120 bulan) selama 10 tahun cicilan. Dengan persyaratan maksimum jadwal angsur tidak boleh lebih dari 180 bulan atau 15 tahun dihitung dari tanggal ditetapkannya *rescheduling*.

Nasabah bermasalah akan dievaluasi kembali oleh *Sub Branch Manager*.

Evaluasi ulang pembiayaan terdiri dari beberapa aspek, yaitu:⁵

1. Aspek *management*.
2. Aspek pemasaran.
3. Aspek produksi.
4. Aspek keuangan.
5. Aspek yuridis.
6. Aspek jaminan.

Setelah dilakukan evaluasi pembiayaan yang bermasalah, maka diambil langkah-langkah berikutnya yaitu: *restrukturisasi* atau penyelesaian melalui jaminan dan atau *collection agency*. Jika nasabah masih mempunyai kemampuan untuk membayar tunggakannya maka langkah penyelesaian yaitu melalui *restrukturisasi*. Jika nasabah tidak mampu membayar lagi tunggakannya maka langkah penyelesaiannya melalui lelang jaminan.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang pertama yaitu *restrukturisasi*. *Restrukturisasi* pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka

⁵ Data diperoleh dari Mas Yanuar (Processing & Collection Assistant) dalam bentuk File.

membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Pada proses *restrukturisasi* pembiayaan ini terbagi menjadi 4:

1. *Rescheduling* adalah perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
2. *Reconditioning* adalah perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain: perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank.
3. *Restructuring* adalah perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah, dan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.
4. Bantuan management.

Penyehatan pembiayaan melalui penempatan sumber daya insani pada posisimanagement oleh bank. Hal ini dilakukan bila :

- a. Permasalahan terjadi karena kesalahan *management*.
- b. Sumber pengembalian pembiayaan masih potensial.

Penyelesaian selanjutnya adalah melalui penjualan agunan/jaminan. Penanganan melalui jaminan bisa dilakukan oleh nasabah yang sudah tidak mempunyai usaha

dalam pembayaran angsuran dan nasabah masih *cooperatif* dalam menyelesaikan tunggaknya.

1. Penjualan aset (jaminan /agunan)

- a. Penjualan jaminan sebagian/seluruhnya, yaitu apabila seorang nasabah mengalami pembiayaan macet, pihak bank dapat melakukan penjualan sebagian jaminan maupun seluruh jaminan agar pembiayaan tersebut dapat terselesaikan.
- b. Penyerahan jaminan sukarela, yaitu seorang nasabah melakukan pembiayaan namun dipertengahan angsuran mengalami permasalahan atau kemacetan, maka pihak bank dapat melakukan kesepakatan kepada nasabah untuk mengatasi permasalahan pembiayaan tersebut. Namun jika nasabah menyerahkan sepenuhnya milik bank maka bank berhak menjual jaminan tersebut.
- c. Penjualan jaminan secara bersama yaitu penjualan dilakukan bersama antara pihak bank dengan pihak nasabah untuk mencari harga yang sesuai dengan pencukupan penutupan pembiayaan.

Jadi dari beberapa faktor di atas penanganan yang dilakukan oleh bank adalah bank akan menganalisis penyebab permasalahan pembiayaan melalui evaluasi ulang. Berdasarkan hasil evaluasi ulang tersebut, maka dapat disimpulkan tindakan apa yang seharusnya diambil. Banyaknya karakter nasabah yang menerima pembiayaan, bank harus jeli menganalisis bagaimana karakter nasabah sebenarnya. Tahapan yang dilakukan oleh BNI Syariah

dalam penanganan pembiayaan macet adalah dengan pendekatan secara lunak atau persuasif yang lebih menekankan pada hubungan baik antara petugas dengan nasabah pembiayaan, kemudian pendekatan secara tegas, yang dilakukan bila segala upaya persuasif gagal dilaksanakan.

B. Analisis Efektivitas Penanganan Pembiayaan Macet dan Eksekusi Jaminan Produk KPR akad *Mura>bah}ah* di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

Sejalan dengan berkembangnya perbankan syariah yang begitu cepat memacu produk layanan dan jasa agar dapat melayani keperluan masyarakat di samping memberikan alternatif kepada perbankan konvensional. Di antara produk yang berkembang di BNI Syariah adalah pembiayaan KPR akad *Mura>bah}ah*, yaitu produk bank yang diperuntukan untuk melakukan pembiayaan konsumtif maupun produktif. Sedangkan pembiayaan KPR akad *Mura>bah}ah* sendiri adalah pembiayaan dengan sistem jual beli yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh bank dan nasabah. Tidak seluruh fasilitas pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah akan berjalan lancar seperti yang diharapkan, adakalanya pembiayaan tersebut menjadi bermasalah dan tidak dapat terselamatkan lagi. Timbulnya suatu pembiayaan bermasalah karena bank tidak menjalankan kebijakan pembiayaan secara baik. Apabila suatu bank dapat memberikan keputusan persetujuan pembiayaan yang dilakukan berdasarkan pelaksanaan analisis pembiayaan dan proses pembiayaan yang memadai, sehingga dapat mengantisipasi risiko pembiayaan yang diperkirakan akan muncul sejak dini

sebelum fasilitas pembiayaan tersebut disetujui. Agar dapat melakukan analisis pembiayaan secara baik, bank harus memperhatikan seluruh aspek yang mempengaruhi kemampuan debitur pengembalian pembiayaan yang diterimanya. Point terpentingnya adalah kemampuan untuk mengevaluasi dan menyeimbangi kemampuan dan kemauan dari debitur membayar kembali fasilitas pembiayaan yang telah diterimanya.

Dalam fatwa DSN MUI No.04 dan NO.17 tahun 2000 yang berisi tentang nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi berdasarkan prinsip *ta'zīr* yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani. Dana yang berasal dari denda akan diperuntukkan sebagai dana sosial. Selain itu dalam fatwa No. 43 tahun 2004 berisi tentang ganti rugi/*ta'wid* hanya boleh dikenakan atas pihak yang dengan sengaja atau karena kelalaian melakukan sesuatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan menimbulkan kerugian pada pihak lain. Kerugian yang dimaksud adalah kerugian riil yang diperhitungkan.

Ketika pembiayaan sudah pada tahap macet maka bank dapat melakukan eksekusi jaminan. Eksekusi jaminan ini akan dilaksanakan ketika nasabah sudah sulit untuk diajak bekerjasama. Jaminan akan dijual dengan harga pasar yang nantinya hasil penjualan jaminan tersebut akan digunakan untuk menutup sisa tagihan nasabah, akan tetapi sebelum melakukan

penjualan jaminan pihak Bank BNI Syariah berkoordinasi dengan pihak nasabah. Namun, ada kalanya jaminan yang dijual tidak cukup menutup tagihannya, sehingga jalan terakhir yang dapat dilakukan oleh bank adalah hapus buku akan tetapi dalam BNI Syariah tidak pernah terjadi.

Pada tabel 3.4 dijelaskan bahwa terdapat berbagai permasalahan yang menyebabkan nasabah mengalami kemacetan dalam membayar angsurannya. Permasalahan tersebut antara lain adalah banyaknya pengeluaran tak terduga, seringnya tidak konsisten dalam usaha atau sering ganti-ganti usaha, tabungan menipis karena kebutuhan sekolah anak yang semakin mahal, dan sudah tidak bekerja lagi. Permasalahan tersebut menyebabkan nasabah mengalami kemacetan dalam membayar angsurannya. BNI Syariah akan mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi nasabah, sehingga dapat meneliti secara jelas dan menentukan sumber permasalahan sebenarnya dan kemudian menganalisis permasalahan tersebut serta melakukan evaluasi secara keseluruhan tentang pembiayaan yang disalurkan. Evaluasi pertama meliputi penilaian ulang terhadap kondisi yang benar-benar dialami oleh nasabah saat mengalami masalah tersebut. BNI Syariah akan mengambil tindakan yang sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh nasabah dengan fatwa DSN-MUI. Dengan menggunakan fatwa DSN-MUI yang telah ditentukan agar dapat menghindari adanya kesalahan dalam penanganan pembiayaan macet. Bank Syariah juga menetapkan strategi penyelamatan yang akan dilakukan guna memperkecil risiko yang dihadapi bank akibat pembiayaan bermasalah tersebut. Bank BNI Syariah sudah efektif dalam

melakukan penanganan pembiayaan macet dan eksekusi jaminan, ditinjau dari salah satu fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *Mura>bah}ah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar. Fatwa DSN-MUI menyatakan untuk penjualan obyek *Mura>bah}ah* atau jaminan lainnya, hendaknya pihak bank menjual obyek jaminan dengan harga pasar yang telah disepakati antara bank dan nasabah. Di BNI Syariah, sebelum Bank menjual barang agunan, bank telah melakukan koordinasi atau musyawarah kepada nasabah. Lalu fatwa DSN yang berikutnya adalah nasabah dapat melunasi sisa hutangnya dari hasil sisa penjualan agunan tersebut. Di BNI Syariah tujuan dari penjualan obyek jaminan adalah untuk melunasi hutang nasabah, jadi memang seharusnya penjualan obyek jaminan diprioritaskan untuk pelunasan hutang nasabah. Fatwa DSN selanjutnya menyatakan bahwa jika dari penjualan barang jaminan melebihi sisa hutang nasabah atau dengan kata lain setelah dikurangi untuk melunasi hutang nasabah dan ternyata masih ada sisa, maka bank wajib mengembalikan sisa tersebut. Dalam akad pembiayaan *Mura>bah}ah* BNI Syariah juga menyatakan apabila masih ada sisa dari hasil penjualan jaminan maka jumlah sisa tersebut akan dibayarkan kepada nasabah.

Dari ketentuan-ketentuan fatwa DSN di atas merupakan ketentuan yang sudah tepat. Fatwa DSN-MUI ini selalu dijadikan acuan dalam menentukan jenis penanganan pada setiap masalah yang dihadapi BNI Syariah dalam menyalurkan pembiayaannya. Dalam hal ini seharusnya pihak bank melakukan evaluasi ulang atau analisis terhadap nasabah sebelum melakukan

pembiayaan, dan pihak bank harus meningkatkan pengawasan terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan agar dikemudian hari tidak terjadi masalah yang dapat merugikan bank. Untuk penanganan pembiayaan macet yang efektif dan efisien diperlukan budaya risiko agar nilai-nilai dan persepsi manajemen dan pegawai terhadap risiko sama dan sekaligus menjadi perekat yang dapat mempersatukan seluruh sumber daya manusia untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga diharapkan dengan peningkatan kualitas penerapan manajemen risiko akan mendukung efektivitas kerangka pengawasan berbasis risiko.

