

Untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang sehat, berkualitas dan berkesinambungan, serta memberikan nilai tambah secara jangka panjang kepada pemegang saham maupun pemangku kepentingan lainnya, manajemen risiko harus menjadi bagian yang tidak terpisahkan di dalam proses bisnis dan operasional bank. Manajemen risiko Bank Syariah menerapkan pendekatan pada sepuluh jenis risiko sesuai amanat Peraturan Bank Indonesia No. 13/23/PBI/2011 tanggal 2 November 2011 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah yaitu risiko kredit, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko pasar, risiko strategis, risiko kepatuhan, risiko reputasi, risiko hukum, risiko imbal hasil, dan risiko investasi.

1. Konsep Dasar Risiko Bank Syariah

Menurut Bank Indonesia, risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa (*events*) tertentu. Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*expeted*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unexpected*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Risiko juga dapat dianggap sebagai kendala/penghambat pencapaian *suatu* tujuan. Dengan kata lain, risiko

- 1) *Bank cheking*, melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada Bank Indonesia (BI). SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pembiayaan yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.
 - 2) *Trade cheking*, pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan, untuk meneliti reputasi nasabah dilingkungan mitra bisnisnya
 - 3) Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti reputasi calon nasabah pembiayaan dalam interaksi diantara pelaku usaha dalam asosiasi.
- b. *Capacity*. Penialain kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain :
- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah di masa lalu.
 - 2) Pendekatan finansial, yaitu menilai kemampuan keuangan calon nasabah.
 - 3) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

- 4) Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
 - 5) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan dan lain-lain.
- c. *Capital*, Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu ataupun untuk masa datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.
- d. *Condition of economy*. Penilaian atas kondisi pasar dalam negeri maupun di luar negeri, baik masa lalu maupun masa datang, dilakukan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha nasabah pembiayaan yang dibiayai.

Beberapa hal yang dapat digunakan dalam menganalisis *condition of economy*, antara lain :

- 1) Regulasi pemerintah pusat dan daerah
 - 2) Kondisi makro dan mikro ekonomi
 - 3) Situasi politik dan keamanan
 - 4) Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran
- e. *Collateral*. Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan

