

**ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
UNIT RECOVERY DAN REMEDIAL DI BANK BNI SYARIAH KANTOR
CABANG SEMARANG**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1 dalam Perbankan Syariah



Siska Oktaviyani

1505036030

**JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.
NIP. 19670119 199803 1 002

Muyassarrah, M.Si.

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Skripsi
An. Sdri Siska Oktaviyani

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan sebelumnya, bersama ini saya kirim naskah saudara:

Nama : Siska Oktaviyani
Nomor Induk : 1505036030
Judul : Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Unit Recovery dan Remedial di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosyahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamualaikum Wr. Wb

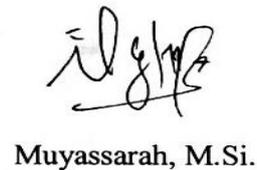
Semarang, 12 Desember 2019

Pembimbing I



Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.

Pembimbing II



Muyassarrah, M.Si.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Prof. Dr. Hamka Km. 2 Kampus III Ngaliyan Telp. 024-7608454 Semarang 50185

PENGESAHAN

Naskah Skripsi berikut ini:

Judul : **Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Unit Recovery dan Remedial di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang**
Penulis : Siska Oktaviyani
NIM : 1505036030
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah diujikan dalam sidang *munaqasyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo dan dinyatakan LULUS dengan predikate Cumlaude pada tanggal:

30 Desember 2019

dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana strata 1 tahun akademik 2019/2020.

Semarang, 05 Januari 2020

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang

Drs. H. Hasyim Syarbani, MM.
NIP. 195709131982031002

Sekretaris Sidang

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.ag.
NIP. 196701191998031002

Penguji I

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.
NIP. 197308112000031004



Penguji II

Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

Pembimbing I

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.ag.
NIP. 196701191998031002

Pembimbing II

Muyassarrah, M.SI
NIP.-

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al- Insyirah : 6)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil ‘alamin, rasa syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan kepada saya untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Dengan segala kerendahan hati, kupersembahkan karya kecil ini untuk orang-orang yang selalu hadir mendukung dalam ruang dan waktu kehidupanku, khususnya kupersembahkan kepada :

1. Almamater, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
2. Jurusan Perbankan Syariah
3. Orang tuaku tercinta (Siti Khoiriyah dan Kanapi), Yang tak lelah mendoakan kesuksesan dan keberkahan anaknya, yang rela banting tulang demi studi saya.
4. Untuk Adikku, Andra Rafiki dan Aisha Nur Faradina yang telah mensupport selama ini
5. Yang selalu memberikan semangat dan warna dalam hidupku Ribut Wahyudi.
6. Sahabat seperjuanganku Rismiya Carin Sadewi yang selalu mensupport, menemani, mengantar dari mulai awal hingga akhir
7. Teman-teman seperjuangan kelas PBASA 15 yang menemani proses ini dari semester awal hingga akhir

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 12 Desember 2019

Deklarator,

NIM. 1505036030

METERAI
TEMPEL
6000
ENAM RIBU RUPIAH

6DEEAHF1892108

PEDOMAN TRANSLITERASI

HURUF ARAB KE HURUF LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin kedalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A. Konsonan

ء = 'a	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = 'a	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Diftong

أَي = ay

أَوْ = aw

D. Syaddah (-)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya الطَّبَّ al-thibb.

E. Kata Sandang

Kata sandang (...ال) ditulis dengan al- ... misalnya الصنعه = al-shina'ah. Al- ditulis huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap ta' marbutah ditulis dengan "h" misalnya المعيشة الطبيعية = al-ma'isyah al-thabi'iyyah.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jenis pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, apa faktor-faktor penyebabnya dan juga bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh unit *recovery* dan *remedial* di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan mengambil objek penelitian di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang. Sumber data terdiri dari data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya analisis data dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Jenis pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang lebih banyak terjadi pada pembiayaan konsumtif dengan prosentase 3,5 % dengan nominal 13,9 M dan prosentase pembiayaan produktif lebih rendah sebesar 0,60 % dengan nominal 927 juta. Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang diantaranya : adanya kebutuhan nasabah yang tidak terduga, nasabah yang mengalami PHK, usaha nasabah yang mengalami penurunan, pengeluaran nasabah bertambah sedangkan penghasilannya tetap dan juga faktor dari kurang telitinya bank dalam penyaluran pembiayaan. Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan unit *recovery* dan *remedial* BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dilakukan melalui upaya *Financing Collection*, *Compromised Settlement* yang berupa Restrukturisasi Pembiayaan dan pengambilalihan angunan. Restrukturisasi pembiayaan terdiri atas penjadwalan kembali (*rescheduling*), Persyaratan kembali (*reconditioning*) dan Penataan kembali (*restructuring*). Dan juga *write off*.

Kata Kunci : Penyelesaian pembiayaan Bermasalah, Restrukturisasi, faktor penyebab pembiayaan bermasalah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA UNIT RECOVERY DAN REMEDIAL DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SEMARANG”. Skripsi ini disusun guna memenuhi dan melengkapi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang jurusan perbankan syariah.

Penulis menyadari sepenuhnya, dalam menyelesaikan skripsi ini mendapatkan banyak bantuan baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik. Maka pada kesempatan ini dengan rasa hormat penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Muhammad Saifullah, M. Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
3. Heny Yuningrum, SE., M.Si. selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Muayassarah, M.Si. selaku Sekretaris Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah sabar membimbing, menasehati, mengarahkan, dan mengurus segala keperluan akademik seluruh mahasiswa jurusan S1 perbankan syariah.
4. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag, selaku dosen pembimbing I dan Muayassarah, M.Si. selaku dosen pembimbing II yang telah sabar memberikan bimbingan, arahan dan motivasi selama penyusunan skripsi.
5. Segenap dosen pengampu mata kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah

memberikan ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan serta membekali penulis dengan berbagai pengalaman.

6. Seluruh karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah melayani dan membantu penulis untuk segala keperluan akademik selama perkuliahan.
7. Seluruh dosen dan karyawan di lingkungan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Semoga semua amal baik mereka di catat dan diberikan ganti yang terbaik oleh Allah SWT, Amin. Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat dibutuhkan guna menyempurnakan skripsi ini. Semoga apa yang terkandung di dalam penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Semarang, 12 Desember 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	vii
HALAMAN TRANSLITERASI	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	x
HALAMAN DAFTAR ISI	xi
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiv
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Peneliti	5
E. Metodologi Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan.....	11

BAB II TINJAUAN UMUM TERHADAP PENYELESAIA PEMBIAYAAN BERMASALAH

A. Konsep Umum Pembiayaan	
1. Pengertian Pembiayaan	13
2. Tujuan Pembiayaan.....	14
3. Fungsi Pembiayaan	16
4. Unsur-Unsur Dalam Pembiayaan	18
5. Analisis kelayakan pembiayaan	19
6. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	25
7. Jenis Pembiayaan Bank Syariah	25
B. Pembiayaan Bermasalah	
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	27
2. Penggolongan Pembiayaan Bermasalah	28
3. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah.....	29
4. Konsep Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	31
C. Tinjauan Syari'ah Tentang Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	
1. Landasan Utang-Piutang.....	36
2. Landasan Syariah Mengenai Restrukturisasi Utang dan Hapus Tagih sisa Utang	39
3. Eksekusi Angunan Utang	40
D. Etika Utang-Piutang.....	41

BAB III PAPARAN DATA

A. Gambaran Umum BNI Syariah	
1. Sejarah Berdirinya BNI Syariah	43
2. Identitas Perusahaan.....	45
3. Visi dan Misi BNI Syariah.....	45
4. Budaya Kerja	46
5. Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Semarang	48
6. Produk-Produk Pembiayaan BNI Syariah	52

B. Jenis Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.....	62
C. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang	63
D. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang	64

BAB IV ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA UNIT RECOVERY DAN REMEDIAL DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SEMARANG

A. Jenis Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.....	76
B. Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang	77
C. Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Oleh Unit Recovery dan Remedial di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang....	80

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN	89
B. SARAN	90
C. PENUTUP.....	90

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Rasio Keuangan BNI Syariah	3
Tabel 2 Tata Cara Restrukturisasi	68
Tabel 3 Perpanjangan Jangka Waktu Pembiayaan Produktif	69
Tabel 4 Perpanjangan Jangka Waktu Pembiayaan Konsumtif	70
Tabel 5 Mekanisme Penjualan Angunan.....	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema Struktur Organisasi.....	48
Gambar 2 Proses Pemasangan Plakat	74
Gambar 3 Pemasangan Plakat.....	75

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.¹

Bank Syariah beroperasi tidak berbasiskan pada bunga. Dalam pengoprasian serta pengembangan produknya, bank syariah berlandaskan Al-Quran dan Hadits Nabi SAW. Dengan kata lain bank syariah ialah sebuah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya yang pengoprasiaannya disesuaikan dengan prinsip syariah.

Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan (*financial intermediary*) yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat diharapkan dengan dana yang dimaksud dapat memenuhi kebutuhan dan pembiayaan yang tidak disediakan oleh dua lembaga sebelumnya (Swasta dan Negara). Penghimpunan dana dilakukan melalui simpanan dan investasi giro, wadi'ah, tabungan dan deposito berjangka. Pengembangan perbankan syariah di Indonesia sebenarnya merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan karena dituangkan dalam UU No.10 Tahun 1998 dan juga dalam UU No. 3 Tahun 2004 tentang perubahan atas UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Bank Indonesia telah menyusun kebijakan pengembangan perbankan syari'ah di Indonesia.²

Disamping melakukan penghimpunan dana dari masyarakat, perbankan juga melakukan kegiatan usaha penyaluran dana kepada

¹ Pasal 1 angka 1 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005, h. 19.

masyarakat berdasarkan prinsip syariah. Baik bank umum syariah maupun bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) dapat melakukan kegiatan usaha penyaluran dana kepada masyarakat berdasarkan prinsip syariah.³ Penyaluran dana tersebut berupa pembiayaan dengan prinsip jual beli seperti akad murabahah, istishna, dan salam. Pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil yaitu akad murabahah dan musyarakah, yang berdasarkan pada prinsip sewa-menyewa menggunakan akad ijarah dan ijarah muntahiyah bittamlik dan pembiayaan dengan prinsip pinjam meminjam menggunakan akad qardh dan qardh al hasan.

Penyaluran pembiayaan dalam prakteknya tidak selalu berjalan mulus seperti apa yang diharapkan tentu saja terdapat hambatan atau masalah-masalah yang timbul dalam penyaluran dana dari bank kepada nasabah. Persoalan pokok pembiayaan bermasalah adalah ketidakmampuan debitur untuk melunasi atau memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi pembiayaan yang telah disepakati.⁴

Tabel 1 Rasio Keuangan BNI Syariah⁵

Rasio Keuangan	2016	2017	2018
NPF – <i>Gross</i>	2,94%	2,89%	2,93%
NPF – <i>Netto</i>	1,64%	1,50%	1,52%

Dari kualitas pembiayaan PT. BNI Syariah sepanjang tahun 2016-2017 sangat baik dan masih di bawah batas Bank Indonesia sebesar 5%. Pada tahun 2017 BNI Syariah mampu mengelola rasio pembiayaan bermasalah bersih (NPF Net) menjadi lebih baik sebesar 1,50% dari tahun

³ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2009, h. 171.

⁴ Umami Kalsum dan Rahmi, “Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah”, *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2 No. 2 (Desember 2017), h. 57.

⁵ Laporan Tahunan BNI Syariah 2018

sebelumnya sebesar 1,64%. Rasio NPF gross BNI Syariah juga membaik menjadi 2,89% dari posisi tahun sebelumnya sebesar 2,94%, namun pada tahun 2018 rasio pembiayaan bermasalah bersih (NPF Net) mengalami sedikit peningkatan menjadi 1,52% dan Rasio NPF gross menjadi 2,93%. Kenaikan NPF tersebut diperkirakan karena jumlah pembiayaan bermasalah yang bertambah.

Pembiayaan bermasalah tentunya akan berdampak buruk bagi pemegang saham, nasabah penyimpan dana dan kondisi ekonomi secara keseluruhan. Oleh karena itu Bank Indonesia mengambil kebijakan dengan memberlakukan restrukturisasi pembiayaan syariah bagi bank syariah dan Unit Usaha Syariah serta terhadap nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran tetapi masih memiliki potensi usaha yang baik serta mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi, sebagai upaya untuk meminimalkan potensi kerugian yang disebabkan oleh pembiayaan bermasalah.

Sebagai lembaga keuangan yang mempunyai otoritas dalam perkembangan dan pertumbuhannya, maka sebuah bank harus bisa menganalisa, memprediksi serta mengelola kemungkinan-kemungkinan terjadinya risiko kerugian agar dapat meminimalisir bahkan mungkin menghindari pembiayaan bermasalah agar tidak terjadi di masa yang akan datang.

Peningkatan NPF BNI Syariah pada tahun 2018 adalah alasan yang melatar belakangi penulis untuk melakukan penelitian mengenai pembiayaan bermasalah, untuk mengetahui jenis pembiayaan bermasalah apa yang terjadi di di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, apa saja faktor-faktor penyebabnya dan juga bagaimana upaya penyelesaiannya. Dalam praktek penyelesaian pembiayaan bermasalah BNI Syariah Kantor Cabang Semarang mempunyai unit khusus yaitu *recovery* dan *remedial* yang tugas, pokok dan fungsinya adalah untuk menangani pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut dengan mengangkat judul “ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA UNIT RECOVERY DAN REMEDIAL DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SEMARANG”.

B. Rumusan Masalah

1. Apa jenis pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?
2. Apa faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?
3. Bagaimana strategi yang diterapkan oleh unit *Recovery* dan *Remedial* BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui jenis pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.
2. Menganalisis Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.
3. Menganalisis bagaimana strategi yang diterapkan oleh unit *Recovery* dan *Remedial* BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat kita peroleh dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Universitas (UIN Walisongo Semarang), dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.
2. Bagi pihak manajemen (BNI Syariah Kantor Cabang Semarang) dapat sebagai saran atau masukan untuk pertimbangan dalam mengambil

kebijakan ketika ada pembiayaan bermasalah serta sebagai tambahan wawasan untuk melakukan evaluasi.

3. Bagi penulis, dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang operasional serta penanganan pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

E. Tinjauan Pustaka

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai bahan referensi dan acuan dalam melakukan penelitian ini. Untuk menghindari penelitian dengan obyek yang sama, maka dibutuhkan kajian-kajian terlebih dahulu terhadap penelitian-penelitian yang dilakukan sebelumnya. Dibawah ini terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis saat ini, yaitu :

Pertama, Jurnal tentang “Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah” oleh Muhamad Turmudi Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari. Di dalam jurnal tersebut dikatakan bahwa manajemen penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dilakukan yang pertama dengan menetapkan standar pengendalian risiko, pencegahan risiko pembiayaan juga dilakukan melalui penganalisaan terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan. Kedua, dapat dilakukan dengan langkah-langkah (1) penjadwalan kembali (*rescheduling*), (2) persyaratan kembali (*reconditioning*), (3) penataan kembali (*restructuring*), (4) penyelesaian melalui jaminan, dan (5) *write off* (hapus buku dan hapus tagih). Yang menjadi pembeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah penulis akan menjelaskan secara lebih spesifik mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BNI syariah Kantor Cabang Semarang.

Kedua, jurnal tentang “Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah” (Studi Pada BNI Syariah Cabang Kendari) oleh Umami Kalsum dan Rahmi. Di dalam jurnal ini dijelaskan mengenai mekanisme

pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan murabahah bermasalah pada BNI Syariah Cabang Kendari diantaranya ada *Rescheduling* (Penjadwalan kembali), *Reconditioning* (Persyaratan Kembali) dan *Restructuring* (Penataan Kembali). Dalam jurnal ini di jelaskan juga mengenai kendala yang dihadapi pada saat pelaksanaan restrukturisasi. Yang menjadi pembeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah penulis akan menjelaskan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan restrukturisasi tidak hanya pada pembiayaan murabahah tetapi pada pembiayaan keseluruhan.

Ketiga, jurnal tentang “Tinjauan Syariah Tentang Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah” oleh Budi Kolistiawan. Di dalam jurnal ini dijelaskan akan pentingnya prinsip kehati-hatian sebagai pedoman dalam pengelolaan Bank yang wajib dianut guna mewujudkan perbankan yang sehat, kuat dan efisien. Dalam jurnal ini dijelaskan bahwa upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah untuk menangani pembiayaan bermasalah adalah dengan upaya restrukturisasi dengan catatan nasabah masih mempunyai itikad baik dalam arti masih mau diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah, akan tetapi jika nasabah sudah tidak beritikad baik dalam arti tidak dapat diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah. Yang menjadi pembeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah selain menggali tentang bagaimana prinsip kehati-hatian dan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh BNI Syariah, penulis juga akan menggali mengenai faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Keempat, jurnal IQTISHADI, jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam tentang “Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh” oleh Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati. Di dalam jurnal

ini dijelaskan secara spesifik kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah diantaranya melalui OTS, penagihan, somasi, restrukturisasi, penjualan jaminan, melakukan write off dan adanya penetapan terhadap denda serta pembentukan tim khusus yang menangani pembiayaan bermasalah. Yang menjadi pembeda dari penelitian yang akan penulis lakukan adalah penulis tidak hanya menganalisis penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad murabahah saja akan tetapi pembiayaan bermasalah secara keseluruhan.

Kelima, jurnal tentang “Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Melalui Restrukturisasi” pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Jontho. Di dalam jurnal ini dijeaskan bahwa restrukturisasi pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh bank Syariah Mandiri berupa addendum akad yang dilakukan melalui penjadwalan kembali (rescheduling), persyaratan kembali (reconditioning), dan penataan kembali (restructuring). Yang menjadi pembeda dari penelitian yang akan penulis lakukan adalah objek penelitiannya, pada penelitian ini dilakukan pada Bank Syariah mandiri sedangkan yang akan penulis teliti adalah bank BNI Syariah, dalam jurnal ini dijelaskan secara spesifik mengenai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan restrukturisasi, pada penelitian yang akan penulis lakukan penulis akan menjabarkan berbagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang tidak hanya berfokus pada restrukturisasi.

F. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yakni dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti guna men dapatkan data yang relevan.

2. Jenis Pendekatan

Jenis Pendekatan yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada gejala-gejala yang bersifat alamiah karena orientasinya demikian maka sifatnya naturalistik dan mendasar atau bersifat kealamiahannya serta tidak bisa dilakukan di laboratorium melainkan harus terjun ke lapangan.⁶ Adapun penelitian kualitatif adalah suatu prosedur penelitian yang menghasilkan penelitian data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan tentang orang-orang, perilaku yang dapat diamati.⁷ Sehingga menemukan kebenaran yang dapat diterima oleh akal sehat manusia.

3. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber asli. Data tersebut dapat diperoleh langsung dari personil yang diteliti dan dapat pula berasal dari lapangan.⁸ Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian, dan hasil pengujian.⁹ Data primer yang diperoleh dalam penelitian ini berasal dari hasil wawancara langsung kepada Manajer, Staff Pembiayaan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi data kearsipan,

⁶ Muhammad Nazir, *Metode Penelitian* (Bandung : Remaja Rosdakarya, 1986, h. 159).

⁷ Lexi J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002, h. 4.

⁸ Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004, h. 102.

⁹ Purhantara Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, cetke-1, 2010, h.79.

dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini.¹⁰ Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah buku-buku, jurnal, dokumen-dokumen resmi, brosur, website, profil dan struktur organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

4. Tehnik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi sebagai metode ilmiah biasa diartikan sebagai pengamatan yang sistematis baik secara langsung maupun tidak langsung mengenai fenomena-fenomena yang diteliti. Secara umum observasi dapat dilaksanakan dengan ikut berpartisipasi langsung yaitu pengamat ikut menjadi peserta dalam kegiatan. Dalam partisipasi ini peneliti gunakan untuk mengetahui bagaimana proses pembiayaan, bagaimana cara menagih terhadap nasabah yang bermasalah. Sedangkan observasi tidak langsung yaitu pengamat bertindak diluar kegiatan.¹¹

b. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹² Metode ini dipakai guna mendapatkan informasi secara jelas dengan mewawancarai secara langsung Manajer, Staff Pembiayaan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang supaya didapatkan informasi secara tepat berkenaan dengan permasalahan yang sedang diteliti oleh peneliti.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode yang sering digunakan untuk mengkaji data sekunder. Metode dokumentasi adalah suatu

¹⁰ *Ibid.*,

¹¹ Abudin nata, *Metodologi Studi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999, h. 64.

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, cetke-7, 2012, h. 231.

penelaahan terhadap beberapa dokumen yang ada kaitannya dengan masalah penelitian dengan mengumpulkan data dan informasi melalui pihak kedua.¹³ Teknik dokumentasi digunakan untuk mengetahui data-data berupa informasi yang berasal dari catatan penting baik dari organisasi/ perusahaan maupun perorangan.

5. Teknik Analisis Data

Dari data-data yang terkumpul, penulis berusaha menganalisis data tersebut. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan teknik analisis Deskriptif yaitu data-data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata maupun gambar kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan yang realistis.

Dalam penelitian ini teknik analisa deskriptif digunakan untuk mengevaluasi dan menggambarkan tentang penanganan pembiayaan bermasalah oleh unit recovery dan remedial di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang secara objektif, sehingga dapat ditarik kesimpulan yang membentuk suatu karya tulis dan diharapkan setiap fakta yang ada dapat diterima secara logis dan ilmiah.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam menyusun penelitian ini terbagi ke dalam lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam Bab Ini Menguraikan Tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan Skripsi.

BAB II TINJAUAN UMUM TERHADAP PENYELESAIAN

PEMBIAYAAN BERMASALAH

¹³ Purhantara Wahyu, *Metode...*, h.79-80.

Bab ini menjelaskan tentang topik atau pokok bahasan yang mendukung penelitian ini, yang merupakan penjabaran dari konsep pembiayaan dan permasalahan seputar proses penyelesaian pembiayaan bermasalah.

BAB III PAPARAN DATA

Dalam Bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian yaitu BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, sejarah perkembangan lembaga tersebut, profil, visi misi, struktur organisasi dan menejemennya, serta produk dan jasa yang disediakan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dan data penelitian.

BAB IV PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA UNIT RECOVERY DAN REMEDIAL DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SEMARANG

Dalam bab ini berisikan hasil penelitian mengenai proses penanganan pembiayaan bermasalah khususnya dalam pembiayaan murabahah di BNI Syariah kantor Cabang Semarang, Faktor-faktor penyebabnya, tindakan atau kebijakan yang diambil dalam menanganinya serta sudut pandang ekonomi Islam terhadap penanganan pembiayaan bermasalah tersebut oleh BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

BAB V PENUTUP

Berisi penutup, yang menjelaskan kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran.

BAB II

TINJAUAN UMUM TERHADAP PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

A. Konsep Umum Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan menurut pasal 1 Angka 25 Undang-Undang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa ¹⁴:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk Ijarah atau sewa beli dalam bentuk Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, Salam dan Istisna.
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang Qardh, dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk Ijarah untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Sedangkan Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dijelaskan dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang kemudian diubah menjadi UU No.10 Tahun 1998 dalam pasal 1 nomor (12) bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak

¹⁴ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 78.

dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jang waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Istilah pembiayaan pada intinya berarti kepercayaan, lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada mudharib untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Dari pengertian mengenai pembiayaan diatas dapat disimpulkan bahwa sesuai dengan fungsinya dalam transaksi pembiayaan bank syariah bertindak sebagai penyedia dana dan setiap nasabah yang menerima pembiayaan dari bank syariah apapun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib untuk mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah beserta imbalan atau bagi hasilnya.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan :

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan maka mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.¹⁵

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap uaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme penyaluran kelebihan dana dari pihak yang surplus ke pihak yang minus dana.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

¹⁵ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia, 2015, h. 5.

- a. Profitability yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bgai hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. Safety yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.¹⁶

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh bank syariah secara umum berfungsi untuk:

1) Meningkatkan daya guna uang,

Para penabung menyimpan uangnya dibank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaanya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/ memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru.

2) Meningkatkan daya guna barang

- a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat. Contoh peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa.

- b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan

¹⁶ *Ibid.*, h. 6

sejenisnya seperti cek, bilyet, giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

- a. Stabilitas ekonomi
- b. Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan pada usaha-usaha:
- c. Pengendalian inflasi
- d. Peningkatan ekspor
- e. Rehabilitasi prasarana
- f. Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

5) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara akumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan earnings (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa Negara. Di samping itu dengan makin efektifnya kegiatan sewa semesta kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat

devisa keuangan Negara, akan diserahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.¹⁷

4. Unsur-Unsur Dalam Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti. Sehingga, jika berbicara tentang pembiayaan maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang ada di dalamnya. Yang meliputi:

- a. Kepercayaan, yaitu diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimana sebetulnya sudah dilakukan penelitian nasabah secara intern maupun dari eksteren. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap permohonan pembiayaan.
- b. Kesepakatan, yaitu kesepakatan ini dituangkan dalam satu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.
- c. Jangka waktu, yaitu setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati.
- d. Risiko, Adanya tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/ macet pembiayaan. Semakin panjang suatu kredit maka semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disngaja oleh nasabah yang lalai, maupun resiko yang tidak sengaja.

¹⁷ *Ibid.*, h. 11.

Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

- e. Balas Jasa, merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa yang dikenal dengan bagi hasil. Balas jasa dalam bentuk bagi hasil dan biaya administrasi merupakan keuntungan bank.¹⁸

5. Analisis kelayakan pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pengelola bank syariah, yaitu:

- a. Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b. Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- c. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang diambil.
- d. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam, dan
- e. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memerhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.¹⁹

Langkah bank untuk menghindari pembiayaan bermasalah adalah bersifat preventif (pencegahan), yaitu menganalisa nasabah, diperlukan agar bank memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Pada dasarnya bank memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi

¹⁸ Kasmir, *Bank...*, h. 95.

¹⁹ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta : Bumi Aksara, 2015, h. 100-101.

secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan di bank adalah prinsip 6C, 7P dan 3R yaitu:

1. **Prinsip 6C**, yaitu:

- a. *Character* adalah keadaan watak/ sifat debitur, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Keunggulan penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad/ kemauan debitur untuk memenuhi kewajibannya sesuai perjanjian yang telah ditetapkan.

Alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah dapat diperoleh melalui upaya :

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
- 3) Melakukan bank to bank information
- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur berada
- 5) Mencari informasi apakah calon debitur suka berjudi
- 6) Mencari informasi apakah calon debitur memiliki hobi berfoya-foya.

Artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.

- b. *Capital* adalah jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri juga diperlukan bank sebagai alat kesungguhan dan tanggung jawab debitur dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktik, kemampuan kapital ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan

self financing, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar daripada pembiayaan yang dimintakan kepada bank. Bentuk *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, namun juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin.

- c. *Capacity* adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan. Penilaian ini berfungsi untuk mengetahui/ mengukur kemampuan calon debitur dalam mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari usaha yang diperolehnya.

Pengukuran *capacity* tersebut dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan sebagai berikut :

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai past performance, apakah menunjukkan perkembangandari waktu ke waktu.
- 2) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalisme tinggi seperti rumah sakit, biro konsultan dan lain-lain.
- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon debitur mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian kredit dengan bank.
- 4) Pendekatan manajeria, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan ketrampilan melaksanakann fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- 5) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon debitur mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/

mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.

- d. *Collateral* artinya barang-barang atau jaminan yang diserahkan debitur sebagai angunan yang terhadap pembiayaan yang diterimanya. Penilaian terhadap angunan ini meliputi jenis jaminan, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Penilaian ini dapat dilihat dari dua segi berikut :
 - 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diangunkan.
 - 2) Segi yuridis, yaitu apakah angunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai angunan.
- e. *Condition of economy* yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon debitur dikemudian hari. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut perlu diadakan penelitian mengenai hal-hal seperti :
 - 1) Keadaan konjungtur
 - 2) Peraturan-peraturan pemerintah
 - 3) Situasi, politik, dan perekonomian dunia
 - 4) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran
- f. *Constraint* adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis dilakukan ditempat tertentu, misalnya pendirian suatu uusaha pompa bensin yang disekitarnya terdapat terdapat banyak bengkel las atau pembakarann batu bara.²⁰

2. Prinsip 7P, yaitu:

- a. *Party* atau para pihak yang mengadakan perjanjian saling mengenal karakter satu dengan lainnya. Tidak hanya bank yang harus mengenal nasabah yang akan mengajukan pembiayaan,

²⁰ Veithrizal Rivai, Andria Permata, *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2010, h. 459.

tetapi calon nasabah debitur juga harus memperhatikan kondisi kesehatan perbankan.

- b. *Purpose* atau tujuan yang hendak dicapai dalam rangka peminjaman kredit. Di sini tujuan menjadi pembeda yang tegas antara kredit dan utang. Sebab dalam kredit bank memiliki kewajiban harus mengawasi nasabahnya dalam menggunakan kreditnya agar jangan sampai kredit yang diberikan menimbulkan masalah dikemudian hari.
- c. *Payment* atau pembayaran yang akan dikembalikan oleh nasabah. Bank harus melihat pendapat nasabahnya, bagaimana nasabah tersebut dapat membayar kredit dengan lancar, tentu juga dipengaruhi oleh pendapatannya.
- d. *Profitability* atau perolehan laba yang akan diperoleh oleh bank. Kredit merupakan salah satu cara bank untuk memperoleh laba atau keuntungan yang diambil dari bagi hasil. Dengan demikian bank harus mempertimbangkan perolehan laba yang hendak diperoleh.
- e. *Protection* atau perlindungan yang berupa jaminan nasabah apabila terjadi sesuatu hal diluar yang telah diencanakan dan diperjanjikan oleh para pihak.
- f. *Personality* atau kepribadian nasabah berdasarkan tingkah laku dan kepribadian nasabah pada kegiatan sehari-hari maupun masa lalunya. Termasuk juga emosi, sikap, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
- g. *Prospect* atau nilai usaha nasabah di masa yang akan datang, menguntungkan atau tidak. Bila bank tidak mampu melihat prospek ini, di kemudian hari apabila tidak terdapat prospek pada usaha yang dibiayai dengan kredit maka bukan hanya bank yang akan menghadapi risiko kesulitan mengadakan tagihan, tetapi

juga nasabah yang menjalankan usahanya akan kesulitan dalam membayar tagihannya.²¹

Tujuh unsur dalam analisis 7P sebenarnya mempunyai kesamaan dengan 6 unsur dalam analisis 6C. Misalnya unsur kepribadian memiliki kesamaan dengan unsur karakter. Sedangkan unsur tujuan, prospek dan pembayaran dapat memperjelas unsur kapasitas dalam konsep 6C. Unsur perlindungan dalam analisis 7P dapat disamakan dengan kollateral dalam konsep 6C.

3. **Prinsip 3R** yaitu:

- a. *Returns* atau hasil yang diperoleh debitur ketika pembiayaan itu dimanfaatkan. Bank harus mempertimbangkan apakah pembiayaan yang diajukan akan membawa manfaat sehingga debitur mampu mengembalikan seluruh kewajibannya.
- b. *Repayment* atau pembayaran kembali
Bank harus memperhatikan kemampuan membayar kewajiban debitur sesuai dengan waktu yang disediakan.
- c. *Risk Bearing Ability* atau kemampuan debitur menanggung risiko bila terjadi hal-hal di luar dugaan kedua belah pihak sehingga menyebabkan pembiayaan menjadi macet.²²

Prinsip 6C, 7P dan 3R merupakan satu kesatuan dalam penerapan prinsip kehati-hatian yang mana merupakan prinsip yang sangat penting dalam pengelolaan perbankan. Kehati-hatian khususnya dalam penyaluran dana atau pembiayaan menjadikan bank dalam mengelola dana masyarakat dapat berhasil dengan optimal dan mampu memberi manfaat bagi nasabah yang menginvestasikan dananya pada bank syariah. Hal ini akan meningkatkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah.

²¹ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016, h. 27.

²² *Ibid.*, h. 28.

6. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, di antaranya:

1. Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

2. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan mejadi:

- a. Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
- b. Pembiayaan jangka waktu menengah pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- c. Pembiayaan jangka waktu panjang pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.²³

7. Jenis Pembiayaan Bank Syariah

Jenis aktiva produktif pada bank syariah dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:
 1. Pembiayaan Mudharabah

²³ Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010, h. 686.

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Aplikasi : Pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor.

2. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian diantara para pemilik dana/ modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan diantara para pemilik dana/modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Aplikasi : Pembiayaan modal kerja, pembiayaan ekspor.²⁴

b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

1. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah margin/keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah.

Aplikasi : Pembiayaan investasi/barang modal pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor.

²⁴ *Ibid.*, h. 687.

2. Pembiayaan Salam

Pembiayaan salam adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.

Aplikasi : Pembiayaan sektor pertanian dan produk manufaktur.

3. Pembiayaan Istishna

Pembiayaan istishna adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

Aplikasi Pembiayaan konstruksi/proyek/produk manufaktur.

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan ini diklasifikasikan menjadi pembiayaan:

1. Pembiayaan Ijarah

Pembiayaan ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

Aplikasi : Pembiayaan sewa

2. Pembiayaan Ijarah Muntahiya Biltamlik/ Wa Iqtina

Pembiayaan ijarah muntahiya biltamlik/ wa iqtina adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman, yang disebut dengan :

1. Pinjaman Qardh

Pinjaman Qardh atau talangan adalah penyediaan dana dan atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.²⁵

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mana menggambarkan situasi akan terjadi risiko kegagalan dalam pengembalian kewajiban, bahkan menunjukkan gejala-gejala akan terjadi kegagalan. Pembiayaan bermasalah setidaknya memenuhi salah satu dari kriteria sebagai berikut :

- a. Belum atau tidak mencapai target angsuran pokok maupun margin yang diinginkan. Mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban dalam bentuk pembayaran pokok atau margin yang menjadi kewajiban anggota yang bersangkutan.²⁶
- b. Memiliki kemungkinan timbulnya resiko dikemudian hari. Pembiayaan bermasalah tersebut dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitanya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi.²⁷

Bank wajib membentuk penyisihan penghapusan aktiva (PPA) terhadap aktiva produktif dan aktiva nonproduktif. PPA berupa cadangan umum dan cadangan khusus guna menutup resiko kerugian. Cadangan umum PPA ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar 1% dari

²⁵ *Ibid.*, h. 688-689.

²⁶ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Bermasalah* (Yogyakarta : Pustaka Yustisia, 2010), h. 115-116.

²⁷ Fathurrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta : Sinar Grafika, 2012), h. 66.

seluruh aktiva produktif yang digolongkan lancar, tidak termasuk Sertifikat Wadiah Bank Indonesia dan Surat Berharga dan atau tagihan yang diterbitkan pemerintah berdasarkan prinsip syariah. Cadangan khusus PPA ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar ²⁸:

- a. 5% dari aktiva dengan kualitas yang digolongkan dalam perhatian khusus setelah dikurangi agunan .
- b. 15% dari aktiva dengan kualitas yang digolongkan kurang lancar setelah dikurangi nilai agunan.
- c. 50% dari aktiva dengan kualitas yang digolongkan diragukan setelah dikurangi nilai agunan, dan
- d. 100% dari aktiva dengan kualitas yang digolongkan macet setelah dikurangi nilai agunan.

2. Penggolongan Pembiayaan Bermasalah

Untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria-kriteria tertentu sebagaimana diuraikan dalam Lampiran I SEBI No. 13/10/DPbs tanggal 13 April 2011. Khusus menyangkut NPF, ditinjau dari kriteria kemampuan membayar kembali pembiayaan, dapat digolongkan sebagai berikut :

- a. Pembiayaan kurang lancar
Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 3 (enam) bulan, namun belum melampaui 6 (enam) bulan,
- b. Pembiayaan diragukan
Terdapat tunggakan angsuran pembayaran pokok dan/atau margin telah melampaui 6 (enam) bulan, namun belum melampaui 9 (sembilan) bulan.
- c. Pembiayaan macet.

²⁸ Wangsawidjaja, Pembiayaan ..., h. 90.

Terdapat tunggakan angsuran pembayaran pokok dan/atau margin telah melampaui 9 (sembilan) bulan.²⁹

3. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup. Faktor Internal (berasal dari pihak bank) diantaranya :

- a. Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
- b. Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.
- c. Kesalahan setting fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
- d. Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah.
- e. Proyeksi penjualan terlalu optimis.
- f. Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
- g. Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketble*.
- h. Lemahnya supervisi dan monitoring.

²⁹ *ibid*, h. 84.

- i. Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.³⁰

2. Faktor Eksternal (berasal dari pihak luar).

Faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain. Faktor ekstern (berasal dari pihak luar) diantaranya :

- a. Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
- b. Melakukan sidestreaming penggunaan dana.
- c. Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
- d. Usaha yang dijalankan relatif baru.
- e. Bidang usaha nasabah telah jenuh.
- f. Tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis.
- g. Meninggalnya *key person*.
- h. Perselisihan sesama direksi.
- i. Terjadi bencana alam.
- j. Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.³¹

³⁰ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi...*, h. 102.

³¹ *Ibid.*, h. 103

4. Konsep Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Resiko yang terjadi dari pembiayaan adalah pembayaran angsuran yang tertunda atau ketidakmampuan nasabah atau debitur untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

1. Analisa sebab kemacetan

a. Aspek internal

- a) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- b) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
- c) Laporan keuangan tidak lengkap
- d) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- e) Perencanaan yang kurang matang
- f) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

b. Aspek eksternal

- a) Aspek pasar kurang mendukung
- b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- c) Kebijakan pemerintah
- d) Pengaruh lain diluar usaha
- e) Kenakalan peminjam

2. Menggali potensi peminjam

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau

membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif digunakan. Hal-hal yang perlu diperhatikan:

- a) Adakah peminjam memiliki kecakapan lain?
- b) Adakah peminjam memiliki usaha lain?
- c) Adakah penghasilan lain peminjam?³²

Secara umum yang dapat dilakukan bank syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah berupa *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, penyelesaian melalui jaminan serta hapus buku dan atau hapus tagih.

1. Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*)

Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

Pada pembiayaan murabahah, bank syariah dapat melakukan penjadwalan kembali tagihan murabahah bagi nasabah yang tidak bisa memenuhi kewajiban untuk melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang sudah disepakati dengan ketentuan :

- a. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa,
- b. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan adalah biaya riil,
- c. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.³³

Tindakan yang dapat dilakukan adalah :

- a. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan
- b. Memperpanjang jangka waktu pembayaran angsuran

³² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h. 267.

³³ Fatwa DSN No. 48/DSN-Mui/II/2005 Tentang penjadwalan kembali Tagihan Murabahah.

Reschedulling merupakan upaya pertama yang dilakukan pihak bank untuk menyelamatkan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Hal ini dilakukan apabila pihak nasabah tidak mampu untuk memenuhi kewajiban dalam hal pembayaran angsuran pokok maupun bagi hasil. Dalam melakukan proses *reschedulling* kepada nasabah harus disesuaikan dengan kemampuan nasabah yang sedang mengalami kesulitan.

2. Persyaratan kembali (*Reconditioning*)

Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi :

- a. Pengurangan jadwal pembayaran
- b. Perubahan jumlah angsuran
- c. Perubahan jangka waktu
- d. Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah, musyarakah atau perubahan fee maupun margin sesuai dengan akad yang digunakan.
- e. Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah, musyarakah atau fee maupun margin dari pembiayaan sesuai dengan akad yang digunakan.
- f. Pemberian potongan.

3. Penataan Kembali (*Restructuring*)

Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

- a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan BUS atau UUS
- b. Konversi akad pembiayaan
- c. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.

- d. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan rescheduling atau reconditioning.³⁴

Langkah-langkah tersebut dalam pelaksanaannya dapat dilakukan secara bersamaan (kombinasi),

Bank hanya dapat melakukan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut.

- a. Nasabah telah atau diperkirakan mengalami penurunan atau kesulitan kemampuan dalam pembayaran dan/ pemenuhan kewajibannya.
 - b. Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah direstrukturisasi.³⁵
4. Penyelesaian Lewat Jaminan

Penyelesaian melalui jaminan dilakukan oleh bank syariah bilamana berdasarkan evaluasi ulang pembiayaan, prospek usaha nasabah tidak ada, dan atau nasabah tidak kooperatif untuk menyelesaikan pembiayaan atau upaya penyelamatan dengan upaya restrukturisasi tidak membawa hasil melancarkan kembali pembiayaan tersebut. Maka upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara eksekusi jaminan akan dilakukan oleh bank syariah.

Eksekusi jaminan disesuaikan dengan lembaga jaminan yang membebani benda jaminan tersebut, rahn (gadai syariah), jaminan hipotik, jaminan hak tanggungan, dan jaminan fidusia. pada jaminan hipotik eksekusi agunan diatur pada Pasal 1178 BW, Pada jaminan hak tanggungan berdasarkan Pasal 20 Undang-Undang No.4 Tahun 1996, bilamana debitor cidera janji ada 3 alternatif yang dapat dilakukan oleh bank yaitu :

³⁴Wangsawidjaja, *Pembiayaan ...*, h. 449.

³⁵ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi...*, h.110.

1. Berdasarkan hak pemegang hak tanggungan pertama untuk menjual objek hak tanggungan sebagaimana dimaksud dalam pasal 6,
2. Berdasarkan titel eksekutorial yang terdapat dalam sertifikat hak tanggungan sebagaimana pada pasal 14 (2) : Objek hak tanggungan dijual melalui pelelangan umum menurut tata cara yang yang ditentukan dalam peraturan perundang-undangan untuk pelunasan piutang pemegang hak tanggungan dengan hak mendahului daei para kreditor-kreditor lainnya.
3. Atas kesepakatan penjualan objek jaminan dapat dilaksanakan di bawah tangan jika dengan cara demikian akan dapat diperoleh harga tertinggi.³⁶

Di Undang-undang Perbankan Syariah pada Pasal 40, bank syariah dan UUS dapat membeli sebagian atau seluruh agunan, baik melalui maupun di luar pelelangan, berdasarkan penyerahan secara sukarela oleh pemilik agunan atau berdasarkan pemberian kuasa untuk menjual dari pemilik agunan, dengan ketentuan agunan yang dibeli tersebut wajib dicairkan selambat-lambatnya dalam jangka waktu 1 (satu) tahun. Dalam hal harga pembelian agunan melebihi jumlah kewajiban nasabah kepada bank syariah dan UUS, selisih kelebihan jumlah tersebut harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang terkait langsung dengan proses pembelian agunan.³⁷

5. Hapus Buku dan Hapus Tagih
Write-off didefinisikan sebagai penghapusan bukuan untuk mengeluarkan rekening aset yang tidak produktif dari pembukuan. Selain itu juga dilakukan terhadap pembiayaan bermasalah yang diperkirakan tidak dapat ditagih lagi, walaupun pihak bank tetap

³⁶ *Ibid.*, h. 112.

³⁷ Budi Kolistiawan, *Tinjauan Syariah Tentang Pembiayaan Bermasalah*, Jurnal AN-NISBAH Vol. 01, No. 01, Oktober 2014 h. 16.

dapat melakukan penagihan atas pembiayaan macet tersebut. Penghapusan terhadap pembiayaan bermasalah yang dilakukan dengan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Hapus buku, yaitu penghapusan secara bersyarat atau secara administratif dengan hanya sebatas syarat pelaporan di Bank Indonesia (BI) atau OJK saja. Secara hukum nasabah pada write off bagian ini masih harus membayar angsuran sehingga tidak menyebabkan hilangnya kewajiban.
2. Hapus tagih, yaitu pembebasan yang diberikan bank syariah kepada nasabah untuk tidak membayar lagi kewajibannya kepada bank, baik pembebasan seluruh sisa utangnya ataupun sebagian tagihannya.³⁸

C. Tinjauan Syari'ah Tentang Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah timbul dari adanya penyaluran dana atas pembiayaan yang dilakukan bank kepada nasabah. Pembiayaan ini didasarkan kepada transaksi-transaksi bisnis yang tidak tunai, sehingga menimbulkan kewajiban-kewajiban pembayaran. Dalam perspektif fiqh, transaksi tidak tunai ini sering menjadi pembahasan utang-piutang (dain). Islam telah mengatur mengenai konsep penyelesaian utang piutang diantaranya :

1. Landasan Utang-Piutang

Ajaran Islam bersandar pada Al-Quran dan Hadist Nabi SAW mengakui kemungkinan terjadinya utang-piutang dalam bermuamalah atau bisa juga karena adanya kebutuhan mendesak untuk memenuhi kebutuhannya. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam QS. Al-baqarah ayat 282 dan 283 yang berbunyi sebagai berikut :

³⁸ Azharyah Ibrahim, Arinal Rahmati, *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh*, Jurnal IQTISHADIA Vol 10, No. 01, 2017 h.18.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَكُتِبَ عَلَيْكُمُ الْمَقَاتِلُ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْنَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَفْسَسُوا عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمَ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِن تَعَلَّوْا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ {282} * وَإِن كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِن أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ {283}

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah dia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah Rabbnya, dan janganlah dia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah muamalahmu itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu. Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang

tanggung yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagi-an kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Rabbnya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang-siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya dia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Al-Baqarah: 282-283).³⁹

Dari ayat diatas dapat disimpulkan bahwa Islam mengakomodir kegiatan transaksi secara tidak tunai/utang, dari ayat diatas diketahui rukun dan syarat dari suatu utang piutang, yaitu :

- a. adanya penjual dan pembeli
- b. harus tertulis
- c. dibacakan oleh yang berhutang
- d. jika yang berhutang tidak cakap, dibacakan oleh wali
- e. adanya saksi dua orang laki-laki
- f. jika tidak ada saksi dua orang laki-laki, maka saksi terdiri dari satu orang laki-laki dan dua orang perempuan
- g. adanya jumlah utang yang pasti
- h. adanya jangka waktu pembayaran utang (jatuh tempo utang)
- i. adanya barang tanggungan/ jaminan.

2. Landasan Syariah Mengenai Restrukturisasi Utang dan Hapus Tagih sisa Utang

Konsep Islam mengenai restrukturisasi dan hapus tagih sisa hutang dapat kita temui dalam QS. Al-Baqarah (2) : 280.

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : *Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan*

³⁹ Al-Qur'an Dan Terjemahnya, Kementerian Agama RI, h. 71-71

(sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. **QS. Al-Baqarah (2) : 280.**⁴⁰

Berdasarkan surat Al- Baqarah ayat 280 diatas, untuk pelaksanaan/ prosedur penanganan dan penyelesaian piutang bermasalah atau pembiayaan bermasalah dilakukan melalui tiga tahapan yaitu:

a. Memberi tangguh sampai debitur berkelapangan

Tahapan yang pertama yaitu bank memberikan penangguhan atau memperpanjang jangka waktu pembayaran utang sampai nasabah berkelapangan. Dengan penangguhan atau penjadwalan pembayaran kewajiban (*rescheduling*) tersebut diharapkan nasabah akan mempunyai kemampuan untuk membayar kembali kewajibannya sehingga dapat melunasi semua utangnya kepada bank. Memberikan penangguhan pembayaran dalam praktik perbankan dilakukan dengan cara melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*).

b. Menyedekahkan sebagian utang debitur

Tahapan yang kedua yaitu apabila setelah diberikan penangguhan (*rescheduling*) debitur tidak mampu melunasi hutangnya, maka bank dapat menyedekahkan piutangnya kepada debitur. Quran tidak menjelaskan besarnya jumlah utang/piutang yang boleh di sedekahkan. Karena itu besarnya piutang yang disedekahkan kepada debitur tergantung dari kerelaan kreditur. Dapat sebagian atau seluruh dari jumlah utang debitur. Apabila disedekahkan hanya sebagian dari jumlah utang debitur, maka debitur tetap berkewajiban untuk melunasi sisa utangnya kepada kreditur. Menyedekahkan dengan memberikan potongan sebagian dari utang pokok dan kewajiban lainnya dari debitur sebagai bagi hasil, dalam praktik perbankan dilakukan dengan cara melalui persyaratan kembali (*recoditioning*) akad pembiayaan.⁴¹

⁴⁰*Ibid.*, h.70

⁴¹ Wangsawidjaja, *Pembiayaan ...*, h. 402.

c. Menyedekahkan seluruh sisa utang debitur

Tahapan yang ketiga, apabila setelah dilakukan upaya-upaya penanggulangan dan penyedekahan sebagian utang pokok atau kewajiban lain dari debitur, ternyata pembayaran tersebut tetap bermasalah dan debitur tetap tidak mampu memenuhi kewajibannya, maka seluruh sisa utang debitur dapat disedekahkan. Dalam praktik perbankan, menyedekahkan seluruh sisa utang debitur dilakukan dengan cara memberikan hapus tagih.⁴²

3. Eksekusi Angunan Utang

Dihubungkan dengan surat AL- Baqarah ayat 283, maka dalam utang-piutang yang timbul karena perdangangan tidak secara tunai dan terhadap utang tersebut ada angunan. Begitu juga pemberian fasilitas pembiayaan oleh bank syariah wajib ada angunan.

Melakukan eksekusi/pencairan terhadap jaminan utang dan menyedekahkan sisa piutang merupakan *second way out* (sumber pengembalian kredit yang kedua) oleh kreditur, apabila *first way out* tidak berhasil untuk melunasi utang debitur. Karena itu sebelum kreditur memberikan sedekah terhadap piutangnya kepada debitur, seyogianya kreditur melakukan pencairan angunan atau eksekusi terhadap jaminan utang yang diserahkan oleh debitur baik jaminan yang bersifat kebendaan, (barang bergerak dan barang tetap), maupun jaminan yang bersifat perorangan sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.⁴³

4. Etika Utang-Piutang

Di dalam Islam telah mengajarkan etika melakukan utang-piutang diantara sesama manusia. Beberapa prinsip etika berutang-piutang antara lain sebagai berikut:

1. Menepati Janji

⁴² *Ibid.*, h. 403.

⁴³ *Ibid.*, h. 405.

Apabila telah diikat perjanjian utang/ pembiayaan untuk jangka waktu tertentu, maka yang berutang/ penerima wajib menepati janji tersebut dan membayar kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang dibuatnya. Menepati janji adalah wajib dan setiap orang bertanggung jawab terhadap janji-janjinya. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam QS. Al Maidah :1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُجْلِي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendki-Nya” (QS. Al-Maidah:1)⁴⁴

2. Melarang Menunda-nunda Pembayaran Hutang

Perilaku menunda-nunda dalam membayar hutang padahal dia merupakan seorang yang mampu termasuk perbuatan yang tidak terpuji dan dianggap zalim. Orang yang mempunyai utang sebaiknya segera membayarnya ketika ia mempunyai uang untuk melunasinya. Hal ini sebagai mana dijelaskan oleh Rosullah saw:

مَطْنُ الْعَنِيِّ ظُلْمٌ

Artinya: “Penundaan (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...” (HR.Jama’ah)⁴⁵

3. Tolong Menolong dan Memberi Kemudahan

Sikap tolong menolong dan membantu meringankan beban orang yang sedang terkena musibah atau mengalami kesulitan sangat dianjurkan oleh Nabi, Islam menilai termasuk Akhlak Mulia /terpuji, Rasulullah Bersabda:

⁴⁴ Al-Qur’an Dan Terjemahnya, Kementerian Agama RI, h. 156.

⁴⁵H. Idri, *HADIS EKONOMI Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta : Paramedia Group, 2016, h.345.

مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا ، نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ
يَوْمِ الْقِيَامَةِ ، وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ ، يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ ،
وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا ، سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ ،
مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ

Artinya: “Barangsiapa meringankan kesusahan duniawi seorang mukmin, maka Allah akan meringankan darinya kesusahan akhirat, Barangsiapa mempermudah orang yang mendapat kesulitan, maka Allah akan memberinya kemudahan di dunia dan akhirat. dan barangsiapa menutup ‘aib seseorang, Allah pun akan menutupi ‘aibnya di dunia dan akhirat. Allah akan senantiasa menolong hamba-Nya, selama hamba tersebut menolong saudaranya.” (HR. Muslim)⁴⁶

⁴⁶ Ibid., h.343-344.

BAB III

PAPARAN DATA

A. Gambaran Umum BNI Syariah

1. Sejarah BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga

Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.

Tahun 2018, dalam rangka merespon tren dan tantangan industri perbankan ke depan, BNI Syariah melakukan transformasi secara menyeluruh. Dengan mengangkat tema “Leading Transformational Change” BNI Syariah melakukan transformasi pada semua aspek, mulai dari niat/maksud, strategi, proses hingga hasil yang hendak dicapai. Salah satu program transformasi yang dijalankan BNI Syariah adalah transformasi digital. BNI Syariah ingin menjadi pemimpin di bidang digital banking di industri perbankan syariah di Indonesia. Untuk mewujudkan tujuan tersebut, selain meningkatkan kapasitas sistem teknologi informasi, BNI Syariah juga membentuk dua Divisi baru, yaitu Divisi Digital Banking dan Divisi Transactional Banking.

Pada akhir tahun 2018, jaringan usaha BNI Syariah tersebar mencapai 3 Kantor wilayah, 68 Kantor Cabang, 196 Kantor Cabang Pembantu, 16 Kantor Kas, 23 Mobil Layanan Gerak, dan 52 Payment Point. Selain itu, nasabah BNI Syariah juga dapat memanfaatkan jaringan Kantor Cabang BNI Konvensional (Sharia Channelling Office/SCO) yang tersebar di 1.584 outlet di seluruh wilayah Indonesia dan akan terus berkembang seiring dengan pertumbuhan aset.⁴⁷

⁴⁷ “Sejarah BNI Syariah” diakses pada tanggal 28 September 2019 pukul 10.00 WIB dari <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah>

2. Identitas Perusahaan

Nama : PT. Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Syariah
(Persero)

Website : <http://www.bni.co.id>

Jenis usaha : Bank umum

Status : Badan Usaha Milik Negara (BUMN)

Kantor Cabang Semarang

Alamat : Jl Ahmad Yani No. 152, Semarang 50242.

Telepon : (024) 831 3247

Facsimile : 8313217

Jumlah kantor : 1 Kantor Cabang Utama dan 20 Kantor Cabang Pembantu.

3. Visi dan Misi BNI Syariah

1) Visi

Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.”

2) Misi

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.

- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.⁴⁸

4. Budaya Kerja

Selain mendasarkan kegiatan usaha dan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah, hukum positif, serta regulasi yang berlaku di Indonesia, seluruh insan BNI Syariah juga memiliki Budaya Kerja yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya, yaitu Amanah dan Jama'ah.

AMANAHAH

- Jujur dan menepati janji
- Bertanggung jawab
- Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik
- Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah
- Melayani melebihi harapan

JAMA'AH

- Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif
- Membangun sinergi secara profesional
- Membagi pengetahuan yang bermanfaat
- Memahami keterkaitan proses kerja

⁴⁸ “Visi dan Misi BNI Syariah” diakses pada tanggal 28 September 2019 dari <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/visimisi>

- Memperkuat kepemimpinan yang efektif

HASANAH

Merupakan Budaya Kerja Perusahaan (Corporate Value) BNI Syariah yang menjadi karakter utama bagi karyawan dan perusahaan sehingga BNI Syariah dapat mudah dikenal.

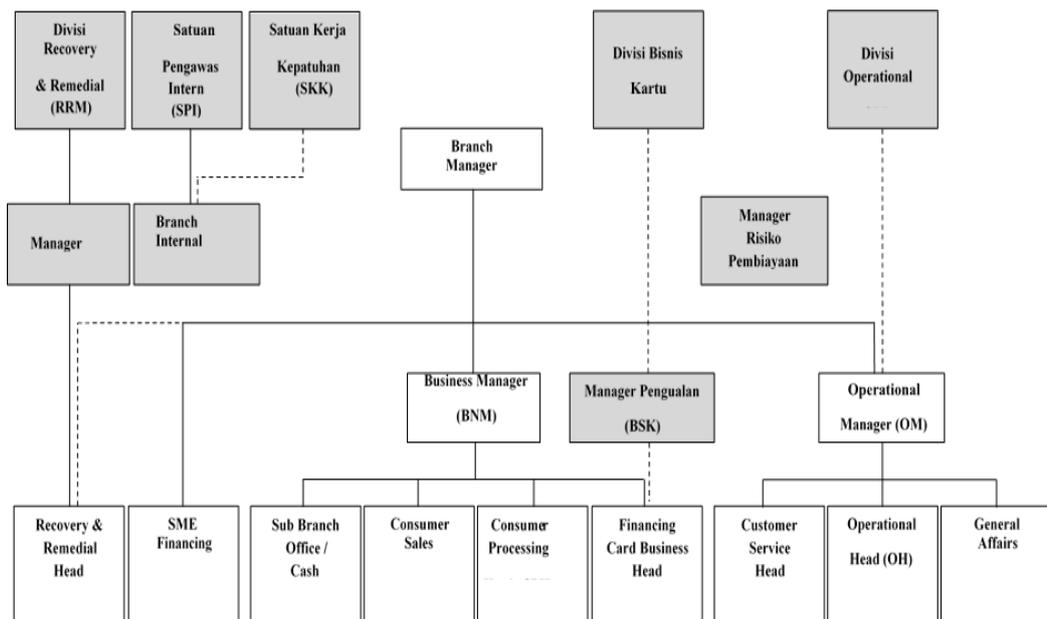
Tata Nilai ini disusun dengan semangat memberikan kebaikan dengan cara membangun nilai-nilai, baik pada setiap Produk, Jasa serta perilaku keseharian Insan Hasanah. Sosok Insan Hasanah dicapai secara kolektif dengan melaksanakan pilar-pilar Amanah dan Jamaah.

Hasanah merupakan corporate campaign BNI Syariah yang memiliki makna “segala kebaikan” bagi diri sendiri, masyarakat, maupun bangsa dan Negara baik di dunia maupun di akhirat (QS. Al-Baqarah : 201). Hasanah merupakan sebuah nilai yang disarikan dari Al-Qur’an dan menjadi identitas BNI Syariah dalam menebarkan kebaikan melalui Insan Hasanah dan produk / layanannya. Cita – cita mulia yang ingin disampaikan melalui nilai Hasanah adalah kehadiran BNI Syariah dapat membawa kebaikan bagi seluruh pihak serta menjadi Rahmatan Lil’ Alamin. Hasanah didasari oleh Maqoshid Syariah yang berarti tujuan dari ditetapkannya syariah (hukum agama) yaitu untuk melindungi keyakinan, keberlangsungan hidup, dan hak asasi manusia terdiri dari lima hal yaitu menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga keturunan, dan menjaga harta.⁴⁹

⁴⁹ Laporan Bni Syariah 2018.

5. Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Gambar 1 Skema Struktur Organisasi⁵⁰



Deskripsi Tugas

1) Tugas dan Fungsi *Recovery & Remedial Head*

- a. Melakukan *Collection* kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB).
- b. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5
- c. Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB).
- d. Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5

2) Tugas dan Fungsi *Recovery & Remedial Assistant*

- a. Melakukan *Collection* kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB).
- b. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan

⁵⁰ Data BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

kategori kolektibilitas 3, 4, 5

- c. Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB).
- d. Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategorikolektibilitas 3, 4, 5

3) SME Financing Head

- a. Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel.
- b. Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel
- c. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif ritel.
- d. Mengelola pemantauan, melakukan *collection* dan memproses usulan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2
- e. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.

4) Consumer Sales Head

1) Sales Officer

- a. Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/ kerjasama lembaga.
- b. Memasarkan produk pembiayaan konsumen.
- c. Membina hubungan, memantau perkembangan, dan melakukan *cross / up selling* kepada nasabah *existing*, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga.
- d. Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO.
- e. Mengelola pemasaran yang dilakukan petugas *Direct Sales*.

2) Sales Assistant

- a. Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/ kerjasama lembaga.

- b. Memasarkan produk pembiayaan konsumen.
- c. Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen.
- d. Memproses pembiayaan talangan haji.

5) Consumer Processing Head

1) Consumer Processing Assistant

- a. Melakukan verifikasi data & kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.
- b. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taksasi.
- c. Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan (*origination*), dan mengelola validitas datanya.
- d. Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
- e. Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan podiktif dan konsumen.

2) Collection Assistant

- a. Melakukan *collaction* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 termasuk atas nasabah non- skoring agunan likuid.
- b. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen kepada Recovery & Remedial Head sesuai ketentuan berlaku.

6) Financing CARD Business

- a. Menyusun rencana, strategi dan laporan penjualan kartu pembiayaan (Hasanah Card) untuk wilayah pemasaran yang menjadi tanggung jawabnya.
- b. Memasarkan produk kartu pembiayaan.
- c. Memproses verifikasi awal permohonan kartu pembiayaan.

- d. Melakukan dan mensupervisi aktivitas *collection* kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya.
- e. Mengelola kepegawaian dan menjalankan proses rekrutmen tenaga pemasar kartu pembiayaan yang berstatus *outsourcing*.
- f. Berkoordinasi dengan kantor pusat terkait dengan permasalahan pemasaran, organisasi dan *collection* kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya.

7) Costumer Service Head

1) Teller

- a. Memproses permintaan transaksi keuangan dan non- keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui kantor cabang.
- b. Mengelola kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas.
- c. Melakukan prinsip APU & PPT.

2) Customer Service

- a. Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah *walk in* dan *cross / up selling* kepada nasabah dana *existing*.
- b. Memproses pembukaan dan penutupan rekening giro/tabungan/ deposito.
- c. Memproses permohonan gadai/ kepemilikan emas dan CCF.
- d. Melaksanakan prinsip APU dan PPT.

8) Operational Head

1) Financing Suport Assistant

- a. Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen *to be obtained*, dll).
- b. Memproses transaksi pencairan angsuran dan pelunasan.
- c. Mengelola rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan.
- d. Mengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan.
- e. Mengelola laporan kepada regulator terkait data debitur.

- f. Mengelola hubungan dengan notaris.

2) Operasional Asistent

- a. Melakukan pembukuan transaksi cabang.
- b. Memproses transaksi kliring.
- c. Mengelola daftar hitam nasabah.
- d. Menyelesaikan daftar post terbuka.
- e. Memproses pembukaan garansi bank, L/C dan SKBDN.
- f. Melakukan fungsi Financing Suport Assistant apabila dibutuhkan.

9) General Affairs Head

- a. Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksi cabang.
- b. Mengelola administrasi data- data kepegawaian cabang.
- c. Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya.
- d. Mengelola kepegawaian penunjang (Satuan Pengamanan, Sopir, Pelayan, Jaga Malam. Dll.) Cabang.

6. Produk-Produk Pembiayaan BNI Syariah

1. Produk Simpanan⁵¹

1) Tabungan BNI iB Hasanah

Tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan maupun non perorangan dalam mata uang rupiah. Keunggulan tabungan ini adalah bebas biaya administrasi bulanan (untuk akad wadiah). Bagi nasabah perorangan dilengkapi dengan Hasanah Debit Silver yang dapat digunakan untuk bertransaksi di mesin ATM dan belanja di EDC. Selain itu, tabungan ini juga dilengkapi fasilitas e-channel (Mobile Banking, Internet Banking, SMS Banking).

⁵¹ “Produk Simpanan” diakses pada tanggal 28 September 2019 dari Laporan BNI Syariah 2018.

2) Tabungan BNI iB Hasanah Mahasiswa

Tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah dari para mahasiswa Perguruan Tinggi Negeri/Perguruan Tinggi Swasta (PTN/PTS) yang bekerja sama dengan BNI Syariah yang berfungsi untuk menampung keperluan pembayaran SPP serta dilengkapi dengan Kartu ATM/Debit Co-Branding dengan logo PTN/PTS yang berfungsi sebagai Kartu ATM/Debit dan Kartu Tanda Mahasiswa.

3) Tabungan BNI iB Hasanah (Pegawai/Anggota)

Tabungan dengan akad mudharabah atau akad wadiah dari para pegawai/ anggota Perusahaan/ Lembaga/ Asosiasi/ Organisasi Profesi yang bekerja sama dengan BNI Syariah yang dilengkapi dengan Kartu ATM/ Debit Co-Branding dengan logo institusi yang berfungsi sebagai Kartu ATM dan Kartu Pegawai/Anggota.

4) Tabungan BNI iB Hasanah (Classic)

Tabungan dengan akad mudharabah untuk menampung setoran cash collateral/goodwill nasabah pada setiap penerbitan Hasanah Card Classic.

5) Tabungan BNI iB Bisnis Hasanah

Tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif bagi nasabah perorangan maupun non perorangan. Tabungan ini diperuntukkan untuk nasabah pebisnis yang aktif bertransaksi dan limit transaksi yang lebih besar. Bagi nasabah perorangan dilengkapi dengan Hasanah Debit Gold dan fasilitas e-channel (Mobile Banking, Internet Banking, SMS Banking) dengan limit transaksi yang lebih besar.

6) Tabungan BNI iB Prima Hasanah

Tabungan dengan akad mudharabah atau akad wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah segmen high networth individuals dan bagi hasil yang lebih kompetitif. Tabungan ini dilengkapi dengan Kartu ATM/Debit Zamrud Card yang memiliki fasilitas free executive lounge dan layanan antrian prioritas dan perlindungan asuransi jiwa. Selain itu, tabungan ini juga dilengkapi dengan fasilitas e-channel (Mobile Banking, Internet Banking, SMS Banking).

7) BNI Tabunganku iB Hasanah

Tabungan nasional dengan akad wadiah dan setoran awal hanya Rp20.000,-, sehingga menabung menjadi sesuatu habit/kebiasaan di masyarakat. Tabungan ini dilengkapi juga dengan Kartu ATM/Debit dan e-channel (Mobile Banking, Internet Banking, SMS Banking).

8) Tabungan BNI iB Tapenas Hasanah

Tabungan berjangka dengan akad mudharabah untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan. Bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya. Tersedia jangka waktu 1 sampai dengan 18 tahun, dengan setoran bulanan minimal Rp100 ribu dengan bagi hasil lebih tinggi dari tabungan lainnya serta dilengkapi dengan perlindungan asuransi jiwa.

9) Tabungan BNI Tapenas Kolektif iB Hasanah

Tabungan berjangka dengan akad mudharabah yang dibuka secara kolektif atas nama masing-masing pegawai dari Institusi dalam mata uang Rupiah dengan jumlah setoran bulanan dan jangka waktu tertentu. Tersedia jangka waktu 6 bulan s.d 35 tahun. Tanggal setoran bulanan dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

10) Tabungan BNI iB Baitullah Hasanah

Tabungan perencanaan haji maupun umrah berlaku untuk seluruh usia dan dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah maupun wadiah, dengan sistem setoran bebas atau bulanan. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan. Bermanfaat sebagai sarana pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) reguler maupun khusus dengan besar biaya ditentukan oleh Kementerian Agama. Produk ini dilengkapi dengan kartu Haji dan Umrah Indonesia yang berfungsi sebagai kartu transaksi belanja maupun penarikan tunai di tanah suci, sehingga mengurangi kebutuhan uang tunai yang harus dibawa.

11) Tabungan BNI iB Tunas Hasanah

Tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Bebas biaya administrasi bulanan rekening, dilengkapi dengan Tunas Card atas nama anak yang berfungsi sebagai Kartu ATM dan kartu debit yang dapat digunakan di seluruh EDC di Indonesia.

12) Tabungan Simple BNI iB Hasanah

Tabungan dengan akad wadiah untuk siswa sekolah yang telah bekerja sama dengan BNI Syariah berusia di bawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Dilengkapi dengan kartu SimPel iB yang berfungsi sebagai Kartu ATM dan kartu debit yang dapat digunakan di seluruh EDC di Indonesia.

13) Tabungan BNI iB Dollar Hasanah

Tabungan yang dikelola dengan akad mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan dan non perorangan dalam mata uang USD.

2. Produk Pembiayaan Konsumer⁵²

1) BNI Griya iB Hasanah

BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

Keunggulan :

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Maksimum Pembiayaan sd Rp. 25 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- 4) Jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah fixed-income.
- 5) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- 6) Harga jual tetap tidak berubah sampai lunas.
- 7) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad : Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.

⁵² “*BNI Syariah Pembiayaan Konsumer*” diakses pada tanggal 28 September 2019 dari <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pembiayaan/konsumer>

- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
- 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

2) BNI Multiguna iB Hasanah

Fasilitas Pembiayaan Konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

Keunggulan :

- 1) Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan Rp. 50 juta dan maksimum Rp. 2 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun.
- 4) Uang muka ringan.
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :

- 1) Murabahah atau Ijarah Multijasa.
- 2) Hawalah

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
- 3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- 4) Melengkapi persyaratan dokumen yang ditentukan.

3) **BNI Oto iB Hasanah**

BNI Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor yang dibayar dengan pembiayaan ini.

Keunggulan :

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- 4) Uang muka ringan.
- 5) Harga Jual tetap tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :

Murabahah.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pembiayaan lunas berusia maksimal 60 tahun.
- 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

4) **BNI Fleksi Umroh iB Hasanah**

Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh) adalah Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

Keunggulan :

- 1) Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Dapat membiayai perjalanan ibadah umroh orang tua/mertua, suami/istri, dan anak-anak.
- 3) Maksimum pembiayaan Rp. 200 juta.
- 4) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun atau 5 tahun untuk Nasabah payroll BNI atau BNI Syariah.
- 5) Tanpa agunan untuk nasabah payroll BNI Syariah.
- 6) Uang muka ringan.
- 7) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 8) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :

Ijarah Multijasa.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
- 3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- 4) Melengkapi persyaratan dokumen yang ditentukan.

3. Produk Pembiayaan Mikro⁵³

1) Mikro 2 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari Rp. 5 Juta hingga Rp. 50 Juta. Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 36 bulan.

Tujuan : Pembiayaan pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.

⁵³ “ BNI Syariah Pembiayaan Mikro” diakses pada tanggal 28 September 2019 dari <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pembiayaan/mikro>

2) Mikro 3 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari > Rp. 50 Juta hingga Rp. 500 Juta. Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 60 bulan*).

Tujuan : Pembiayaan Pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.

4. Pembiayaan Usaha Kecil & Menengah⁵⁴

1) BNI Syariah Wirausaha

Wirausaha iB Hasanah (WUS) adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

Keunggulan :

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 (tujuh) tahun.
- 3) Plafond pembiayaan minimal Rp. 50 Juta dan maksimum Rp.1 (satu) Milyar.
- 4) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :

- 1) Murabahah.
- 2) Musyarakah.
- 3) Mudharabah.

⁵⁴ “BNI Syariah Pembiayaan Usaha Kecil Menengah” diakses pada tanggal 28 September 2019 dari <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pembiayaan/usahakecilmenengah>

Syarat Permohonan Pembiayaan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Pengalaman dibidang usaha minimal 2 (dua) tahun.
- 3) Identitas diri (Kartu Keluarga (KK) dan KTP).
- 4) Legalitas usaha lengkap dan masih berlaku (SIUP, TDP, HO dan SITU) atau.
- 5) Surat keterangan berusaha dari kelurahan/kecamatan khusus untuk pembiayaan sampai dengan Rp.150 Juta.
- 6) Bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku.
- 7) NPWP (perorangan/perusahaan).
- 8) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet/bermasalah.
- 9) Menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir (bila ada).

2) BNI Syariah Usaha Kecil

Usaha Kecil iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

Keunggulan

- 1) Persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 (tujuh) tahun.
- 3) Plafond pembiayaan sampai dengan Rp.10 (sepuluh) Milyar.
- 4) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :

- 1) Murabahah untuk pembelian barang baik untuk tujuan investasi maupun modal kerja secara angsuran (aflopend).

- 2) Mudharabah/Musyarakah dapat diberikan dalam bentuk modal kerja atas suatu proyek/usaha tertentu dengan menggunakan prinsip Mudharabah/ Musyarakah baik secara angsuran maupun lumpsum diakhir.

Syarat Penerima Pembiayaan

- 1) Memiliki legalitas usaha lengkap sesuai bidangnya.
- 2) NPWP, Laporan Keuangan, dan SPT Tahunan PPh.
- 3) Pengalaman dibidang usaha minimal 2 (dua) tahun.
- 4) Menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir.
- 5) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet/ bermasalah.
- 6) Bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku.

B. Jenis Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Jenis pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang peruntukannya untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam arti luas yaitu untuk meningkatkan usaha sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis untuk memenuhi kebutuhan. Untuk saat ini jenis pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang lebih dominan pada pembiayaan Konsumtif sebagaimana penuturan yang disampaikan oleh Bapak Wirawan selaku RRH (Recovery & Remedial Head) sebagai berikut:

“Kalau untuk tingkat pembiayaan bermasalah di skupnya Semarang ini relatif cenderung turun perlahan lahan tapi kalupun naik dia tidak derastis dikarenakan memang nasabah juga masih ada keinginan untuk dia mempertahankan angsurannya mempertahankan asetnya.

Untuk prosentase pembiayaan produktif 0,60 % dengan nominal 927 juta dan konsumtif sebesar 3,5% dengan nominal 13,9 M.”

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa untuk saat ini jenis pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang yang paling sering bermasalah adalah pembiayaan konsumtif dibandingkan dengan pembiayaan produktif.

C. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Dalam setiap penyaluran pembiayaan di BNI Syariah Cabang Semarang tidak semuanya berjalan dengan lancar, selalu ada kemungkinan diantara nasabah yang mengalami masalah. Langkah BNI Syariah Cabang Semarang untuk menangani setiap masalah yang muncul, sebelumnya harus mengetahui apa saja faktor penyebab pembiayaan tersebut menjadi bermasalah, sehingga keputusan maupun langkah yang diambil sesuai dan tepat dengan kondisi yang sedang dialami nasabah. Terdapat faktor internal dan eksternal penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang yang diungkapkan oleh Bapak Wirawan selaku RRH di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang sebagai berikut :

“Kalau internal bank bisa dibilang dari BNI Syariah itu sendiri misalnya dalam mencari informasi tentang nasabah yang terkadang informasi tersebut kurang kongkrit kurang jeli dalam menganalisa 5C. tapi kalau yang eksternal macem-macam dari nasabah itu sendiri ada yang usahanya menurun ada yang usahanya pailit bangkrut ada yang tadi pendapatannya tetap pengeluarannya dia bertambah.”

Hal senada diungkapkan oleh Bapak Dhani selaku Collection di BNI Syariah Cabang Semarang, sebagai berikut :

“Rata rata seringkali karena ada kebutuhan tidak terduga seperti ada keluarga yang sakit atau istinya melahirkan yang tadinya belum punya anak setahun depan punya anak dan ternyata pengeluaran untuk anak ternyata besar dan akhirnya dia terganggu dan harus mencari penghasilan tambahan, ada juga yang jalan 2 tahun tiba" dia di PHK untuk yang pengusaha biasanya usahanya menurun karena fluktuatif ya usaha pada saat dianalisa bagus 5

tahun kedepan mungkin ada pesaing baru atau trend baru yang mungkin menghambat pemasarannya dia.”

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Wirawan selaku RRH dan Bapak Dhani selaku Collection di BNI Syariah Cabang Semarang, menjelaskan bahwa faktor-faktor penyebab munculnya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Cabang Semarang, sebagai berikut :

1. Ada kebutuhan mendadak
2. Nasabah mengalami PHK
3. Usaha nasabah mengalami penurunan
4. Pendapatan tetap pengeluaran bertambah
5. Nasabah mengalami kebangkrutan
6. Bank kurang teliti dalam menyalurkan pembiayaan

D. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Oleh Unit *Recovery* dan *Remedial* di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Penanganan pembiayaan bermasalah yang berada pada golongan II atau keterlambatan kurang dari 90 hari ada dalam tahap pemantauan dan perhatian khusus. Upaya yang dilakukan Unit Remedial dan Recovery BNI Syariah Kantor Cabang Semarang adalah :

a. Financing Collection

Pada tahap awal, pembiayaan bermasalah diselesaikan melalui Financing Collection yaitu penagihan secara langsung oleh pihak bank kepada nasabah. Penagihan awalnya dilakukan melalui telepon (*dunning collection*), selanjutnya dapat dilakukan dengan bertemu secara langsung dengan nasabah (*field collection*).

b. Compromised Settlement

Compromised Settlement ditawarkan oleh bank kepada nasabah berupa solusi penyelamatan pembiayaan ketika nasabah memiliki kemauan untuk menyelesaikan namun kemampuan membayar nasabah berkurang. Beberapa contoh Compromised Settlement adalah Restrukturisasi Pembiayaan dan pengambilalihan angunan.

Restrukturisasi pembiayaan terdiri atas penjadwalan kembali (rescheduling), Persyaratan kembali (reconditioning) dan Penataan kembali (restructuring).

BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dalam upaya penanganan pembiayaan bermasalah menilai nasabah dengan 3 pilar kelayakan nasabah yaitu :

1. Kredibilitas manajemen
2. Kemampuan membayar kembali
3. Angunan

Pilar kredibilitas manajemen dapat dilihat dari integritas yang berupa kejujuran dan kerjasama nasabah pembiayaan serta kecakapan nasabah dalam pengelolaan pembiayaan. Pilar kemampuan membayar kembali dapat dilihat dari lingkungan nasabah, sumber dana atau pendapatan yang dimiliki oleh nasabah. Dalam pilar angunan dinilai berdasarkan kesempurnaan angunan, mudah tidaknya angunan tersebut untuk dicairkan, dan nilai likuidasi angunan. Dari pilar-pilar tersebut pihak BNI Syariah Kantor Cabang Semarang akan dapat menentukan langkah penyelamatan pembiayaan yang akan dilakukan.

BNI Syariah Kantor Cabang Semarang melakukan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang memiliki kriteria sebagai berikut :

- 1) Beritikad baik.
- 2) Nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar dan
- 3) Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi

Restrukturisasi untuk pembiayaan konsumtif hanya dapat dilakukan untuk nasabah yang memiliki kriteria:

- 1) Nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar dan
- 2) Terdapat sumber pembayaran angsuran yang jelas dari nasabah dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi.

BNI Syariah Kantor Cabang Semarang akan melakukan restrukturisasi apabila nasabah masih mempunyai itikad yang baik, dalam arti masih mau bekerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah. Akan tetapi jika nasabah sudah tidak beritikad baik dalam arti sudah tidak dapat diajak bekerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah, maka BNI Syariah akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan eksekusi jaminan.

Dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah BNI Syariah Kantor Cabang Semarang menerapkan *Rescheduling* dan *Reconditioning* secara satu kesatuan dalam menjalankan restrukturisasi. Penyelamatan pembiayaan dengan *rescheduling* yang diterapkan di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang diharapkan nasabah dapat melunasi kewajibannya dengan adanya penambahan jangka waktu dengan disertai adanya *reconditioning* yang diharapkan nasabah mendapat keringanan dalam jumlah angsurannya. *Rescheduling* dan *Reconditioning* yang diterapkan di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang adalah sebagai berikut :

1. Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*)

Rescheduling, adalah upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah berupa perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut jadwal pembayaran dan jangka waktu, termasuk masa tenggang baik yang meliputi perubahan besarnya angsuran maupun tidak.

Di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang untuk *Rescheduling* dalam pembiayaan konsumtif dalam proses penambahan jangka waktu dilakukan sesuai dengan kondisi nasabah. Jika nasabah diprediksikan mampu untuk memenuhi akad-akad diawal, kebijakan *rescheduling* ini dilakukan tanpa adanya perpanjangan jangka waktu pembiayaan. Kebijakan yang diberikan adalah memperkecil angsuran selama dua tahun pertama yang diharapkan dengan memperkecil jumlah angsuran dapat meringankan nasabah untuk selanjutnya di tahun berikutnya dapat

kembali lancar dan nasabah dapat melanjutkan pembayaran angsuran sesuai dengan akad di awal.

2. Persyaratan Kembali (*Reconditioning*)

Reconditioning adalah perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah kepada bank.

Untuk *reconditioning* pada restrukturisasi pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dilakukan dengan penambahan jangka waktu pembayaran, penurunan jumlah angsuran yang dibayarkan dan memberikan potongan berupa diskon pelunasan dan juga penurunan nisbah bagi hasil atau potongan margin.

3. Penataan Kembali (*Restructuring*)

Restructuring merupakan upaya paling akhir dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah sebelum eksekusi jaminan. *Restructuring* adalah perubahan persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas pada *rescheduling* dan *reconditioning* yang dapat dilakukan melalui : Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

Upaya penataan kembali (*Restructuring*) di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang diketahui bahwa pihak BNI Syariah tidak menjalankan konversi akad, tetapi yang dilakukan oleh pihak BNI Syariah adalah memberikan kebijakan adindum akad kepada nasabahnya. Dengan mempertahankan akad semula hanya saja persyaratannya yang diperbarui seperti pada *rescheduling* dan *reconditioning*. Ini merupakan upaya terakhir dikarenakan proses penyelesaian masalah dapat terselesaikan pada tahap *reconditioning* atau nasabah memilih untuk pelelangan jaminan.

a. Tata Cara Restrukturisasi

Tabel 2 Tata Cara Restrukturisasi⁵⁵

Jenis Akad	RSC	RCD	RST		
			T-D/T-B	Konversi Akad Menjadi Akad Jenis Lain	Konversi menjadi PMS****)
Murabahah dan Istishna'	V	V	V	V*)	V
Qardh	V	V	-	-	V
Mudharabah dan Musyarakah	V	V	V	-	V
Ijarah dan IMBT	V	V	-	V**)	V
Ijarah Multijasa	V	V	-	-	-

Keterangan:

*) = Dikonversi menjadi akad Mudharabah, Musyarakah, atau IMBT

***) = Dikonversi menjadi akad Mudharabah atau Musyarakah

⁵⁵ Data BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

***) = Penyertaan Modal Sementara menggunakan akad Musyarakah

RSC = Rescheduling

RCD = Reconditioning

RST = Restructuring

T-D/TB= Penambahan dana/ Penambahan Barang

PMS = Penyertaan Modal Sementara

IMBT = Ijarah Mutahiya Bittamlik

b. Mekanisme Perpanjangan jangka waktu pembiayaan produktif

Tabel 3 Perpanjangan Jangka Waktu Pembiayaan Produktif⁵⁶

No.	Jenis Akad Pembiayaan	Maks. Jangka Waktu Semula	Perpanjangan Jangka Waktu	Jangka waktu maksimal
1	Murabahah / Ijarah Paralel	7 tahun	3 tahun	10 tahun
2	Mudharabah dengan angsuran	5 tahun	3 tahun	8 tahun
3	Musyarakah dengan angsuran	5 tahun	3 tahun	8 tahun

⁵⁶ Data BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Pada pembiayaan produktif untuk perpanjangan jangka waktu maksimal adalah 3 tahun sejak jatuh tempo, pada pembiayaan murabahah diberikan perpanjangan jangka waktu tidak melebihi 10 tahun dan untuk mudharabah atau musyarakah untuk perpanjangan jangka waktu tidak melebihi 8 tahun sejak tanggal akad pembiayaan diawal. Dalam upaya perpanjangan jangka waktu pelaksanaannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah dan juga disesuaikan dengan umur teknis obyek pembiayaan (Murabahah)

c. Mekanisme perpanjangan jangka waktu pada pembiayaan konsumtif.

Tabel 4 Perpanjangan Jangka Waktu Pembiayaan Konsumtif⁵⁷

No.	Jenis Akad Pembiayaan	Jangka Waktu Semula	Perpanjangan	Maksimum jangka waktu
1	BNI iB Multiguna	... tahun	3 tahun	8 tahun
2	BNI iB Griya -Pembelian Kavling	... tahun	3 tahun	15 tahun
3	BNI iB Oto Baru	... tahun	3 tahun	10 tahun
4	BNI iB Fleksi	5 tahun	2 tahun	7 tahun
5	BNI iB Multijasa	3 tahun	2 tahun	7 tahun

⁵⁷ Data BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

6	BNI iB Cerdas	3 tahun	2 tahun	5 tahun
7	BNI iB Pembiayaan THI	1 tahun	2 tahun	3 tahun

Pada pembiayaan konsumtif BNI iB Fleksi untuk perpanjangan jangka waktu maksimal 2 tahun dari jangka waktu semula. Pada BNI iB Griya dan iB Multiguna dengan angunan tanah dan bangunan maksimal perpanjangan jangka waktu 3 tahun, untuk BNI iB Oto dan BNI iB Multiguna dengan angunan kendaraan, maksimal ditambah 2 tahun dari jangka waktu semula dan disesuaikan dengan umur teknis kendaraan yang diangunkan. Pembiayaan konsumtif lainnya maksimal perpanjangan jangka waktu 2 tahun dengan tetap mempertimbangkan jangka waktu berdasarkan masa berlakunya sewa (untuk ijarah) dan umur teknis barang angunan.

5. Penyelesaian lewat jaminan

Kriteria

- 1) Prospek usaha tidak baik/ kemampuan membayar menurun.
- 2) Kualitas pembiayaan kurang lancar (kol III), diragukan (kol IV), Macet (kol V) dan hapus buku.
- 3) Penjualan angunan dilakukan secara :
 - a. Di bawah tangan dengan sepengetahuan pihak Bank, untuk nasabah yang kooperatif
 - b. Melalui lelang untuk nasabah non kooperatif.

Mekanisme Penjualan Angunan dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 5 Mekanisme Penjualan Angunan⁵⁸

Tahap 1 : Pendataan Angunan	Tahap 2 : Pemasaran	Tahap 3 : Proses Penjualan
<p>Angunan yang akan dijual di data sesuai dengan format pemasaran, meliputi:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Gambaran singkat mengenai spesifikasi angunan b. Alamat Angunan c. Fasilitas Angunan d. Sarana Peunjang e. Dokumen kepemilikan f. Harga jual yang disepakati Bank dan Nasabah. 	<p>Pemasaran dilakukan dengan menyebarkan data angunan yang akan dijual melalui :</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Media Cetak b. Media Online c. Penawaran tertulis / lisan kepada calon pembeli potensial baik secara langsung atau melalui bloker (perantara perdagangan) 	<p>Penjualan (Sukarela bawah tangan)</p> <p>Untuk penjualan Sukarela, pelaksanaan jual beli dilaksanakan antara calon pembeli dan pemilik angunan dengan diketahui oleh pihak bank untuk pengamanan hasil penjualan.</p> <p>Penjualan Lelang</p> <p>Penjualan melalui lelang dilakukan oleh pejabat lelang kelas I di Kantor KPKNL.</p>

⁵⁸ Data BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Apabila nasabah kooperatif, nasabah bisa menjual angunannya secara sukarela dimana nasabah menjual sendiri angunan tersebut untuk melunasi tunggakannya tanpa melalui pelelangan dengan mencari sendiri calon pembeli angunan. Hal ini dilakukan ketika nasabah masih mempunyai itikad baik ketika restrukturisasi tidak dapat dilakukan atau sudah dilakukan restrukturisasi akan tetapi tidak berhasil.

Apabila nasabah tidak memiliki itikad yang baik dalam artian tidak mau lagi diajak bekerjasama dan nasabah tersebut sudah tidak memiliki prospek usaha yang baik. Maka penyelesaian yang dilakukan Bni Syariah Kantor Cabang Semarang adalah dengan strategi pemutusan hubungan dengan nasabah yang dilakukan melalui eksekusi jaminan dan *write of* (hapus buku).

Penjualan anngunan dengan mekanisme lelang di BNI syariah Kantor Cabang Semarang dilakukan melalui Kantor Pelayanan kekayaan Neagara dan Lelang atau KPKNL, ketika upaya restrukturisasi tidak berhasil pihak BNI Syariah Kantor Cabang Semarang akan memberikan surat somasi I, somasi II dan somasi III terhadap nasabah yang tidak kooperatif. Sembari menunggu proses somasi 1 dan 2 pihak BNI Syariah melakukan appraisal ulang jaminan yaitu penilaian jaminan oleh pihak ketiga sehingga pada saat pemberian surat somasi 3 bisa langsung dengan hasil apresialnya.⁵⁹

Surat somasi tersebut berisi : nama dan nomor rekening nasabah yang bersangkutan, akad, jumlah kewajiban nasabah yang harus dibayar, kolektabilitas pembiayaan, info jaminan, dan peringatan untuk pelelangan jaminan. Surat somasi diberikan 3 kali sesuai dengan usia tunggakan kewajiban, yaitu :

- 1) Usia tunggakan 60 sampai 70 hari diberi surat somasi I

⁵⁹Wawancara dengan Bapak Dhany, (Collection, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 November 2019, Pukul 9.00 WIB.

- 2) Usia tunggakan 70 sampai 80 hari diberi somasi II
- 3) Usia 80 sampai 90 hari diberi somasi III

Pada saat golongan II atau tunggakan 60 hari pihak BNI Syariah akan memberikan surat somasi I dan surat pemberitahuan pemasangan plakat yang sifatnya memberitahukan bahwa angunan tersebut adalah jaminan di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Gambar 2 Proses Pemasangan Plakat⁶⁰



Namun setelah jatuh ke unit penyelesaian atau unit *Recovery* dan *Remedial* artinya pembiayaan itu telah jatuh pada golongan III dengan keterlambatan lebih dari 90 hari maka tulisannya akan berubah menjadi angunan ini dijual untuk dilelang.

⁶⁰ Dokumentasi proses pemasangan plakat pada barang jaminan nasabah BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Gambar 3 Pemasangan Plakat⁶¹



6. Write Off di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Write Off atau hapus buku adalah penghapusan pembiayaan bermasalah dari pembukuan bank. Penghapusbukuan di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dilakukan pada pembiayaan yang telah berada pada golongan V atau macet. Keewenangan memutus hapus buku pembiayaan berada pada direksi. Penghapusbukuan pembiayaan tidak mengakibatkan pembebasan atas kewajiban nasabah dimana pihak BNI Syariah Kantor Cabang Semarang tetap melakukan upaya penagihan. Adanya Write Off atau hapus buku ini bukan berarti bahwa pembiayaan bermasalah tersebut sudah tidak dapat diselamatkan lagi atau tidak mempunyai nilai sama sekali, tetapi lebih berarti bahwa bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang belum berhasil melakukan penagihan atas aset tersebut.

⁶¹ Dokumentasi penggantian plakat.

BAB IV

ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA UNIT RECOVERY DAN REMEDIAL DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SEMARANG

A. Jenis Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan ditemukan bahwa jenis pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang lebih dominan terjadi pada pembiayaan konsumtif dengan prosentase 3,5 % dengan jumlah nominal 13,9 M, dan pada pembiayaan produktif bermasalah menunjukkan prosentase 0,60 % dengan nominal 927 juta.⁶² Pembiayaan konsumtif yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah produk Griya iB Hasanah yaitu pembiayaan konsumtif berupa renovasi maupun pembelian rumah, ruko ataupun kavling. Ini sesuai dengan pendapat Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin dalam bukunya yang berjudul *Islamic Banking* menyebutkan bahwa pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.⁶³ Pada produk Griya iB Hasanah yang bermasalah ada sekitar 10-20%. Pembiayaan konsumtif bermasalah paling banyak disebabkan oleh kebutuhan yang tidak terduga dari nasabah, PHK, penghasilan menurun, bangkrut.⁶⁴

Pada pembiayaan produktif BNI Syariah Kantor Cabang Semarang memiliki prosentase yang lebih rendah dibanding pembiayaan konsumtif,

⁶² Wawancara dengan Bapak Wirawan, (*Recovery & Remedial Head*, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 Oktober 2019, Pukul 13:00 WIB.

⁶³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 715.

⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Dhany, (*Collection*, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 November 2019, Pukul 9.00 WIB.

karena dalam penyaluran pembiayaan produktif BNI Syariah Kantor Cabang Semarang melihat segmentasi pasarnya, dengan analisis dan pertimbangan yang lebih rinci dan detail sebagai pagar untuk mencegah risiko pembiayaan.⁶⁵ Pembiayaan produktif yang diberikan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang kepada nasabahnya adalah berupa pembiayaan wirausaha untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi, pembiayaan wirausaha beragun properti untuk segmen usaha kecil guna memenuhi kebutuhan investasi aset dan pembiayaan usaha kecil untuk pengembangan usaha produktif. Seperti yang diungkapkan Muhammad Syafi'i Antonio dalam bukunya yang berjudul *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, bahwa pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha.⁶⁶

Dari pemaparan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa dalam setiap penyaluran pembiayaan pasti akan memiliki risiko bermasalah. potensi pembiayaan bermasalah dapat terjadi apabila nasabah tidak membayar kewajibannya pada waktu yang telah disepakati. Pada saat penyaluran pembiayaan terutama pembiayaan konsumtif diperlukan pagar yang kuat dan analisis yang detail dan lebih rinci guna meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan bermasalah seperti yang sudah diterapkan pada pembiayaan produktif.

B. Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Dalam masa pembiayaan tidak menutup kemungkinan akan terjadi penyimpangan dalam hal pembayaran yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, keadaan turunnya kemampuan membayar tidak

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Fika Sffitri, (*SME Financing Head*, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 November 2019, Pukul 10.00 WIB.

⁶⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), hlm.161.

terjadi secara tiba-tiba, tetapi selalu memberikan sinyal atau faktor-faktor penyebab.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis ditemukan beberapa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang antara lain :

1. Ada kebutuhan mendadak

Nasabah mempunyai kebutuhan yang harus dibayarkan lebih dahulu karena dirasa sangat penting atau sangat darurat seperti ada salah satu anggota keluarganya yang sakit, atau istrinya melahirkan hal tersebut akan mengakibatkan nasabah membutuhkan uang lebih, biaya hidup yang tadinya tercukupi menjadi berkurang.

2. Nasabah mengalami PHK

Nasabah yang bekerja di suatu perusahaan dapat secara tidak terduga mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK), hal tersebut menyebabkan nasabah tidak mempunyai penghasilan kembali sehingga tidak dapat membayar atau melunasi angsuran pembiayaannya.

3. Usaha nasabah mengalami penurunan

Nasabah yang memiliki usaha untuk memenuhi kebutuhannya tidak menutup kemungkinan mengalami potensi kerugian, Usaha nasabah mengalami penurunan bisa disebabkan karena barang yang dijualnya mengalami penurunan harga atau harganya sedang anjlok. Sehingga nasabah merugi dan pendapatan yang dimilikinya tidak sebesar biasanya atau mengalami penurunan.

4. Pendapatan tetap pengeluaran bertambah

Kondisi ekonomi yang memburuk secara tidak langsung berpengaruh terhadap penurunan kemampuan membayar nasabah. Misalnya contoh nasabah dengan penghasilan lima juta perbulan, dia mempunyai angsuran di bank dua juta dan sisanya tiga juta untuk kebutuhan hidup tercukupi tapi dikarenakan memburuknya ekonomi

maka harga-harga menjadi naik yang mengakibatkan biaya hidup menjadi naik yang tadinya sebesar tiga juta menjadi empat juta yang tentunya berpengaruh terhadap kemampuan nasabah dalam mengangsur kewajiban.

5. Nasabah mengalami kebangkrutan

Tidak jarang ditemui penyebab pembiayaan bermasalah yang disebabkan karena usaha nasabah yang bangkrut. Usaha yang seharusnya menjadi pokok pendapatan kehidupan sehari-hari nasabah dalam seketika dapat mengalami kebangkrutan yang tentunya akan mengakibatkan nasabah kesulitan dalam membayar kewajibannya kepada bank. Kebangkrutan biasanya terjadi pada saat harga-harga dipasar mulai naik dan daya saing kepada pengusaha lain semakin tinggi sehingga mengakibatkan sepi pembeli.

Faktor-faktor diatas sesuai dengan teori Bambang Rianto Rustam dalam bukunya yang berjudul , *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, mengatakan bahwa faktor pembiayaan bermasalah yang berasal dari nasabah bisa disebabkan karena adanya bencana alam dan kejadian lain diluar dugaan, sehingga menghambat nasabah untuk mengembalikan kewajibannya terhadap bank.⁶⁷

6. Bank kurang teliti dalam menyalurkan pembiayaan

Sepandai apapun seorang analis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah pasti ada dalam artian pihak bank dalam melakukan analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula disebabkan dari kedekatan antara pihak bank dengan nasabah sehingga analisis dilakukan secara subjektif. Hal ini sesuai dengan pendapat Trisadini P. Usanti dalam bukunya yang berjudul *Transaksi Bank Syariah* menyatakan bahwa salah satu faktor

⁶⁷ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 60.

penyebab pembiayaan bermasalah adalah terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.⁶⁸

Berdasarkan hasil pengamatan penulis dilapangan menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah tidak hanya berasal dari nasabah, ada dari bank itu sendiri serta ada hubungannya dengan kebijakan pemerintah. Hal ini sama dengan pendapat lumrah terjadi karena manusia tidak selamanya benar, pasti akan ada masa dimana melakukan kesalahan. Faktor itu tidak bisa dihilangkan begitu saja, untuk mengantisipasi semua pihak harus bekerjasama satu sama lain.

C. Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Oleh Unit *Recovery* dan *Remedial* di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang

Penyelesaian pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu Financing Collection atau penagihan intensif kepada nasabah, rescheduling, eksekusi jaminan dan yang terakhir adalah hapus buku.

1. Tahapan pertama (*Financing Collection*)

Jika terjadi pembiayaan bermasalah BNI Syariah Kantor Cabang Semarang akan melakukan penagihan intensif kepada nasabah, penagihan awalnya dilakukan melalui telepon, apabila pada saat di telepon tidak ada tanggapan maka pihak BNI Syariah akan mendatangi kediaman nasabah untuk bertemu secara langsung sekaligus sillaturahmi untuk menyelesaikan masalah bersama.

Dari penjabaran diatas analisis peneliti bahwa tahapan ini merupakan tahapan penting karena merupakan langkah awal bank dalam mensupport nasabah untuk dapat menyelesaikan kewajibannya, selain itu metode ini dilakukan pihak remedial sebagai upaya pendekatan

⁶⁸ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi...*, h. 102.

pihak bank dalam menjalin silaturahmi dengan nasabah sehingga terjalin hubungan baik antara bank dan nasabah. Dari pendekatan ini maka akan dapat diketahui penyebab nasabah tersebut tidak membayar angsuran, bank disini dapat mengingatkan dan memusyawarahkan untuk menyelesaikan kewajibannya dengan memberikan solusi atau jalan terbaik kepada nasabah yang disesuaikan berdasarkan kondisi nasabah.

2. Tahapan kedua (*Compromissed Settlement*)

Pada tahapan ini BNI Syariah Kantor Cabang Semarang akan menawarkan *Compromissed Settlement* sebagai solusi ketika nasabah memiliki kemauan untuk menyelesaikan kewajibannya namun kemampuan membayar nasabah menurun. Bentuk *Compromissed Settlement* adalah restrukturisasi pembiayaan yang terdiri dari penjadwalan kembali (*rescheduling*), Persyaratan kembali (*reconditioning*), penataan kembali (*restructuring*) dan pengambilalihan angunan.

Pada tahapan ini untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah, pihak remedial melihat itikad atau keinginan nasabah untuk melunasi kewajibannya dengan mempertimbangkan 3 pilar kelayakan nasabah yaitu kredibilitas manajemen, kemampuan membayar kembali dan juga jaminan.

Pada kasus dimana nasabah menunjukkan itikad baik mau melunasi kewajibannya akan tetapi kemampuan membayarnya menurun BNI syariah akan menawarkan solusi jangka pendek dan solusi jangka panjang. Solusi jangka pendek pada kasus nasabah yang belum menerima gaji pada saat tanggal jatuh tempo biasanya bank akan menyarankan untuk mencari pinjaman terlebih dahulu. Untuk solusi jangka panjang yang diberikan oleh BNI syariah adalah fasilitas restrukturisasi atau R3 yang berupa perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya, penurunan jumlah angsuran penurunan nisbah dan pemberian potongan pelunasan. Ini sesuai

dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011⁶⁹, bahwa Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Dari solusi-solusi yang diberikan oleh bank diatas diharapkan nasabah dapat kembali lancar dalam memenuhi kewajibannya.

Sedangkan untuk nasabah yang tidak mempunyai itikad tidak baik, tidak jujur, tidak mau diajak bekerjasama, menunjukkan karakter bahwa sebenarnya nasabah tersebut mampu untuk melunasi kewajibannya akan tetapi tidak memiliki itikad untuk membayar kewajibannya, maka unit *recovery* dan *remedial* tidak akan menawarkan restrukturisasi tetapi akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan proses penjualan angunan atau pelelangan barang jaminan milik nasabah.

3. Eksekusi jaminan

Apabila nasabah kooperatif, nasabah bisa menjual angunannya secara sukarela dimana nasabah menjual sendiri angunan tersebut untuk melunasi tunggakannya tanpa melalui pelelangan dengan mencari sendiri calon pembeli angunan. Hal ini dilakukan ketika nasabah masih mempunyai itikad baik, ketika restrukturisasi tidak dapat dilakukan atau sudah dilakukan restrukturisasi akan tetapi tidak berhasil.

Apabila nasabah tidak memiliki itikad yang baik dan nasabah tersebut sudah tidak memiliki prospek usaha yang baik. Maka penyelesaian yang dilakukan Bni Syariah Kantor Cabang Semarang adalah dengan strategi pemutusan hubungan dimana bank akan melakukan eksekusi jaminan melalui mekanisme lelang. Ini sesuai dengan pasal 11 ayat 2 point e UU hak tanggungan yang berbunyi bahwa penjualan barang jaminan yang telah diikat dengan hak tanggungan berdasarkan janji bahwa pemegang hak tanggungan pertama

⁶⁹ Peraturan Bank Indonesia No.13/9/PBI/2011 Pasal 1 angka 7.

mempunyai hak untuk menjual atas kekuasaan sendiri obyek hak tanggungan apabila debitor cedera janji. Hasil penjualan angunan digunakan untuk pembayaran atas tunggakan nasabah, apabila ada sisa dari penjualan maka itu tetap menjadi hak nasabah dan jika dari hasil penjualan angunan kurang maka itu tetap menjadi kewajiban nasabah dan bank tetap melakukan upaya penagihan. Analisis penulis dalam hal ini bahwa BNI Syariah dalam melaksanakan eksekusi jaminan sudah sesuai dengan literatur yang ada.

4. *Write off*

Tahapan penghapus bukuan memang tidak memiliki aturan khusus didalam fatwa, akan tetapi diatur dalam Fatwa DSN NO: 19/DSN-MUI/1V/2001 tentang Qard pada aturan pertama poin b. dalam fatwa tersebut dikatakan bahwa apabila nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau keseluruhan kewajibannya pada bank pada saat yang telah disepakati dan bank telah memastikan ketidakmampuannya, maka bank dapat menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajiban nasabah. Dan Fatwa DSN NO: 47/DSN-MUI/II/2005 poin e dikatakan, apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya maka LKS dapat membebaskannya.

Analisis menurut penulis pada tahapan ini bahwa dari literatur dan fakta lapangan sudah sesuai dimana BNI Syariah dalam melakukan *write off* dengan menghapus pembiayaan dari pembukuan yang tidak mengakibatkan pembebasan atas kewajiban nasabah dimana pihak BNI Syariah Kantor Cabang Semarang tetap melakukan upaya penagihan.

Kesimpulannya jika nasabah dalam keadaan goodwill atau memiliki itikad yang baik maka upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah akan diselesaikan secara kekeluargaan, bank akan terus mendukung nasabahnya agar dapat kembali bangkit lagi untuk memenuhi kewajibannya dengan diberikan solusi-solusi jangka pendek maupun jangka panjang yang berupa

restrukturisasi. Apabila nasabah tidak memiliki itikad baik maka bank akan melakukan upaya penyelesaian dengan penjualan angunan atau pelelangan barang jaminan dan write off.

Dari tahapan tahapan diatas untuk membandingkan antaran penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dengan literatur yang ada dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 6 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah BNI Syariah

No.	Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah		
		Literatur	BNI Syariah KC Semarang ⁷⁰	Kesesuaian
1	Reguler Collection	Penyelesaian oleh bank sendiri atau Bank memberikan kuasa kepada pihak lain (debt collector) untuk melakukan penagihan ⁷¹	Penagihan dilakukan secara langsung oleh unit Collection dengan cara menelpon dan mengunjungi nasabah secara langsung.	Sesuai
2	Restrukturisasi	Upaya penyehatan pembiayaan bermasalah atau yang berpotensi bermasalah	Melakukan Perubahan Struktur fasilitas pembiayaan seperti penurunan jumlah angsuran	Sesuai

⁷⁰ Wawancara dengan Bapak Wirawan (*Recovery dan Remedial Head*), BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

⁷¹ Wangsawidjaaja, *Pembiayaan...*, h. 469.

		melalui penjadwalan ulang, perubahan kondisi atau perubahan struktur pembiayaan sehingga debitur dapat melaksanakan kewajibannya. ⁷²	perbulan disertai dengan perpanjangan jangka waktu maupun tidak.	
3	Potongan Margin	<p>a. Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah, musyarakah atau perubahan fee maupun margin sesuai dengan akad yang digunakan</p> <p>b. Pemberian potongan.⁷³</p>	Memberikan potongan berupa diskon pelunasan dan juga penurunan nisbah bagi hasil atau potongan margin.	Sesuai

⁷² Jhoni Asmara dkk, *Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Melalui Restrukturisasi*, *Jurnal Ilmu Hukum*, Volume 3, No 3, Agustus 2015, h. 3.

⁷³ Wangsawidjaaja, *Pembiayaan...*, h. 449.

4	Lelang	Bank dapat meminta bantuan kantor lelang untuk melakukan penjualan barang jaminan yang telah diikat dengan hak tanggungan. ⁷⁴	Melakukan pelelangan atas barang jaminan atau angunan milik debitur untuk melunasi pembiayaan.	Sesuai
5	Write off	Fatwa DSN NO: 19/DSN-MUI/1V/2001 Khusus pada pembiayaan Qardh sebagaimana dijelaskan pada point 6 bahwa jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan LKS telah memastikan	Langkah Write Off dilakukan ketika sudah tidak ada lagi jalan penyelesaian setelah ditempuh beberapa upaya lain sebelumnya dan belum berhasil. Dengan menghapus pembiayaan dari pembukuan dan tetap melakukan upaya penagihan.	a. Sesuai

⁷⁴ *Ibid.*, h. 470.

		<p>ketidakmampuan nnya, LKS dapat :</p> <p>a. Memperpanjang jangka waktu pengembalian atau</p> <p>b. Menghapus (Write off) sebagian atau seluruh kewajibanya.</p>		
--	--	---	--	--

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada halaman-halaman sebelumnya maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Jenis pembiayaan bermasalah lebih banyak terjadi pada pembiayaan konsumtif dengan prosentase 3,5 % dengan nominal 13,9 M dan prosentase pembiayaan produktif lebih rendah sebesar 0,60 % dengan nominal 927 juta.
2. Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang terjadi di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang diantaranya : adanya kebutuhan nasabah yang tidak terduga, nasabah yang mengalami PHK, usaha nasabah yang mengalami penurunan, pengeluaran nasabah bertambah sedangkan penghasilannya tetap dan juga faktor dari kurang telitinya bank dalam penyaluran pembiayaan.
3. Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan unit *recovery* dan *remedial* BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dilakukan melalui upaya *Financing Collection* dengan cara pemanggilan lewat telepon atau dapat juga dengan cara bertemu secara langsung dengan nasabah. Yang kedua adalah *Compromised Settlement* yang berupa Restrukturisasi Pembiayaan dan pengambilalihan angunan. Restrukturisasi pembiayaan terdiri atas penjadwalan kembali (*rescheduling*), Persyaratan kembali (*reconditioning*) dan Penataan kembali (*restructuring*). Penyelesaian lewat jaminan, untuk nasabah yang kooperatif dilakukan secara sukarela atau di bawah tangan apabila tidak kooperatif maka proses eksekusi jaminan dilakukan dengan

mekanisme via lelang dan yang terakhir adalah write off atau penghapusbukan dengan menghapus pembiayaan bermasalah dari pembukuan akan tetapi tidak mengakibatkan pembebasan terhadap kewajiban nasabah artinya bank tetap mempunyai hak untuk menagih.

B. Saran

1. BNI Syariah Kantor Cabang Semarang dalam penyaluran pembiayaan hendaknya menganalisis secara lebih mendalam guna meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.
2. Dalam melakukan restrukturisasi pembiayaan diharapkan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang harus selalu berpedoman pada kaidah-kaidah yang berlaku seperti Fatwa DSN-MUI, Peraturan Bank Indonesia dan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
3. Kepada peneliti selanjutnya, dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan untuk melanjutkan penelitian selanjutnya.

C. Penutup

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT dengan kerendahan hati penulis panjatkan atas limpahan rahmat taufik dan hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis mengucapkan terimakasih atas segala dukungan dan bimbingan dari semua pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi

ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Dan Terjemahnya, Kementerian Agama RI.

Asmara, J, dkk. (2015). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Melalui Restrukturisasi. Jurnal Ilmu Hukum, VOLUME 3, No 3, 3.*

Fatwa DSN No. 48/DSN-Mui/II/2005 Tentang penjadwalan kembali

Tagihan Murabahah.

Ibrahim, A. (2017). *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan bermasalah di Bank Syariah : Kajian Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh. ISTIQHADIA Vol 10 No. 1, 18.*

Idri, H. *HADIS EKONOMI Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta : Paramedia Group, 2016.

J Moloeng, Lexi. *Metodologo Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002.

Kalsum, U, Rahmi. (2017). *Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah. Jurnal Studi dan Ekonomi dan Bisnis Islam Vol 2 No. 2, 57.*

Kolistiawan, B. (2014). *TINJAUAN SYARIAH TENTANG PEMBIAYAAN BERMASALAH. AN-NISBAH, Vol. 01, No. 01, Oktober 2014, 16.*

Laporan Tahunan BNI Syariah 2018.

Muhammad. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.

Muhammad, 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN.

Mujahidin, Akhmad. *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016.

Nazir, Muhammad. *Metode Penelitian* Bandung : Remaja Rosdakarya. 1986.

Nata, Abudin. *Metodologi Studi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999.

- Nur Aisyah, Binti. *Manajemen Pembiayaan bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia, 2015.
- P. Usanti, Trisadini dan Abd. Shomad. *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta : Bumi Aksara. 2015.
- Pasal 1 angka 1 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Rivai, Veithrizal dan Andria Permata. *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2010.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Rustam, Bambang Rianto *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia* Jakarta: Salemba Empat, 2013
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001.
- Turmudi, M. (2016). Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Vol 1 No. 1*, 6.
- Usman, Rachmadi. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2009.
- Wahyu, Purhantara. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wawancara dengan Bapak Wirawan Hadi W, (Recovery & Remedial Head, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 Oktober 2019, Pukul 13:00 WIB.
- Wawancara dengan Bapak Dhani Darmawan, (Collection, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 November 2019, Pukul 9.00 WIB.
- Wawancara dengan Ibu Fika Safitri, (SME Account Officer, BNI Syariah KC Semarang), tanggal 25 November 2019, Pukul 10.00 WIB.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Siska Oktaviyani
NIM : 1505036030
Tempat, Tanggal Lahir : Magelang, 28 Oktober 1996
Alamat : Wonolopo Baru Rt 02 Rw 09 Mijen Semarang
Agama : Islam
Prodi/ Fakultas : S1 Perbankan Syariah/ Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam
No. Hp : 0895374472375
e – mail : siskaokta805@gmail.com
Riwayat Pendidikan :

1. SDN Ngadirgo 01 Semarang
2. SMPN 23 Semarang
3. SMAN 13 Semarang

Transkrip Wawancara

Hasil Wawancara I

Nama Narasumber : Wirawan Hadi W.

Divisi : Remedia Recovery Head

Durasi Wawancara : 30 Menit

Lokasi Wawancara : Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Hari, Tanggal : Jumat 25 Oktober 2019

1. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?

Jawab :

Kalau untuk tingkat pembiayaan bermasalah di skupnya semarang ini relatif cenderung turun perlahan lahan tapi kalupun naik dia tidak derastis dikarenakan memang nasabah juga masih ada keinginan untuk dia mempertahankan angsurannya mempertahankan asetnya. Untuk prosentase pembiayaan produktif 0,60 % dengan nominal 927 juta dan konsumtif sebesar 3,5% dengan nominal 13,9 M.

2. Bagaimana menanggapi kenaikan NPF BNI Syariah pada tahun 2018?

Jawab :

Kalo menanggapi atas naiknya tersebut biasanya tidak terlepas dari kondisi perekonomian secara global di Indoneisa mapun di luar karena mempengaruhi daya beli atau daya kemampuan masyarakat itu sendiri, nah dengan penurunan kemampuan atau perekonomian yang sedang buruk ini berpengaruh juga terhadap kemampuan bayar atau angsurannya karena ya otomatis ya kaya misalkan gini, setiap satu nasabah dia mempunyai

penghasilan katakanlah lima juta, dia ada angsuran di bank katakanlah dua juta, untuk kebutuhan hidup biasanya segala macam 3 juta terpenuhi, akibat efek dari memburuknya ekonomi tadi apa kenaikan harga-harga itu berimbas pada penurunan cash on handnya dia berpengaruh karena yang harusnya tadinya biaya untuk hidup tiga juta cukup jadi harus empat juta, nah empat juta yang tadi kalo dengan pendapatan yang sama angsuran yang berjalan nah itu mempengaruhi jadi ada indikator-indikatornya ini dari sisi konsumen ada juga dari sisi produktif atau dia sebagai pengusaha juga sama dikarenakan akibat biaya produksi yang membekak, daya angsumnya juga melemah.

3. Bagaimana kriteria suatu pembiayaan dikatakan bermasalah?

Jawab :

Dari angsuran kriterianya itu selama 90 hari tidak membayar angsuran itu kita kan ada kategorinya kol 1 sampai kol 5, kol 2 itu perhatian khusus, kol 3 kurang lancar, kol 4 dirugikan, kol 5 macet.

4. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?

Jawab :

Kalo kol 1 dan 2 memang ada sendiri namanya unit penagihan namanya collections yang memantau dari kol 1 sampai dua tapi kalau sudah kol 3 ke kol 5 larinya ke unit pembiayaan bermasalah, itu sebenarnya sudah bukan lagi penagihan tapi disini ada tiga pilar, ada penyelamatan ada restrukturisasi dan penyelesaian.

5. Bagaimana penerapan Restrukturisasi dalam penanganan pembiayaan bermasalah?

Jawab :

Ada R3, *reschedulling*, *reconditioning*, *restructring* itu ada penjadwalan ulang, jumlah angsumannya tapi itu harus tetap persetujuan dari

yang berwenang. Terus atau dia penjualan agunan untuk menghilangkan tunggakannya, jadi misalkan nasabah tidak bayar angsuran tiap bulan berarti itu dihitung kan berarti ada tunggakan masuk ke terus yang kedua itu penyelesaian, penyelesaian tadi bisa penjualan agunan yang dijaminan di kami atau penjualan agunan aset lainnya dalam rangka si nasabah menyelesaikan pembiayaan bermasalahnya satu misalkan penjualan agunan yang bukan menjadi jaminan kami, bisa jadi dia punya rumah atau aset lainnya dia jual untuk menyelesaikan tunggakannya supaya lancar kembali atau yang kedua diamenjual sendiri agunan yang dijaminan di kami, yang ketiga baru penjualan agunan lewat bank yang ini mekanisme via lelang.

6. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di Bank BNI Syariah?

Jawab :

Kalau internal bank bisa dibidang dari BNI Syariah itu sendiri misalnya dalam mencari informasi tentang nasabah yang terkadang informasi tersebut kurang kongkrit kurang jeli dalam menganalisa 5C. tapi kalau yang eksternal macam-macam dari nasabah itu sendiri ada yang usahanya menurun ada yang usahanya pailit bangkrut ada yang tadi pendapatannya tetap pengeluarannya dia bertambah.

7. Bagaimana Write Off di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?

Jawab :

Kalau untuk hapus buku atau write of itu sebenarnya tidak ada kewenangan di cabang atau di unit kami karena sepenuhnya kewenangan tersebut ada pada kantor pusat karena write off itu sendiri tidak disarankan sebetulnya balik lagi tidak terselesaikan itu menjadi beban berat bagi perusahaan makanya di write off tapi tetap itu harus diselesaikan karena masih ada jaminannya agunannya berarti salah satunya jalan hanya penyelesaian lewat lelang. Sebenarnya untuk penjualan jaminan oleh bank itu sudah langkah terakhir. Karena bank membantu menjualkan via lelang tapi bisa jadi

tergantung potensi pasarnya bisa jadi laku lelang di harga yang masi penuh atau sebaliknya karena mekanisme lelang tersendiri harganya nggak saklek disitu misalkan rumah di lelang 500 juta tidak laku otomatis harus diturunkan sampai laku.

8. Bagaimana jika jaminan itu laku dan nilainya lebih ?

Jawab :

Misalnya begini pembiayaan di kita untuk keseluruhan kewajibannya misalkan 500 juta, nasabah tersebut sudah melalui tadi beberapa penyelamatan tadi tidak terselamatkan hanya bisa via lelang atau sampe point tiga bank yang melakukan lelang, Sebenarnya bukan kita yang melakukan lelang tapi KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang) itu yang melakukan mekanisme lelang kita hanya usul penjualannya saja misalkan kewajiban dikita lima ratus juta angunan tersebut dijual dinilai dulu sama bank dinilai dulu berapa harga pasarnya sama harga terendahnya, misalnya harga pasarnya 1 M dilelang terus laku 1 M kewajiban keseluruhan nasabah 500 juta nah yang 500 jutanya akan dikembalikan ke nasabah tidak menjadi keuntungan lagi karena keuntungan sudah dutetapkan pada saat akad diawal.

9. Bagaimana upaya untuk meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah?

Jawab :

Untuk meminimalisir sebenarnya pada saat di unit collection ada pengklasifikasian, dia tidak mampu tapi mau bayar, ada mampu tidak mau bayar, tidak mampu tidak mau bayar, jadi pada saat golongan dua tadi sudah mengklasifikasi dari identifikasi tadi, oh dia ini tidak mampu tapi masih mau bayar, dengan harapan pada saat jatuh di golongan macet itu sudah ada solusi. Contohnya gini dia tidak mampu tapi mau bayar, dan sampai jatuh ke golongan macet itu tetap berlangsung yang dari kami solusinya ya tadi mau jual angunan aset lainnya atau dia jual sendiri atau dengan bantuan bank Atau yang kedua tidak mampu tapi mau bayar pada prosesnya akhirnya dia mampu gitu kan bisa

jadi golongan lancar lagi kita usulkan restructuring. Jadi kalo untuk meminimalisir, dengan adanya pengklasifikasian tadi bisa meminimalisir.

Hasil Wawancara II

Nama Narasumber : Dhany Darmawan

Divisi : Collection Assistant

Durasi Wawancara : 30 Menit

Lokasi Wawancara : Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Hari, Tanggal : Senin 25 Oktober 2019

1. Pembiayaan yang paling banyak diminati di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Jawab :

Kalau yang banyak diminati itu pembelian rumah atau renovasi bisa seken bisa baru, produk giya ib hasanah.

2. Kalau untuk pembiayaan bermasalahnya bagaimana ?

Jawab :

Kalo bermasalah yang sekitar 20 persen cuma permasalahannya itu kan macem" dari penghasilan dimanipulasi lah ada juga yang dia memang bermasalah karena ada kendala dalam pekerjaan dalam penghasilan atau ada kebutuhan lain" tiba ada keluarga yang sakit itu kan diluar prediksi ya resiko bisnis istilahnya untuk pembiayaan konsumtif disini banyak yang memaksakan, memaksakan dalam artian sebenarnya penghasilannya tidak segitu, pada saat diverifikasi sudah disetting sedemikian rupa, kita kan sudah mencoba untuk memverifikasi sebenar mungkin tapi ternyata pada saat diverifikasi masih bisa ditemukan seperti itu.

3. Faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang ?

Jawab :

Rata rata seringnya karena ada kebutuhan tidak terduga ada juga yang jalan 2 tahun tiba" dia di PHK untuk yang pengusaha biasanya usahanya menurun karena fluktuatif ya usaha pada saat dianalisa bagus 5 tahun kedepan mungkin ada pesaing baru atau trend baru yang mungkin menghambat pemasarannya dia.

4. Adakah disebabkan dari faktor internal bank ?

Jawab :

Kalau internal bank pada intinya kita sudah melakukan verifikasi sudah sesuai dengan SOP, kebenaran, waktu kita verifikasi ke beberapa orang di kantor tersebut ternyata di kantor tersebut orang"nya sudah disetting. Yang penting kita sudah memverifikasi benar datanya seperti ini dengan data" yang kita dapatkan apakah sesuai dengan rekening gaji, kalo kita menemukan rekening gaji palsu gak masalah langsung kita tolak tapi ternyata ini sudah dari jauh" hari dipersiapkan itu bisa jadi ditambahkan dana sekian" untuk mendapatkan penghasilan yang dapat diakui bank.

5. Pernahkah ditemukan nasabah fiktif?

Jawab :

Ada tapi ngga banyak, selebihnya mungkin karena kebutuhan mendadak, yang tadinya belum punya anak setahun depan punya anak dan ternyata pengeluaran untuk anak ternyata besar dan akhirnya dia terganggu dan harus mencari penghasilan tambahan

6. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?

Jawab :

Kita lihat itikadnya seperti apa dulu, kalo memang dia ada itikad baik untuk menyelesaikan pembiayaan untuk mengangsur cuma karena kemampuannya berkurang ya nanti kita bisa untuk usulkan R3 cuma selama

dia masih memiliki kemampuan membayar. Dengan melihat bagaimana dia komitmennya seperti apa kalo itikadnya masih baik tetap dilihat dari kemampuannya sama dilihat dari sisi jaminannya.

7. Kalau untuk yang punya itikad tetapi tidak mempunyai kemampuan bayar ?

Jawab :

Paling tidak dia ada kemampuan bayar misalkan dia tadi gaji 3 juta trus dia di PHK punya pekerjaan lalu ada tetangganya yang baik hati, tetangganya punya warung lalu menawarkan untuk bantu" diwarung dia perbulannya cuma dikasih 1 juta, itu kan masi ada penghasilan nah dari penghasilan itu adakah sisa yang bisa digunakan. Misalkan yang tadi angsurannya 2 juta dan dia penghasilannya 1 juta untuk hidup 800 ribu sisa 200 ribu yaudah gapapa selama itu bisa toh kan dia ngga mungkin seperti itu terus. Kita memotivasi nasabah tersebut untuk mencari pekerjaan lagi untuk mengembalikan kemampuannya seperti semula.

8. Untuk kasus dia mampu bayar tapi dia ga mau bayar ?

Jawab :

Kalau itu kan berarti karakter, karakter yang jelek untuk itu kita ngga menyarankan untuk R3 karna apa, karena dia sebenarnya mampu tapi trus tidak mau bayar kalau untuk R3 nggak akan kita kasih kita larinya arahnya ke penyelesaian.

9. Bagaimana mekanisme restrukturisasi ?

Jawab :

Kalau menambah jangka waktu tidak, misalkan jangka waktu yang tersisa 10 tahun nah angsuran dia 2 juta di satu tahun pertama kita turunkan angsurannya menjadi 500 ribu yang satu tahun kedua misalkan naik jadi 1 juta nah nanti yang 8 tahun sisanya itu disini kan 1,5 juta kali 12 dan 1 juta kali 12 itu dijumlahkan dibagi rata dibelakang jadi dari 2 juta nanti ada penambahan

sisanya ini dibelakang. Kalo penambahan jangka waktu sebenarnya bisa kita usulkan cuman lebih kita hindari karena pada saat penambahan jangka waktu itu ada risiko asuransi yang tidak tercover, karena asuransi kan mengcover pembiayaan nah jika ada penambahan maka sisa yang ini tidak akan tercover dan kalau misalkan harus mencover berarti yang bersangkutan harus membayar lagi yang sisanya ini sedangkan pada saat selisih ini biasanya ada penambahan asuransi juga itu membengkak asuransinya, ibarat orang sudah susah suruh bayar ngga bisa. Kalo kita ngga lakukan pembayaran risiko dibelakang ini yang kita hindari.

10. Untuk somasi itu bagaimana mekanismenya?

Surat somasi 123 jarak paling cepat itu paling nggak 5 hari kerja dari surat diterima somasi pertama lumrahnya ya sampe sekitat 15 hari biasanya setelah somasi 3 baru kita akan eksekusi jaminan

11. Bagaimana tahap eksekusi jaminan ?

Jawab :

Sebenarnya gini, saat memang sudah diketahui bahwa nasabahnya itu jelek karakternya padahal dia punya uang tapi dia tidak melakukan pembayaran kita bisa langsung sambil menunggu somasi 123 kita melakukan apriceial ulang jaminannya karna pada saat dilelang itu kan aprecial itu digunakan untuk dilelang juga harus ada apracial independennya, jadi bahwa jaminan itu dinilai serta merta bahwa harga jaminannya sekian tidak asal kita lelang. Jadi pada saat somasi 3 selesai bisa langsung dengan hasil apresialnya lah itu nanti bisa diusulkan kepusat dapat limit langsung bisa kita daftarkan.

12. Bagaimana proses pemasangan plakat?

Jawab :

Kita kasih plakat ada suratnya, kalau lelang itu di RR di kol 2 itu sebenarnya pada saat dia tunggakan 65 hari itu sebenarnya kita sudah berikan surat pemberitahuan pemasangan plakat, kalau yang tunggakan 65 hari itu

sifatnya memberitahukan bahwa angunan ini adalah jaminan di BNI Syariah
cuman kalo nanti sudah masuk ke RR tulisannya berubah jadi angunan ini
dijual untuk dilelang.

Hasil Wawancara III

Nama Narasumber : Fika Safitri

Divisi : SME Financing Head

Durasi Wawancara : 20 Menit

Lokasi Wawancara : Bank BNI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Hari, Tanggal : Senin 25 November 2019

1. Bagaimana pembiayaan produktif bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang ?

Jawab :

Kalo di kita alhamdulillah kalo yang produktif itu pembiayaan bermasalahnya tidak terlalu banyak karena kalo di kita memang kita melihat segmentasi pasar jadi nasabahnya seperti apa karena kalo di produktif sendiri meskipun lebih rinci analisisnya tapi juga lebih detail untuk pagernya di kita. Kalo yang posisinya dikami yang produktif itu pembiayaan bermasalah tapi yang masih bisa diselesaikan jadi misalkan si nasabah ini bermasalah pembiayaannya sehingga kita bisa lakukan restrukturisasi, kalo di kita namanya R3 tapi walaupun nanti diperiode tertentu itu pengelolaannya bukan di kita tapi ke mas wira ke RRH.

2. Bagaimana mekanisme restrukturisasi pada pembiayaan produktif ?

Jawab :

Untuk restrukturisasi yang dilakukan sebenarnya tidak jauh berbeda dengan restrukturisasi pada pembiayaan konsumtif intinya kan tujuan dari restrukturisasi itu adalah untuk memperbaiki karena pada saat kita melakukan restrukturisasi itu berarti pembiayaan ini masih banyak potensi untuk bisa diselesaikan entah dengan cara kita merubah jadwal angsurannya. Rata" yang dikita adalah memperpanjang jangka waktunya atau merubah skema

angsurannya menjadi lebih kecil entah itu dengan tambahan jangka waktu ataupun tidak.

3. Kriteria pembiayaan produktif seperti apa yang bisa direstrukturisasi?

Jawab :

Kalo yang masih bisa direstrukturisasi di kita yang jelas usahanya masih berjalan meskipun dia mengalami penurunan tapi usahanya masih berjalan sehingga tujuan restrukturisasi adalah menyelesaikan tapi tidak pada saat sekarang kan jadi diperpanjang maksudnya jangka waktunya kan intinya tetep selesai hanya saja sekarang kan lagi sakit nih harus diobatin jadi kalo yang di kita kita harus tahu betul bahwa usahanya masih berjalan kalo usahanya sudah tidak berjalan kita mau restrucnya seperti apa bayarnya darimana, yang jelas karakter orangnya masih koperatif dan usahanya masih jalan.

4. Pernahkan melakukan penambahan modal sebagai salah satu upaya restrukturisasi ?

Jawab :

Kalau untuk penambahan modal lagi di kita sih belum lazim melakukan itu tapi itu dimungkinkan sepanjang memang kita melihat masih ada potensi dari si pembiayaan ini tapi kalau sampai saat ini belum pernah karena tingkat risikonya pun akan semakin besar tapi kecuali kalo kita menyakini atau dari hasil verivikasi ada potensi yang masih bisa kita gali dengan catatan risiko bisa kita cover nah itu mungkin masih bisa tapi kan kewenangan tetap ada di pemutus.

5. Bagaimana untuk konversi akad?

Jawab :

Kalau untuk konversi akad kita pun jarang karena akad itu kan kita lakukan di awal jadi pada saat itu dilakukan konversi berarti kan kita harus

punya underline atau dasar yang jelas mengapa kita harus melakukan konversi karena kalau misalkan musyarakah dimurabahah gak mungkin ataupun sebaliknya, kita harus betul-betul bisa meyakini walaupun harus terjadi konversi akad berarti kan kami harus punya underline yang lain yang memang bisa kita pegang atas kondisi itu tapi sih jarang kalau konversi akad yang lazim dilakukan di kami memperpanjang jangka waktu atau merubah sedikit struktur fasilitasnya ya itu tadi merubah jangka waktu atau merubah jadwal angsuran atau mungkin kita rubah yang tadi peruntukannya untuk apa itu kita akan cari solusi yang memang masih bisa dalam satu skup.

6. Kalau adidum akad itu bagaimana ?

Jawab :

Adidum itu artinya perubahan ya perubahan itu tadi jangka waktunya awalnya 3 tahun kita perpanjang jadi 5 tahun yang harusnya jadwal angsurannya yang tadinya 1 juta kita rubah jadi misalkan hanya 100 ribu nantinya harus kita lakukan adidum, adidumnya kenapa karena diawal kita sudah ada akadnya ni nah akad awal bunyinya apa sekarang kita lakukan restrukturisasi berarti kan ada perubahan nah pada saat perubahan berarti harus ada addidumnya

7. Faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan produktif di BNI Syariah Kantor Cabang Semarang?

Jawab :

Kalo disini karakter bisa atau mungkin faktor bisnis kalo dikita lebih banyak faktor bisnis karena kalau karakter harusnya sudah bisa kita antisipasi di awal. Di kita ada yang namanya slip yang kita tahu track recordnya si nasabah ini seperti apa sih sebelumnya.

LAMPIRAN FOTO

Proses wawancara dengan Bapak Wirawan (Recovery & Remedial Head)



Proses wawancara dengan Bapak Dhany Darmawan (Collections Assistant)



Proses wawancara dengan Ibu Fika Safitri (SME Financing Head)



Semarang, 30 Juli 2019

No : SMS/01/1006

Lamp. : -

Kepada :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. HAMKA
Semarang 50185

Perihal : Persetujuan Permohonan Pra Riset

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Surat Saudara Nomor B-2076/Un.10.5/D1/TL.00/07/2019

Sehubungan dengan surat Saudara tersebut di atas perihal pada pokok surat, dengan ini kami sampaikan bahwa mahasiswa/mahasiswi tersebut di bawah ini :

NO	NAMA	JURUSAN	NIM
1	Siska Oktaviyani	Perbankan Syariah	1505036030

Dapat melaksanakan kegiatan Pra Riset di PT.Bank BNI Syariah Semarang dan Cabang Pembantu lainnya dengan mentaati peraturan yang berlaku di PT.Bank BNI Syariah Semarang. Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Semarang



Barno Sudarwanto
Operational Manager