

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan dan penelitian yang dilakukan penulis tentang penyelesaian pembiayaan musiman bermasalah di BPRS PNM Binama, penulis menyimpulkan bahwa dalam praktiknya pembiayaan bermasalah sangat lazim sekali terjadi karena sifat, watak dan kondisi dari nasabah berbeda-beda, namun hal tersebut dapat juga terjadi karena kelalaian analisis saat menilai calon anggota pembiayaan. Kesimpulan yang ditarik penulis diantaranya:

1. Pembiayaan musiman mengalami kemacetan disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut:
  - a. Dari pihak nasabah:
    - 1) Pembayaran angsuran mengalami keterlambatan.
    - 2) Proyek yang dibiayai mengalami kebangkrutan..
  - b. Dari pihak Bank :
    - 1) Monitoring yang dilakukan kurang maksimal.

Monitoring adalah pemantauan tentang apa yang ingin diketahui agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan kearah tujuan yang ingin dicapai

- 2) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan.

Uang dari hasil permohonan pembiayaan sering kali disalahgunakan oleh nasabah untuk keperluan lain di luar perjanjian yang sudah disepakati dengan pihak Bank..Dalam penyaluran pembiayaan musiman BPRS PNM Binama melakukan seleksi yang sangat ketat. Sebelum pemberian pembiayaan pihak BPRS PNM BINAMA melakukan analisis 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*). Bank juga memastikan pemberi pembiayaan adalah perusahaan yang bonafit, juga melakukan monitoring pembiayaan pasca pencairan.

2. Cara menangani pembiayaan Musiman bermasalah di BPRS PNM BINAMA :

a. Melihat tingkat kemacetan pembiayaan. Penagana pembiayaan musiman bermasalah BPRS PNM Binama.

Pada pembiayaan musiman tunggakan mulai jatuh tempo jika angsuran tunggakan melebihi waktu jatuh tempo sampai hari ke 90. BPRS PNM Binama Semarang langsung memberikan SP 1 dan terjun lapangan untuk menanyakan kepada nasabah kenapa pembayaran mengalami tunggakan, dan melihat usaha yang dijalankan anggota. Melihat posisi keuangan usaha berada dalam posisi baik atau buruk, dan mendiskusikan kesempatan pembayaran yang tertunda.

b. Setelah kesepakatan yang dilakukan masih mengalami kesulitan pembayaran BPRS PNM Binama dalam pembiayaan musiman bermasalah melakukan perpanjangan waktu pengembalian (*Rescheduling*).

*Rescheduling* yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya termasuk masa tenggang. *Rescheduling* pada pembiayaan musiman sedikit berbeda dengan pembiayaan regular biasa. Jika nasabah sudah tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam membayar pembiayaan baik angsuran pokok maupun Marginnya sesuai ketentuan maka pembiayaan musiman yang berjangka waktu maksimal 6 bulan diganti dengan pembiayaan regular (diregularkan) dengan jangka waktu yang lebih lama dan dengan cicilan pembayaran yang lebih sedikit.

Secara khusus *Rescheduling* bertujuan untuk agar nasabah dapat menyusun dana langsung secara lebih pasti, memastikan pembayaran yang lebih tepat. Proses *Rescheduling* ini disesuaikan dengan pendapatan hasil usaha nasabah yang sedang mengalami kesulitan. Nasabah *Rescheduling* dengan melakukan pengakad'an ulang dengan merubah ke pembiayaan regular sesuai kesepakatan dengan pihak BPRS PNM Binama sehingga kewajibannya bisa terpenuhi.

c. Jika pembiayaan sudah macet dan tidak bisa terselamatkan lagi dengan cara-cara di atas tindakan terakhir yaitu dengan cara mengeksekusi jaminan cara mengeksekusi jaminan. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 74/DSNMUI/I/2009 yang menyatakan bahwa setiap masyarakat memerlukan penjaminan dalam berbagai macam transaksi, termasuk pula pembiayaan musiman, dan sanksi yang diberlakukan di BPRS PNM Binama Semarang barang yang dijadikan jaminan dalam pembiayaan di jual untuk menutupi kekurangan pembiayaan. Tetapi eksekusi jaminan jarang dilakukan karena tingkat masalah pembiayaan di BPRS PNM Binama Semarang masing dalam tergolong wajar dan masih bisa diatasi dengan dua cara di atas. Proses eksekusi jaminan bisa dilakukan dengan cara kekeluargaan, yaitu dijual oleh nasabah sendiri atau jaminan tersebut dijual oleh BPRS PNM Binama Semarang.

## **B. Saran**

1. Memaksimalkan penjualan perorangan dengan mendatangi langsung calon anggota yang dirasa tertarik untuk mengajukan pembiayaan dengan akad Murabahah di PT BPRS PNM BINAMA ini.
2. Promosi dalam bentuk publisitas sebaiknya lebih dimaksimalkan lagi dengan menggunakan MMT yang dapat dipajang di depan kantor. Agar masyarakat sekitar dapat mengetahui tentang adanya produk pembiayaan dengan akad Murabahah.
3. Menyebarkan brosur di tempat-tempat umum.
4. Karena ini bank Syariah kegiatan yang berbau islami lebih di tingkatkan lagi.
5. Penambahan produk gadai emas agar dapat bersaing dengan bank bank ternama lainnya.
6. Pendekatan terhadap nasabah harus ditingkatkan lagi.