**TUGAS AKHIR**

# STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON

**Oleh:**

**MELITA ULFA**
**NPM. 1502080025**

**Jurusan : D-III Perbankan Syariah**
**Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**
**1440 H/2018 M**

# STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Ahlimadya (Amd)

Oleh:
MELITA ULFA
NPM. 1502080025

Pembimbing
Siti Zulaikha, S.Ag, MH

Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1440 H/2018 M

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

JUDUL TUGAS AKHIR :STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET PADA PT BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON

NAMA : MELITA ULFA

NPM : 1502080025

JURUSAN : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah

FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung.

Pembimbing

**Siti Zulaikha, S.Ag., MH**
**NIP. 19720611 199803 2 001**

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

# PENGESAHAN TUGAS AKHIR

No: 2633/ In.28.3/D/ PP.00.9/11/2018

Tugas Akhir dengan judul : STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET PADA PT BANK BRISYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON, disusun oleh Nama: MELITA ULFA, NPM: 1502080025, Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/02 Oktober 2018, Kampus II (E7.I.1).

**TIM UJIAN TUGAS AKHIR**

Ketua/Moderator : Siti Zulaikha, S.Ag., MH (.....)

Penguji I : Suci Hayati, S.Ag, MSI. (.....)

Penguji II : Rina El Maza, M.S.I (.....)

Sekretaris : Enny Puji Lestari, M.E.Sy (.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**
NIP. 19720923 200003 2 002

# ABSTRAK

## STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET PADA PT BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON

**Oleh:**
**MELITA ULFA**
**NPM. 1502080025**

Bank merupakan lembaga keuangan yang mempunyai fungsi utama menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat seperti yang dimaksud menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998, yaitu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Namun, dalam kaitannya dengan pembiayaan selalu ada permasalahan didalamnya, permasalahan yang sering terjadi ialah kredit macet. Kurang teliti dalam menganalisis calon anggota oleh pihak Bank menjadi salah satu penyebabnya, sehingga terkadang masih dijumpai cidera janji yang dilakukan oleh anggota yang tidak melaksanakan kewajibannya terhadap Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton. Penelitian ini membahas mengenai strategi penanganan kredit macet terhadap nasabah bermasalah di Bank BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton.

Metode penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif yang dilakukan di PT. Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dilapangan yaitu pimpinan dan karyawan, data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian ini.

Hasil penelitian yang diperoleh yakni menyelesaikan pembiayaan macet telah sesuai Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yaitu apabila nasabah masih beritikad baik diselesaikan dengan Restrukturisasi pembiayaan yaitu dilancarkan kembali dengan 3R (Rescheduling/penjadwalan ulang, Reconditioning/memperkecil margin keuntungan, Restructuring/penataan ulang). Tetapi, jika nasabah tidak kooporatif, maka penyelesaiannya dengan cara lelang agunan untuk menutupi kerugian bank.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

| | |
|---|---|
| Nama | : Melita Ulfa |
| NPM | : 1502080025 |
| Jurusan | : D3 Perbankan Syariah |
| Fakultas | : Ekonomi dan Bisnis Islam |

Menyatakan bahwa tugas akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 13 September 2018

Yang menyatakan

METERAI TEMPEL
TGL. 20
D0478AFF332373208
6000
ENAM RIBU RUPIAH

**MELITA ULFA**
1502080025

## MOTTO

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

***"Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui."***

**(QS. Al-Baqarah: 280)**

## PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku terkasih (Ayah Syahril dan Ibu Tri Ernawati) yang telah mendidikku sejak kecil dengan penuh kasih sayang dan telah mendoakan akan keberhasilanku.
2. Kakak-kakakku (Rizqi Sadifa dan Rizqi Sadiya) yang selalu memberi semangat.
3. Almamater IAIN METRO.

# KATA PENGANTAR

*Assalamualikum warahmatullahi wabarakatuh,*

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Rasulullah SAW. Kami bersyukur kepada Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul **"STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET PADA PT BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON"** telah disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna meraih gelar Ahli Madya (A.Md), pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Jurusan Perbankan Syariah, Iain Jurai Siwo Metro Program Diploma Tiga.

Penulisan Tugas akhir ini dapat terwujud dengan baik berkat dari kerjasama, bantuan-bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya dengan kerendahan hati haturkan ucapan terimakasih kepada:

1. Ibu prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku rektor IAIN Metro.
2. Ibu Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro.
3. Ibu Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro.
4. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag.,MH selaku pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu serta pikiran dalam membimbing, mengarahkan sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan.

5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Jurai Siwo Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.
6. Pemimpin dan Karyawan perpustakaan dan institut yang telah memberikan informasi, data, referensi, dan lain-lain.
7. Bapak Yuliawan Andri Putra selaku Pimpinan Kantor Cabang Bank BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton yang telah mengizinkan untuk melakukan penelitian sehingga melancarkan penulis dalam mengumpulkan data. Ibu Wiwik Kurniati selaku Manajer Operasional Bank BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton yang telah menjadi praktisi pendamping selama penulis melakukan penelitian. Seluruh karyawan Bank BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton.
8. Teman-teman terdekat, Detik Nurwitasari, Lilis Soleha, Mutiara, yang telah memberikan dukungan demi terselesaikannya tugas akhir ini.
9. Teman-teman seperjuangan selama pelaksanaan magang, Fitriana Anjarsari dan Mutiara.
10. Seluruh teman-teman kelas A dan seluruh teman seangkatan D-III Perbankan Syariah tahun 2015.

Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas bantuan yang telah diberikan.

Kritik dan saran demi perbaikan Tugas Akhir ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi

pengembangan ilmu pengetahuan mengenai strategi penanganan kredit macet terhadap nasabah bermasalah.

Metro, 13 September 2018

Peneliti

**Melita Ulfa**

NPM. 1502080056

## DAFTAR ISI

**HALAMAN SAMPUL** ..... **i**

**HALAMAN JUDUL** ..... **ii**

**HALAMAN PERSETUJUAN** ..... **iii**

**HALAMAN PENGESAHAN** ..... **iv**

**ABSTRAK** ..... **v**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN** ..... **vi**

**HALAMAN MOTTO** ..... **vii**

**HALAMAN PERSEMBAHAN** ..... **viii**

**KATA PENGANTAR** ..... **ix**

**DAFTAR ISI** ..... **xii**

**BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah ..... 1

B. Pertanyaan Penelitian ..... 6

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian ..... 6

D. Metodologi Penelitian ..... 7

E. Sistematika Penulisan ..... 10

**BAB II LANDASAN TEORI**

A. Strategi Pembiayaan Macet ..... 12

1. Definisi Strategi ..... 12

2. Strategi Penanganan Pembiayaan Macet ..... 13

B. Pembiayaan ..... 14

1. Definisi Pembiayaan ..... 14

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan ..... 15

3. Unsur-unsur Pembiayaan ..... 17

4. Fungsi Pembiayaan ..... 18

5. Manfaat Pembiayaan ..... 19

6. Jenis-jenis Pembiayaan ..... 21

7. Penilaian Kredit ..... 26

8. Kolektibilitas Pembiayaan Macet ..... 30

9. Faktor Penyebab Pembiayaan Macet ..... 33

10. Sumber-sumber Penyelesaian Pembiayaan Macet ..... 35

**BAB III PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Bank Brisyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton ..... 38

B. Produk-produk PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton ..... 47

C. Sebab-sebab Terjadinya Kredit Macet BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton ..... 52

D. Strategi Penanganan Kredit Macet BRIsyariah Kantor Cabang

Bandar Lampung Kedaton ..... 59

**BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan ..... 63

B. Saran ..... 64

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya undang-undang No.10 Tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah.[1] Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menghimpun dana dalam bentuk simpanan, menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan serta memberikan jasa keuangan lainnya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).[2] Pada umumnya, BUS, UUS, dan BPRS merupakan bank alternatif yang diperuntukkan bagi masyarakat yang menjalankan usaha mikro kecil menengah dengan prinsip syariah.

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasiannya didasarkan pada perinsip-prinsip syariat islam.

[1]Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik,* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 26.

[2]Rizal Yaya dan Erlangga Martawireja dan Ahim Abdurahim, *Akutansi Perbankan Syariah, Cetakan ke-2,* (Yogyakarta: Salemba Empat, 2013), 48.

Bank syariah merupakan salah satu aplikasi dari sistem ekonomi syariah Islam yang merupakan bagian dari nilai-nilai dari ajaran Islam mengatur bidang perekonomian umat dan tidak terpisahkan dari aspek-aspek lain ajaran Islam yang *komprehensif* dan *universal. Komprehensif* berarti ajaran Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual maupun sosial kemasyarakatan yang bersifat *universal. Universal* bermakna bahwa syariah Islam dapat diterapakan dalam setiap waktu dan tempat tanpa memandang ras, suku, golongan dan agama sesuai prinsip Islam sebagai "*rahmatan lil alamin".*[3]

Produk-produk Bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan *riba, gharar,* dan *maysir.* Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.[4]

Aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam pertimbangan penyusunan rencana pembiayaan yang baik dan terarah, antara lain kondisi perekonomian dan perdagangan, *line of business,* keadaan nasabah yang ada, keadaan keuangan bank, organisasi bank, kemampuan sistem teknologi informasi dan *skill* dari personel-personel pembiayaan di seluruh organisasi.

Pelaksanakan perencanaan pembiayaan tersebut, tentunya bank memerlukan kompetensi yang terdiri dari *attitude, skill,* dan *knowledge* dari

[3]Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013), h. 3.

[4]Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 5.

semua pegawai dan pejabat pembiayaan yang sudah perlu untuk diadakan spesialisasi dalam bidang kredit.[5]

Pemberian fasilitas pembiayaan memiliki sebuah risiko yaitu adanya pembiayaan macet. Pembiayaan macet memberikan dampak yang kurang baik bagi Negara, masyarakat dan perbankan Indonesia. Adanya rentang waktu pengembalian pinjaman menimbulkan risiko yang sangat besar yang mungkin ditanggung bank terhadap ketidakpastian pengembalian pinjaman dari debitur. Timbulnya pembiayaan macet akan menjadi beban bagi bank karena pembiayaan macet menjadi salah satu faktor dan indikator penentu baik buruknya kinerja sebuah bank.[6]

Pembiayaan macet adalah bentuk dari keterlambatan pembayaran angsuran secara berkala yang terjadi pada lembaga keuangan bank dan non bank, baik perbankan syariah maupun perbankan konvensional, lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan non syariah. Hal ini menjadi masalah utama dalam suatu sistem lembaga keuangan karena pembiayaan merupakan salah satu ujung tombak dari berjalanya suatu lembaga keuangan, ketika terjadi kredit macet maka akan berpengaruh besar pada asset yang dimiliki oleh perusahaan dan hal ini akan mempengaruhi kesetabilan antara *profitabilitas* dan *likuiditas*.[7]

Pemberian pembiayaan merupakan kegiatan utama bank yang mengandung risiko yang dapat berpengaruh pada kesehatan dan

[5]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikas* , (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. VIII.

[6]http://digilib.uin-suka.ac.id/23584/1/12340145_BAB-I_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf. diunduh pada 24 Maret 2018.

[7] http://eprints.walisongo.ac.id/887/, diunduh pada 05 Maret 1018.

kelangsungan usaha bank. Namun, mengingat sebagai lembaga intermediasi, sebagian besar dana bank berasal dari dana masyarakat, maka pemberian kredit perbankan banyak dibatasi oleh ketentuan undang-undang dan ketentuan Bank Indonesia.[8]

Praktik kredit atau pembiayaan yang disalurkan oleh bank maupun kredit perdagangan memiliki unsur-unsur yang terkandung di dalamnya. Sedangkan, unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu kredit adalah Kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, risiko, balas jasa.[9]

Pembiayaan kredit yang terjadi di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton adalah karena faktor eksternal yaitu masalah keluarga, omset menurun dan strategi yang dijalankan tidak tepat, tidak terpenuhinya prinsip 5C (*Character, capacity, capital, colleteral, condition of economy*), lemahnya inisiasi pembiayaan dan faktor eksternal. Apabila nasabah sudah tidak memenuhi prinsip 5C tersebut maka terjadinya pembiayaan macet, di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton ketika nasabah mengalami pembiayaan macet maka dilakukannya surat peringatan. Dalam menyelesaikan masalahnya ketika nasabah sudah tidak bisa melunasi kewajibannya maka pihak Eksternal harus menyerahkan jaminan untuk dilelang. [10]

[8]Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Bisnis Kredit Perbankan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. V.

[9]Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 251.

[10]Wawancara kepada Baihaqi, *(AOM),* BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 17.10.

Pada penerapan sistem manajemen risiko perbankan syariah terutama risiko pembiayaan sangatlah diperlukan baik untuk menekan kemungkinan terjadinya kerugian akibat risiko pembiayaan maupun tidak kembalinya modal karena pembiayaan bermasalah.[11]

Berdasarkan uraian di atas maka dapat kita ketahui bagaimana proses pelaksanaan kredit/ pembiayaan di lembaga keuangan secara baik, baik dalam pemberian dana kepada masyarakat ataupun penangannya ketika nasabah tidak sanggup untuk memenuhi kewajibannya.

Proses penanganan kredit macet yang berada di PT Bank BRIsyariah memerlukan beberapa tahap untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Sehingga dengan demikian diperlukaan strategi yang tepat dan cepat untuk memberikan solusi penyelesaiannya. Maka Penulis termotivasi untuk meneliti Strategi Permasalahan tentang Penaganan Kredit Macet pada Nasabah Bermasalah di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung.

## B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengemukakan pertanyaan penelitian dalam tugas akhir ini yaitu:

"Bagaimana strategi penanganan kredit macet terhadap nasabah bermasalah di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton?"

[11]Wawancara kepada Baihaqi, (*Account Officer Mikro*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 16.29.

## C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yaitu untuk mengetahui "strategi penanganan pembiayaan macet pada PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton"

### 2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini yaitu:

a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menambah pengetahuan dalam dunia pendidikan, khususnya dibidang perbankan Syariah.
b. Secara praktisi, yaitu sebagai bahan referensi bagi pihak Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton untuk menyelesaikan pembiayaan macet.

## D. Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.[12] Metode penelitian digunakan sebagai pemadu dalam menentukan langkah-langkah pelaksanaan penelitian.[13]

[12]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B,* (Jakarta: CV ALFABETA, 2009), h. 2.

[13]Handari Hawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial,* (Yogyakarta: Gadjah Mada University press, 1995), h. 72

## 1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*),[14] dapat diklasifikasikan berdasarkan, tujuan, dan tingkat kealamiahan *(natural setting)* obyek yang diteliti.[15] Dalam hal ini, peneliti mengadakan penelitian langsung di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

b. Sifat Penelitian

Laporan penelitian ini bersifat deskriptif-kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat deskripsi mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian.[16] Sedangkan penelitian bersifat kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang di dapat.

[14]Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif,* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), Eds. Revisi, h. 26

[15]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B,* (Jakarta: CV ALFABETA, 2009), h. 4

[16]Sumadi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 80.

**2. Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yaitu data primer dan data sekunder.

a. Sumber Data Primer

Sumber Data Primer adalah sumber data yang langsung memberi data kepada peneliti.[17] Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah *Pimpinan* (Yuliawan Andri Putra), *Bos* (Meka Arfiani), *Manajer* (Wiwiwk Kurniati), *Account Officer Mikro* (Baihaqi), dan *Collection Officer* (Sigit Nurcahya), *Unit Head Outlet* (Faesol Kohar), BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber Data Sekunder dalah sumber data yang diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen, yang dapat memperkaya data primer.[18] Sumber data sekunder ini diharapkan dapat menjadi penunjang data primer agar menjadi lebih lengkap, diantaranya adalah buku-buku Bisnis Kredit Perbankan, Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi, Pembiayaan Bank Syariah yang terkait dengan strategi dan penanganan kredit macet, dan dokumen-dokumen terkait dengan permasalahan yang sedang diteliti.

[17]Beni Ahmad Saebani, *Manajemen Penelitian*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), h. 82.

[18]*Ibid*, h. 22.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.[19] Dalam laporan penelitian ini, peneliti mengumpulkan data menggunakan teknik sebagai berikut:

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden.[20] Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Artinya wawancara pribadi atau yang disebut dengan wawancara (Face *to face*) merupakan teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan secara langsung. Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait yaitu Yuliawan Andri Putra (*Pimpinan* Cabang), Wiwik Kurniati (*Manajer*), Baihaqi *(Account officer Marketing),* Sigit Nurcahya (*Collection Officer*), Faesol Kohar (*Unit Head Outlet*), Meka Arfiani (*Branch Operation Supervisor*) BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data tertulis (SOP (standar operasional

[19]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B,* (Jakarta: CV ALFABETA, 2009), h. 224.

[20]W. Gulo, *Metodologi Penelitian,* (Jakarta: PT Grasindo, 2002), h. 119.

praktik), SP3M (surat persetujuan pemberian pembiayaan mikro), Surat edaran, Nota dinas yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Dari empat dokumen diatas tersebut untuk menunjang dokumentasi tertulis.[21]

**3. Metode Pengolahan Data**

Setelah data terkumpul, kemudian diolah dengan cara, antara lain:

a. Pemeriksaan data (*editing*) dilakukan untuk mengoreksi apakah data yang terkumpul sudah cukup lengkap, sudah benar, dan sudah relevan dengan data yang diperoleh dari data penelitian di lapangan maupun dari studi literatur yang berhubungan dengan strategi penanganan kredit macet.

b. Sistematisasi data adalah yaitu kegiatan menabulasi secara sistematis data yang sudah diedit dan diberi tanda itu dalam bentuk tabel-tabel yang berisi angka-angka dan presentase apabila data itu kuantitatif, mengelompokan secara sistematis data yang sudah di edit dan diberi tanda itu menurut klasifikasi data dan urusan masalah bila data itu kualitatif penyusunan data akan memudahkan analisis data.[22]

[21]Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (jakarta: PT Grafindo Persada, 2008), h. 152.

[22] http://digilib.unila.ac.id/7276/12/BAB%20III.pdf

## F. Sistematika Pembahasan

Penyusunan tugas akhir ini agar lebih mudah dipahami, maka penyusun dalam rencana penelitiannya dibagi menjadi beberapa bab yang mempunyai sub-sub bab, dan masing-masing bab tersebut saling terkait satu sama lainnya sehingga membentuk rangkaian kesatuan pembahasan. Adapun sistematika penyusunan ini adalah sebagai berikut:

1. Bab I Pendahuluan

   Penulis dalam bab ini menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

2. Bab II Landasan Teori

   Penulis menguraikan dan menjelaskan dalam bab ini tentang teori-teori tinjauan umum mengenai pembiayaan bank, pengertian kredit macet, faktor penyebab kredit macet dan strategi penanganan kredit macet.

3. Bab III Pembahasan

   Bab ini berisi tentang pembahasan, yaitu gambaran umum mengenai BRISyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton yang terdiri dari sejarah BRISyariah KC Bandar Lampung Kedaton, visi dan misi BRISyariah KC Bandar Lampung Kedaton, struktur organisasi BRISyariah KC Bandar Lampung Kedaton, produk-produk BRISyariah KC Bandar Lampung Kedaton, dan strategi penanganan Kredit Macet BRISyariah KC Bandar Lampung Kedaton.

4. Bab IV Penutup

Bab penutup mencakup kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dan saran-saran yang dapat disampaikan oleh penulis dalam penulisan Tugas Akhir ini.

# BAB II

# LANDASAN TEORI

## A. Strategi Pembiayaan Macet

### 1. Definisi Strategi

Strategi berasal dari kata yunani "*strategos*" yang berarti jenderal. Strategi secara harfiah seni para jenderal.[23] Menurut Alfred Chandler, strategi ialah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang suatu perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu. Sama halnya yang diuraikan oleh Buzzel dan Gale, strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan komitmen sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.[24] Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diketahui bahwa strategi merupakan tindakan dan komitmen atas pemahaman-pemahaman dan sumber daya ke arah pencapaian tujuan menyeluruh. Dalam kaitannya dengan pembiayaan macet, strategi merupakan tindakan atau upaya untuk menyusun target untuk mencapai suatu tujuan dalam mengatasi kesulitan.

[23]Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT Renika Cipta, 2002), h. 159.

[24]Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Renika Cipta, 2009), h. 339.

**2. Strategi Penanganan Pembiayaan Macet**

Strategi merupakan tindakan atau upaya untuk menyusun target untuk mencapai suatu tujuan dalam mengatasi kesulitan. Penanganan pembiayaan macet adalah suatu langkah penyelesaian pembiayaan macet melalui perundingan kembali antara Bank sebagai kreditur dan nasabah peminjam sebagai debitur. Mengenai penyelamatan pembiayaan macet, sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah melalui alternatif penanganan sebagai berikut:[25]

a. Penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

   Yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktu.

b. Persyaratan Kembali (*Reconditioning*)

   Yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.

c. Penataan Kembali (*Restructuring*)

   Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* dan *reconditioning*, antara lain meliputi:

   1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank.
   2) Konversi akad pembiayaan

[25]Fathurahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 83.

3) Konversi akad menjadi surat berharga syariah atau waktu menengah.

4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

Dalam hal pembiayaan macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat berupa memberikan keringanan angsuran. penyelamatan dapat berupa memberikan keringanan angsuran untuk pembiayaan macet yang mengalami musibah atau melakukan penyitaan bagi pembiayaan macet yang sengaja lalai untuk membayar.

## B. Pembiayaan

### 1. Definisi pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana bahwa dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad

pembiayaan.[26] Setiap nasabah bank syariah yang mendapat pembiayaan dari bank syariah apa pun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib hukumnya untuk mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah berikut imbalan atau bagi hasil atau tanpa imbalan untuk transaksi dalam bentuk *qard* telah jangka waktu tertentu dengan jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[27]

Menurut Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Pembiayaan adalah:

Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[28]

**2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan**

**a. Tujuan pembiayaan**

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas, pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:[29]

1. *Profitability,* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari

[26]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. 105.
[27]Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah,* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 65.
[28]Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan,* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 251.
[29] *Ibid.,* h. 711.

usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya.

2. *Safety,* keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

**b. Fungsi Pembiayaan**

Secara garis besar fungsi pembiayaan didalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagi berikut:[30]

1. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang
2. Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
3. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4. Pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat
5. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi
6. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional

[30] Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking,* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), h. 712.

7. Pembiayaaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

**3. Unsur-unsur pembiayaan**

Ada beberapa unsur dalam suatu pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

a. Bank Syariah

Bank syariah merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra Usaha/Partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c. Kepercayaan (trust)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.

d. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

g. Balas Jasa

Balas jasa dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.[31]

**4. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya

[31]Ismail, *"Perbankan Syariah",* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), h. 107.

belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund.*

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan.

c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Ekspansi pembiayaan kan mendorong menigkatnya jumlah uang yang beredar, dan meningkatkan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.[32]

**5. Manfaat Pembiayaan**

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain:

a. Manfaat pembiayaan bagi bank

1) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan

[32]*Ibid,* h. 108.

pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).

2) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.

3) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.[33]

b. Manfaat pembiayaan bagi debitur

1) Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.

2) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah, misalnya biaya provisi.

3) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.

[33]*Ibid*, h, 110.

4) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah, kafalah, hawalah,* dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.

c. Manfaat pembiayaan bagi pemerintah

1) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor rill, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha.
2) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.
3) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.[34]

**6. Jenis-jenis Pembiayaan**

Pembiayaan dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan.

Berdasarkan dari tujuan penggunaan, pembiayaan dibagi menjadi 3 jenis yaitu pembiayaan investasi, modal kerja, dan konsumtif. Perbedaan masing-masing jenis pembiayaan disebabkan karena adanya perbedaan tujuan penggunaannya. Perbedaan ini juga akan berpengaruh pada cara angsuran dan jangka waktunya.

[34]*Ibid*, h, 113.

1) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada debitur untuk pengadaan barang-barang modal (aktiva tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun.

2) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini, biasanya diberikan dalam jangka pendek yaitu lamanya satu tahun. Pembiayaan modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, biaya upah, untuk menutup piutang dagang, pembelian barang dagangan, dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama 1 tahun.

3) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang dan jasa untuk keperluan pribadi dan tidak untuk digunakan keperluan usaha.[35]

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya.

Sesuai dengan jangka waktunya pembiayaan dibagi menjadi 3, yaitu pembiayaan jangka pendek, menengah, dan panjang.

[35]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. 97.

1) Pembiayaan Jangka Pendek

Pembiayaan jangka pendek merupakan pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan tersebut biasanya diberikan oleh bank untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun.

2) Pembiayaan Jangka Menengah

Pembiayaan jangka menengah merupakan pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun sampai tiga tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan untuk ketiga jenis pembiayaan yaitu modal kerja, pembiayaan investasi, dan pembiayaan konsumtif.

3) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini diberikan untuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan, dan lain-lain yang nominalnya besar serta kredit konsumtif yang nilainya besar, misalnya KPR.[36]

| **Pembiayaan sesuai Jangka Waktu** | |
|---|---|
| Jangka Pendek | 0-1 tahun |
| Jangka Menengah | 1-3 tahun |
| Jangka Panjang | Lebih dari 3 tahun |

[36]*Ibid*, h. 98.

c. Pembiayaan dilihat dari cara penarikannya.

Pembiayaan dapat dibagi sesuai dengan cara penarikan, maupun pembayaran kembali menjadi 3 jenis yaitu pembiayaan sekaligus, bertahap, dan rekening koran.

1) Pembiayaan Sekaligus

Pembiayaan sekaligus yaitu pembiayaan yang dicairkan sekaligus sesuai dengan plafon pembiayaan yang disetujui.

2) Pembiayaan Bertahap

Pembiayaan yang pencairannya tidak sekaligus, akan tetapi dilakukan secara bertahap 2,3,4, kali pencairan dalam masa pembiayaan.

d. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.

Dilihat dari sektor usahanya, pembiayaan dapat dibagi antara lain sebagai berikut:

1) Sektor industri.
2) Sektor perdagangan.
3) Sektor pertanian, peternakan, dan perkebunan.
4) Sektor jasa.
5) Sektor perumahan.

e. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.

1) Pembiayaan dengan jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan).

2) Pembiayaan tanpa jaminan

Pembiayaan yang diberikan kepada debitur tanpa di dukung adanya jaminan.

f. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya.[37]

Jenis pembiayaan ini terdiri dari kredit UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), pembiayaan UKM (Usaha Kecil dan Menengah), pembiayaan korporasi.

1. Pembiayaan UMKM

Pembiayaan UMKM merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha dengan skala usaha sangat kecil. Misalnya pembiayaan yang diberikan bank kepada pengusaha tempe, dan perancangan.

2. Pembiayaan UKM

Pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha dengan batasan antara Rp. 50.000.000,- dan tidak melebihi Rp. 350.000.000,- UKM sudah memiliki modal yang cukup, serta administrasi yang lebih baik dibanding dengan UMKM, sehingga bank juga dapat memenuhi

[37]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. 99.

permohonan pembiayaannya. Pembiayaan UKM antara lain pembiayaan untuk koperasi, pengusaha kecil (perdagangan, toko, dan grosir).

3. Pembiayaan Korporasi

Pembiayaan korporasi merupakan kredit yang diberikan kepada debitur dengan jumlah besar dan diperuntunkan kepada debitur besar (korporasi). [38]

**7. Penilaian Kredit**

Putusan dalam pemberian kredit atau melakukan pencairan dana melalui kredit maka ada beberapa hal yang harus dipikirkan baik oleh debitur secara umum dan itu sudah menjadi penilaian umum. Yaitu yang biasa dikenal dengan lima C (5C).

**a. Prinsip 5C** [39]

1) *Character* (Karakteristik)

*Character* menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur, Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas.[40] Secara umum tujuan memahami karakteristik ini adalah juga menyangkut dengan persoalan seperti kejujuran seorang nasabah

[38]*Ibid.*, h. 108.

[39]Irham Fahmi, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi,* (Bandung: ALFABETA, cv, 2014), h. 92.

[40]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. 112.

dalam urusannya untuk berusaha memenuhi kewajibannya atau dengan istilah lainnya adalah *"willingness to pay".*[41] Dari watak atau sifat ini akan terlihat kemauan nasabah untuk membayar dalam kondisi sesulit apa pun. Namun sebaliknya jika nasabah tidak memiliki sifat yang mau membayar, maka nasabah akan berusaha mengelak untuk membayar dengan berbagai alasan tentunya. Watak atau sifat ini akan dapat dilihat dari masa lalu nasabah melalui pengamatan, pegalaman, riwayat hidup, maupun hasil wawancara dengan nasabah.[42]

2) *Capacity* (Kemampuan)

Capacity adalah menyangkut dengan *"business record"* atau kemampuan seorang pebisnis mengelola usahanya, terutama pada masa-masa sulit sehingga nanti akan terlihat *"ability to pay"* atau kemampuan membayar.[43] Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajiban apabila bank memberikan kredit. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali kredit yang diberikan oleh bank. Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas kreditnya, artinya dapat dipastikan bahwa kredit yang diberikan bank dapata dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

[41]Irham Fahmi, *Bank & Lembaga.*, h 92.
[42]Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 259.
[43]Irham Fahmi, *Ibid.*, h. 92.

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon debitur, antara lain:

a) Melihat laporan keuangan debitur.

b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.

c) Survei ke lokasi usaha calon debitur.

3) *Capital* (Modal)

*Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek kredit perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon debitur atau jumlah dana, yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon debitur dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan kredit.

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital*, antara lain:

a) Laporan keuangan debitur.

b) Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh kredit.[44]

4) *Collateral* (Jaminan)

*Colleteral* merupakan jaminan/agunan yang diberikan oleh calon debitur atas kredit yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila debitur tersebut tidak dapat

[44]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. 114.

membayar angsurannya dan termasuk dalam pembiayaan macet, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai jaminan, kecuali untuk kredit program atau kredit khusus yang kadang-kadang juga tidak ditutup dengan agunan yang memadai.[45] Untuk jenis barang ini dapat berupa mulai dari *land* (tanah), *building* (bangunan), *otomotive* (mobil, motor) atau juga pesawat, helikopter juga bisa dijadikan jaminan, dan juga barang lainnya yang kira-kira dapat disetujui oleh pihak analis kredit.[46]

5) *Condition of Economy* (Kondisi Perekonomian)

*Condition of economy* merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut akan berpengaruh pada usaha calon debitur di masa yang akan datang.

Beberapa analisis yang perlu dilakukan terkait dengan *condition of economy* adalah kebijakan pemerintah. Apabila kebijakan pemerintah sering berubah, maka hal ini juga akan sulit bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.

[45] *Ibid*, h. 115.
[46]Irham Fahmi, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*, (Bandung: ALFABETA, cv, 2014), h. 93.

Praktik perbankan, untuk calon nasabah yang mengajukan kredit konsumtif, maka pada umumnya bank tidak melakukan analisis terhadap *condition of economy* yang dikaitkan dengan calon debitur. Namun demikian, bank akan mengaitkan antara tempat kerja debitur dengan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasikan tentang kondisi perusahaan tersebut. Hal ini terkait dan kelangsungan pekerjaan calon debitur dan pembayaran kembali kreditnya.

**8. Kolektibilitas Pembiayaan Macet**

Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) Nomor 7/3/DPNP tahun 2005 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum membagi kriteria kolektibilitas kredit atas lima golongan, yaitu:

a. Kolektibilitas 1 (Lancar)

Kredit digolongkan lancar jika pembayarannya tepat waktu, perkembangan rekening baik dan tidak ada tunggakan serta sesuai perjanjian.[47] Debitur selalu membayar kewajibannya secara lancar dan tidak pernah melakukan penunggakan berturut-turut selama 3 bulan. Debitur yang menunggak pembayaran hanya 2 bulan saja akan tetap dimasukkan ke dalam klasifikasi collectability A.[48]

[47]Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2012), h. 177.

[48]Malayu, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001), h. 113.

b. Kolektibilitas 2 (Perhatian Khusus)

Kredit dalam perhatian khusus merupakan kredit yang masih digolongkan lancar, akan tetapi mulai terdapat tunggakan. Ditinjau dari segi kemampuan membayar, yang tergolong dalam kredit dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan angsuran pokok/atau bunga sampai dengan 90 hari.[49] Pimpinan bank harus segera meningkatkan penagihan dan mengambil/mempersiapkan tindakan-tindakan represifnya.

c. Kolektibilitas 3 (Kurang Lancar)

Kolektibilitas 3 adalah kredit yang selama 6 bulan berturut-turut kewajibannya tidak dibayar sebitur sehingga kredit digolongkan sebagai kredit macet. Kolektibilitas 1 bisa langsung menjadi kolektibilitas 3 apabila debitur mengalami musibah seperti kebakaran, bencana alam, dan sebagainya. Sebaliknya, kolektibilitas 3 bisa menjadi kolektibilitas 1 jika debitur melunasi semua kewajibannya atau kembali aktif. Jika kolektibilitas 3 tidak dilunasi debitur, sebaiknya bank harus menyita atau menjual agunan kredit untuk menghindari kerugian yang lebih besar.

d. Kolektibilitas 4 (Diragukan)

Kolektibilitas 4 adalah kredit yang telah termasuk piutang ragu-ragu karena agunannya telah disita bank, tetapi tidak cukup untuk

[49]Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), h. 124.

membayar utangnya. Hal ini terjadi karena penetapan besarnya plafond kredit yang tidak baik dan objektif oleh analisis kredit, yang mungkin disebabkan karena kolusi dan nepotisme. Kolektibilitas 4 sebaiknya dihapuskan dari pembukuan piutang ragu-ragu dan dimasukkan dalam *write-off* kredit macet pada *administrasi tertentu* sehingga masih tetap dapat ditagih. Tujuannya agar jangan mempengaruhi *cash ratio* dan kebijaksanaan perkreditan bank bersangkutan.[50]

e. Kolektibilitas 5 (Macet)

Kolektibilitas 5 adalah kredit yang digolongkan macet jika terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari.[51]

Dengan penilaian berdasarkan atas prospek usaha, kondisi keuangan, kemampuan membayar, dan dokumentasi kredit & pengikatan jaminan, sesuai kriteria pada tabel Penggolongan Kualitas Kredit.[52]

[50]Malayu, *Dasar-Dasar Perbankan.*, h. 114.

[51]Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2012), h. 177.

[52]Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Bisnis Kredit Perbankan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015, h. 140.

Pencadangan Penghapusan Aktiva Produktif Kredit (PPAP)

| **Kol BI** | **DPD (Day Past Due)** | **PPAP Minimum** |
|---|---|---|
| 1 | 0 | 1 % |
| 2 | 1-90 | 5 % |
| 3 | 91-180 | 15 % |
| 4 | 181-270 | 50 % |
| 5 | >270 | 100 % |

Kolektibilitas 5 >270 statusnya bisa dikatakan macet, sedangkan kolektibilitas 3,4,5 sudah bisa dikatan macet atau yang disebut NPF (Net Performing Financing), sedangkan kolektibilitas 1 dan 2 masih belum dikatakan macet.[53]

**9. Faktor Penyebab Pembiayaan Macet**

Dalam penyaluran kredit, tidak selamanya kredit yang diberikan bank kepada debitur akan berjalan lancar sesuai dengan yang diharapkan di dalam perjanjian kredit. Kondisi lingkungan eksternal dan internal (dari sisi nasabah/debitur dan dari sisi bank), dapat mempengaruhi kelancaran kewajiban debitur kepada bank sehingga kredit yang telah disalurkan kepada debitur berpotensi atau menyebabkan kegagalan.[54] Sepandai apa pun analisis kredit dalam menganalisis setiap permohonan kredit,

[53]Wawancara kepada Bapak Yuliawan Andri, (*Pimpinan Cabang*) BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 13 April 2018, pukul 08.11.
[54]Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Bisnis Kredit.*, h. 92.

kemungkinan kredit tersebut macet pasti ada, hal ini disebabkan oleh dua faktor sebagai berikut.

a. Dari pihak perbankan (Internal)

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis pembiayaan dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif.

b. Dari pihak nasabah (Eksternal)

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat dilakukan akibat dua hal yaitu:

1) Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar.
2) Adanya unsur tidak sengaja. Artinya debitur ingin membayar, tetapi tidak mampu. Misalnya debitur mengalami musibah atau bencana alam. Sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.[55]

[55]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), h. 109.

**10. Sumber-sumber Penyelesaian Pembiayaan Macet**

Sumber-sumber penyelesaian pembiayaan antara lain dapat berasal dari:

a) Barang-barang yang diagunkan kepada bank dan telah diikat secara sempurna, seperti Hak Tanggungan, Hipotek, Fidusia, atau Gadai.

b) Jaminan perorangan (*borgtocht*), baik dari orang perorangan (*personal guarantee*), maupun dari badan hukum (*company guarantee*).

c) Seluruh harta kekayaan nasabah penerima fasilitas dan pemberi jaminan termasuk yang dalam bentuk piutang kepada bank sendiri (jika ada).

d) Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi utang nasabah penerima fasilitas.[56]

Adapun Proses pengalihan atas agunan dapat dilakukan melalui 2 cara, yaitu:

(1) Mekanisme lelang

(2) Mekanisme penjualan di bawah tangan dengan persetujuan dari pemilik agunan.

Mekanisme lelang barang agunan milik debitur dapat dilakukan oleh bank tanpa persetujuan debitur. Sebelum dilakukannya pengalihan, baik dengan cara lelang maupun di bawah tangan dengan menggunakan surat kuasa untuk menjual dari pemilik agunan, bank melakukan penilaian terhadap aset untuk mendapatkan nilai wajar terhadap aset yang akan

[56]Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 466.

dialihkan tersebut. Penilaian tersebut dapat dilakukan oleh penilai internal bank atau menggunakan Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP).[57]

Tindakan penyelamatan pembiayaan macet kadang kala tidak cukup membantu nasabah untuk pulih dalam menjalankan aktivitas bisnisnya maupun mencegah kemungkinan timbulnya kerugian lebih lanjut bagi bank terkait dengan fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur. Dalam kondisi ini, mau atau tidak mau dan suka atau tidak suka, bank harus dapat mengambil keputusan untuk mengakhiri hubungannya dengan debitur melalui penyelesaian pembiayaan macet.

Penyelesaian pembiayaan macet merupakan upaya yang dilakukan bank di mana setelah dilakukan identifikasi, evaluasi dan tindakan penyelamatan, bank meyakini bahwa debitur tersebut sudah tidak mempunyai prospek dalam melaksanakan kewajiban terkait dengan fasilitas pembiayaan yang telah diterimanya maupun dalam perbaikan kolektibilitas kreditnya, serta untuk mengamankan/meminimalkan bank dari risiko/kerugian yang semakin besar.

Upaya pelunasan atau penyelesaian kredit bermasalah, dapat dilakukan melalui:

a) Setoran dari debitur atau dari pemegang saham.
b) Penjualan barang agunan.
c) *Take over* fasilitas kredit debitur oleh kreditur lain (bank lain atau investor).

[57]Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Memahami Bisnis Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 147.

d) Eksekusi Hak Tanggungan melalui balai lelang.

e) Itigasi (penyelesaian melalui pengadilan).[58]

Apabila jumlah seluruh kolektibilitas kredit tergolong diragukan dan macet telah mencapai persentase tertentu dari total pembiayaan atau kriteria lain yang menggolongkan bank sedang menghadapi pembiayaan bermasalah, maka bank harus melakukan langkah-langkah:

(1) Membuat laporan pembiayaan bermasalah secara tertulis.

(2) Membuat satuan kerja/tim kerja penyelesaian pembiayaan bermasalah .

(3) Menyusun program penyelesaian pembiayaan bermasalah

(4) Menyusun dan melaksanakan program penyelesaian pembiayaan bermasalah.

(5) Mengevaluasi hasil kerja.[59]

[58]Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Bisnis Kredit Perbankan,* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015, h. 100.

[59]*Ibid.,* h. 184.

# BAB III

# PEMBAHASAN

## A. Gambaran Umum PT BANK BRISyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton

### 1. Sejarah PT BANK BRISyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasional secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRIsyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRIsyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo

perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRIsyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.[60]

Aktivitas PT. Bank BRIsyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRIsyariah (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRIsyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRIsyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRIsyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRIsyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada

[60] https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah

kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumer berdasarkan prinsip Syariah.[61]

**2. Visi dan Misi PT BANK BRISyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton**

**1. Visi**

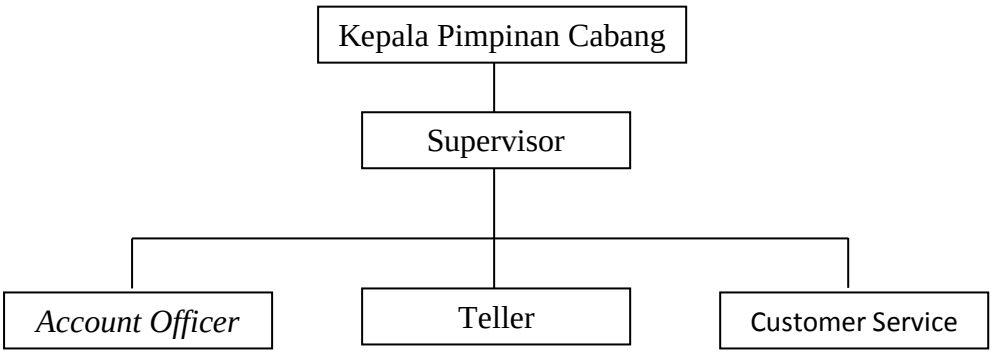
Menjadi Bank Ritel Moderen terkemuka dengan ragam layanan Financial sesuai kebutuhan Nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan lebih bermakna.

**2. Misi**

a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan Financial nasabah.
b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai prinsip-prinsip syariah.
c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun, dan dimana pun.
d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.[62]

[61]*Ibid,.*
[62]https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=visimisi

**3. Struktur Organisasi PT BANK BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton**




Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.[63]

**4. Tugas dan Fungsi Karyawan PT BANK BRISyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton**

**a. Kepala Cabang**

Kepala cabang yaitu memimpin maju mundurnya sebuah bank, sejauh mana pemimpin bisa memanage bawahannya agar bisa saling bersinergi.

[63]Wawancara kepada Meka Arfiani, (*Branch Operation Supervisor*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 07 April 2018, pukul 14.10.

1) Membina dan mengkoordinasi unit-unit kerja dibawahnya untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
2) Memegang rahasia bank dan kode lalu lintas keuangan.
3) Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur, peraturan Bank Indonesia serta peraturan perundang-undangan lain yang berlaku.

**b. Manajer**

Manajer ialah yang memimpin jalannya Bank sehingga sesuai dengan perencanaan, tujuan lembaga, dan sesuai dengan kebijakan umum yang digariskan oleh dewan pengurus syariah.

1) Menjabarkan kebijakan umum Bank yang telah dibuat.
2) Menyusun dan menghasilkan rancangan anggaran Bank dan rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi (finansila maupun non finansial) kepada pengurus yang selanjutnya akan dibawa pada rapat anggota.
3) Menyetujui pembiayaan yang jumlahnya tidak melebihi batas wewenang manajemen.
4) Mengusulkan penambahan, pengangkatan dan mempromosikan serta pemberhentian karyawan pada kantor cabang/unit.
5) Mengelola dan mengawasi pengawasan dan pemasukan biaya-biaya harian dan tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.

6) Terselenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan dan membuat laporan secara periodik.
7) Menandatangani dan menyetujui permohonan pembiayaan dengan batas wewenang yang ada pada wilayah masing-masing.
8) Meningkatkan pendapatan dan menekan biaya serta mengawasi operasi kantor wilayah masing-masing.[64]

**c. Marketing funding (Account Officer)**

Yaitu bagian yang memiliki wewenang mempromosikan dan menghimpun dana dari masyarakat. Tugas-tugas pokok Marketing Funding adalah:

1) Tercapainya target pengumpulan simpanan baik simpanan biasa maupun berjangka anggota dan calon anggota.
2) Terselenggaranya rapat pemasaran dan terselesaikan permasalahan di tingkat pemasaran produk simpanan.
3) Membuat target mingguan dan bulanan baik jumlah anggota penabung maupun jumlah nominal rupiah tabungan.
4) Membuat RENSTRA atau Rencana Strategis dalam menghadapi persaingan dan dalam upaya pencapaian target simpanan.
5) Pengarsipan bukti nota debet dan nota kredit.
6) Bertanggung jawab terhadap aset dan harta Bank.

[64]Wawancara kepada Wiwik Kurniati, *(Manajer Operasional)*, BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 17.10.

**d. Supervisor**

Adalah seseorang yang diberikan tugas dalam sebuah perhimpunan perusahaan sebagaimana ia mempunyai kuasa dan wewenang untuk mengeluarkan perintah kepada rekan kerja bawahannya.

1) Mengagendakan surat keluar dan surat masuk dengan tertib sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka meningkatkan pelayanan nasabah.
2) Mengisi *Customer Information File* (CIF) pada sistem guna menunjang kelancaran operasional.

**e. Kasir/ Teller**

Kasir/ Teller yaitu bagian yang memiliki wewenang melakukan pelayanan kepada anggota terutama penabung serta bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar.

Tugas-tugas pokok kasir/teller adalah:[65]

1) Mengelola fisik dan kas dan terjaganya keamanan kas.
2) Menyelesaikan laporan kas harian.
3) Menyediakan laporan arus kas pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi.
4) Menerima setoran dan penarikan tabungan.
5) Melakukan pembayaran kewajiban bank kepada pihak ketiga.
6) Menjaga keamanan arsip keuangan dan harta kekayaan bank.

[65]*Ibid.,*

**f. *Customer Service* (CS)**

Yaitu kegiatan yang diperuntukkan atau ditunjukan untuk memberikan kepuasan melalui pelayanan yang diberikan seseorang secara memuaskan.

Tugas-tugas pokok Customer service adalah:

1) Memberikan informasi prosuk bank.
2) Melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah.
3) *Handling complain,* melayani segala bentuk kompain dari nasabah.[66]

**g. Marketing Pemasaran (Account Officer Marketing)**

Yaitu bagian pembiayaan yang memiliki wewenang melaksanakan kegiatan pemasaran dan pelayanan kepada calon peminjam, serta melakukan pembinaan agar tidak terjadi kemacetan pengembalian pinjaman.

Tugas-tugas pokok marketing pemasaran adalah:

1) Tercapainya target pemasaran, financing maupun collecting.
2) Terselenggaranya rapat pemasaran dan terselesaikannya permasalahan di tingkat pemasaran.
3) Membuat target mingguan dan bulanan bagian pemasaran baik financing maupun collecting dan mengkoordinasikan dengan manajer.

[66]*Ibid.,*

4) Bertanggung jawab dalam proses pengajuan pembiayaan dan melakukan penilaian terhadap potensi pasar dan pengembangan pasar serta proses penyelesaian pembiayaan bermasalah.
5) Melakukan survei kepada anggota dan calon anggota ynag akan melakukan transaksi pembiayaan kepada bank.
6) Melaksanakan rapat dengan komite untuk mengambil keputusan realisasi pembiayaan.
7) Melakukan monitoring angsuran kepada anggota dan calon anggota, serta melakukan penarikan angsuran jika diperlukan penarikan langsung ke anggota dan calon anggota.
8) Pengarsipan bukti nota debet dan nota kredit.[67]

## B. Produk-produk PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton

### 1. Produk Penghimpun Dana (Funding)[68]

Produk penghimpunan dana yang dimiliki oleh PT. BANK BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton diantaranya adalah sebagai berikut:

**a. Tabungan Faedah BRISyariah iB**

Merupakan Produk simpanan dari BRISyariah menggunakan akad titipan sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan untuk kemudahan transaksi perbankan sehari-hari.

[67]*Ibid.,*
[68]Wawancara kepada Baihaqi, *(AOM),* BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 17.10.

**b. Tabungan Impian BRISyariah iB**

Produk simpanan berjangka dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan dengan akad Mudharabah Muthlaqah.[69]

**c. Tabunganku BRISyariah iB**

Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (Wadiah Yad Dhamanah) bagi nasabah perorangan yang dengan persyaratan mudah dan ringan yang bebas biaya administrasi serta memiliki berbagai keuntungan.[70]

**d. Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRISyarish iB**

Tabungan yang ditunjukkan untuk Pelajar dalam merencanakan Pendidikan dimasa yang akan datang. Perbedaannya dengan produk Tabungna Faedah adalah, tabungan pendidikan ini penarikannya tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, namun dibatasi setiap satu bulan sekali.[71]

**e. Tabungan Haji BRISyariah iB**

Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah Khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).[72]

[69]Dokumen Brosur Tabungan BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.
[70]*Ibid.,*
[71]Dokumen Brosur Tabungan SimPel BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.
[72]Dokumen Brosur Tabungan Haji BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

**f. Giro Faedah Mudharabah BRISyariah iB**

Merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BRISyariah dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.[73]

**g. Deposito BRISyariah iB**

Adalah investasi berdasarkan prinsip Mudharabah dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan. Dana akan dikelola secara optimal untuk membiayai usaha yang produktif dan berguna bagi kepentingan ummat.[74]

**2. Produk Penyaluran Dana (Lending)**

**a. Mikro**

Skema pembiayaan mikro BRIsyariah menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50 % dari tujuan produktif nasabah).

Pembiayaan mikro ini diperuntukkan bagi wirausaha dan atau pengusaha dengan lama usahanya minimal 2 tahun untuk produk pembiayaan Mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR.

Untuk BI Checking calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan Track Record Kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI.

[73]Dokumen Brosur Giro iB BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.
[74]Dokumen Brosur Deposito iB BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur Minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu Pembiayaan.

Dimana di dalam BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton Pembiayaan Mikro terbagi menjadi 4 jenis yaitu:

1) KUR Mikro iB[75]

KUR Mikro iB merupakan produk bank yang marginnya disubsidi oleh pemerintah yang digunakan untuk pembiayaan modal kerja dan investasi dengan nominal Rp.10.000.000,00 sampai dengan Rp.25.000.000,00. Tenor modal kerja sampai dengan 36 bulan sedangkan untuk investasi 60 bulan. Jaminan atau agunannya tidak diwajibkan. Namun apabila nasabah memberikan agunan maka statusnya hanya agunan titipan. Margin KUR sebesar 7% efektif pertahun atau setara dengan berkisar 0,3% - 0,4%.

2) Mikro 25 iB

Mikro 25 iB sama halnya dengan mikro KUR iB dengan tenor maksimal 3-12 bulan. Dengan syarat terdapat track record di OJK chaking baik di bank maupun leasing. digunakan untuk pembiayaan minimal Rp. 5.000.000,00 sampai dengan Rp. 25.000.000,00. Tanpa jaminan atau agunan.[76]

[75]Wawancara kepada Baihaqi, *(AOM)*, BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 17.10.

[76]Wawancara kepada Bapak Faesol Kohar, (*Unit Head Outlet*) BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 18 Januari 2018, pukul 14.10.

3) Mikro 75 iB

Mikro 75 iB digunakan untuk pembiayaan Rp. 5.000.000,00 sampai dengan 75.000.000,00 dengan tenor 6-36 bulan. Jaminan atau agunannya adalah Kendaraan Bermotor, Kios, Los Tanah Kosong, Tanah & Bangunan Deposito BRIsyariah.

Dokumen agunannya adalah SHM, SHGB, SHMSRS, AJB/Letter C/Girik. Petok D, BPKB, SHPTU/SIPTU, Gadai Deposito.

4) Mikro 200 iB

Mikro 500 iB digunakan untuk pembiayaan diatas Rp 75.000.000,00 sampai dengan Rp. 200.000.000,00, tenor 6-60 bulan.

Jaminan atau agunannya adalah Kendaraan Bermotor, Kios, Los Tanah Kosong, Tanah & Bangunan Deposito BRI Syariah. Dokumen agunanya adalah SHM, SHGB, SHMSRS, SHPTU/SIPTU, BPKB, Gadai Deposit.[77]

**b. KPR BRISyariah iB**

Memiliki rumah sendiri memberikan kebanggaan dan kebahagiaan hidup bagi keluarga tercinta. KPR BRIsyariah iB hadir membantu Anda untuk mewujudkan impian Anda memiliki rumah idaman.

Berbagai keperluan dapat dipenuhi melalui KPR Faedah BRISyariah iB diantaranya Pembelian rumah, apartemen, ruko, rukan, tanah kavling,

[77]*Ibid.,*

pembangunan, renovasi, ambil alih pembiayaan (take over), dan pembiayaan berulang (Refinancing).

KPR BRIsyariah adalah Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan mengunakan prinsip jual beli (Murabahah) / sewa menyewa (Ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. [78]

**c. KMF BRISyariah iB**

Kepemilikan MultiFaedah Purna Pembiayaan yang diberikan khusus kepada para pensiun untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulannya.[79]

## C. Sebab-sebab Terjadinya Pembiayaan Macet BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton[80]

Proses awal pengajuan pembiayaan pada PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton harus memenuhi kriteria baik dari

[78]Dokumen KPR BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

[79]Dokumen Brosur Kepemilikan Multifaedah Purna BRISyariah iB Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

[80]Wawancara kepada Bapak Sigit Nurcahya, (*Collection Officer*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 16.29.

administrasi maupun kapasitas kemampuan calon nasabah. Ada beberapa syarat untuk proses tersebut misalnya ketentuan umum seperti, KTP, KK, Surat Nikah dan agunan berupa sertifikat atau BPKB kendaraan. Apabila ketentuan dan persyaratan terpenuhi maka proses selanjutnya yaitu pengajuan permohonan kepada Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton.

Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton dalam menyeleksi calon nasabah harus memenuhi syarat-syarat, yaitu terpenuhinya syarat umum 5C yaitu (*Character, capacity, capital, colleteral, condition of economy*).[81]

Munculnya pembiayaan macet di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton beraneka ragam permasalahan. Hal ini disebabkan oleh ketidakmampuan nasabah dalam membayar kewajiban kepada Bank. Adapun faktor-faktor macetnya pembiayaan diantaranya sebagai berikut:[82]

1. Faktor Internal (Bank)
   a. Kurangnya jumlah eksekutif dan staf dibidang pembiayaan yang berpengalaman.
   b. Analisis kredit yang kurang memadai dari bank sehingga terjadinya ketidaktepatan dalam penilaian risiko.
   c. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepada eksekutif dan staf bagian pembiayaan/kredit.

[81]Wawancara kepada Baihaqi, *(AOM),* BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 17.10.

[82]Wawancara kepada Bapak Sigit Nurcahya, (*Collection Officer*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 06 April 2018, pukul 16.29.

2. Faktor Eksternal (Anggota)
   a. Gagal atau menurunya kondisi usaha bisnis anggota, yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dibidang usaha dimana mereka beroperasi.
   b. Kredit yang diterima tidak digunakan untuk tujuan yang seharusnya sebagaimana yang diperjanjikan dengan baik.
   c. Strategi usaha tidak tepat.
   d. Kurang menguasai atau kurang berpengalaman dalam bidang usaha yang mereka lakukan.
   e. Watak buruk tidak mau membayar dengan sengaja sebenarnya anggota mampu membayar.
   f. Turunnya kemampuan anggota untuk membayar dikarenakan mengutamakan kebutuhan yang bersifat konsumtif.
   g. Masalah keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit yang berkepanjangan, atau pemborosan dana yang dilakukan oleh debitur.
   h. Munculnya kejadian diluar kekuasaan misalnya bencana alam.

   Berdasarkan data interview dan rekapitulasi data nasabah BRIsyariah yang mengalami kemacetan dari berbagai segmentasi pembiayaan adalah sebagai berikut:[83]

[83]*Ibid.,*

| No | Segmentasi | Jumlah Nasabah |
|---|---|---|
| 1 | Mikro | 300 |
| 2 | KPR | 40 |
| 3 | Ritel | 30 |
| 4 | Konsumtif | 30 |
| **TOTAL** | | 400 Nasabah |

Nasabah mikro sebanyak 300 nasabah, yang mampu diselesaikan hanya 150 nasabah, dengan persentase produk mikro sebesar 50%. Produk KPR dari jumlah nasabah sebanyak 40 nasabah, yang mampu diselesaikan sebanyak 34 nasabah, dengan persentase sebesar 85% yang dapat diselesaikan. Produk Ritel sebanyak 30 nasabah yang mampu diselesaikan sebanyak 15 orang nasabah, maka persentase 50% yang dapat diselesaikan. Konsumtif sebanyak 30 nasabah yang mampu diselesaikan sebanyak 15 nasabah, degan persentase yang dapat diselesaikan sebesar 50%.[84]

Berdasarkan hasil kegiatan penyelesaian nasabah bermasalah di Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton, telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan-ketentuan Perbankan dalam penyelesaian nasabah bermasalah. Berdasarkan ketentuan Bank BRIsyariah yang telah dilakukan dalam penyelesaian nasabah bermasalah diantaranya sebagai berikut: Penagihan secara intensif,

[84] Wawancara kepada Bapak Sigit Nurcahya, (*Collection Officer*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 20 Juli 2018, pukul 10.29.

Restrukturisasi pembiayaan, Penjualan asset, Penjualan agunan secara sukarela, dan dengan dilakukannya pelelangan agunan.

Secara keseluruhan tingkat keberhasilan BRIsyariah dari data 400 nasabah tersebut yang terbagi dalam segmentasi Mikro, KPR, Ritel, dan Konsumtif sebanyak 214 nasabah. Adapun sebanyak 186 nasabah yang belum diselesaikan karena nasabah tersebut sudah tidak mampu membayar angsuran kepada pihak Bank. Dalam hal ini pembiayaan nasabah tersebut terbilang pembiayaan macet.

Berdasarkan data tersebut peneliti mengambil sampel dari beberapa segmentasi di atas lebih fokus ke pembiayaan mikro karena didasarkan pada jumlah nasabah yang banyak, dalam pembiayaan mikro tersebut yang terjadi adalah di mikro 25/KUR iB, dari pembiayaan tersebut beragam permasalahannya seperti: Usaha atau omset usaha menurun jadi, tidak bisa membayar angsuran kepada pihak internal, masalah keluarga, dan strategi yang dijalankan tidak tepat. Dari permasalahan yang terjadi maka debitur mengalami pembiayaan macet pada kolektibilitas 5 yaitu kurang lancar, sehingga pihak Internal harus memberikan surat peringatan kepada pihak debitur agar segera melunasi kewajibannya. Apabila debitur tidak memberi jawaban atau tidak melakukan kewajibannya, sebaiknya pihak Internal harus menyita atau menjual agunan pembiayaan yang dilakukannya sebelum akad agar pihak Internal terhindar dari kerugian yang lebih besar.

Berikut beberapa data nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan:[85]

| No | Nama Nasabah[86] | Segmentasi | Penyebab | Langkah Penyelesaian |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Andi | Mikro<br>200.000.000 | 1. Omset menurun<br>2. Orang tua meninggal | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Somasi lelang |
| 2 | Zainal | KPR<br>126.000.000 | 1. Tidak mampu membayar angsuran<br>2. Masalah keluarga | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 3 | Budi | KUR<br>25.000.000 | 1. Terjadi kebakaran<br>2. Relokasi | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 4 | Joko | Ritel<br>1.000.000.000 | 1. Piutang tak tertagih<br>2. Menurunnya kondisi usaha | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 5 | Erna | KUR<br>20.000.000 | 1. Strategi usaha tidak tepat<br>2. Masalah keluarga | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 6 | Toni | Mikro 25<br>25.000.000 | 1. Menurunnya kondisi usaha<br>2. Kurang berpengalaman | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |

[85]*Ibid.,*

[86]Nama nasabah tidak sesuai karena data Internal Perbankan sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Peraturan Perbankan Syariah.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | dalam bidang usaha | |
| 7 | Yanto | Mikro 75<br>50.000.000 | 1. Terjadinya bencana alam<br>2. Masalah keluarga<br>3. Usaha/Omset menurun | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 8 | Anto | Mikro 75<br>50.000.000 | 1. Usaha/Omset menurun<br>2. Strategi usaha tidak tepat<br>3. Masalah keluarga | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 9 | Bagas | KUR<br>25.000.000 | 1. Usaha/Omset menurun<br>2. Masalah Keluarga<br>3. Strategi Usaha tidak Tepat | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi<br>3. Somasi lelang |
| 10 | Ali | Mikro 75<br>75.000.000 | 1. Usaha/Omset menurun<br>2. Strategi Usaha tidak Tepat | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi |
| 11 | Edi | KUR<br>20.000.000 | 1. Bencana alam<br>2. Kurang berpengalaman dalam bidang usaha | 1. SP 1, 2, 3<br>2. Restrukturisasi<br>3. Somasi lelang |

## D. Strategi Penanganan Pembiayaan Macet BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton

Dalam penanganan pembiayaan macet pada BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton, yaitu melalui perundingan antara Bank sebagai Kreditur dengan anggota peminjam sebagai debitur. Mengenai penanganan pembiayaan bermasalah sebelum diselesaikan oleh lembaga hukum adalah dengan melalui alternatif penanganan dengan cara:

1. *Rescheduling* (penjadwalan ulang)

   Perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

2. *Reconditioning* (persyaratan ulang)

   Perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.

3. *Restructuring* (penataan ulang)

   Menata ulang struktur kepemilikan , organisasi, dan operasi bisnis perusahaan debitur secara profesional untuk menyehatkan operasi bisnis perusahaan.

Dalam prakteknya melakukan penanganan pembiayaan macet, Bank menggunakan *rescheduling* (penjadwalan ulang) dengan memperpanjang

jangka waktu pembayaran. Namun, jika anggota tidak mampu membayar maka akan dilakukan dengan penyitaan jaminan.[87]

Strategi penanganan pembiayaan macet pada Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton ialah:

1. Silaturahmi atau monitoring kepada anggota, ini merupakan langkah awal yang dilakukan oleh pihak Bank untuk mengetahui penyebab pembiayaan terjadi kemacetan. Pihak Bank menanyakan kenapa bisa terjadi kemacetan, serta berunding guna mencari jalan keluar yang terbaik. Tidak hanya dengan anggota yang bersangkutan saja, melainkan juga semua anggota keluarga ikut berunding apakah ada masalah sehingga pembiayaan mengalami kemacetan hal ini dilakukan guna mencari tau apakah dana pinjaman digunakan secara benar sesuai akad kesepakatan awal atau diselewengkan dan digunakan untuk keperluan lain.[88]

2. Kunjungan setiap hari, mingguan, bulanan agar membayar berapapun yang anggota miliki, tujuannya untuk meringankan anggota dalam membayar angsuran. Dalam prakteknya kebanyakan anggota adalah usaha berdagang, jadi untuk membayar angsuran mereka mengandalkan hasil berdagang tersebut, anggota selalu beralasan belum mempunyai uang untuk membayar angsuran setiap tanggal jatuh tempo, untuk mensiasati hal tersebut maka pihak Bank dengan sabar dan teliti memberikan keringanan kepada anggota untuk membayar seadanya yang anggota miliki dan akan

[87]Wawancara kepada Bapak Sigit Nurcahya, (*Collection Officer*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 20 Juli 2018, pukul 10.29.

[88]Wawancara kepada Bapak Yuliawan Andri, (*Pimpinan Cabang*) BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 13 April 2018, pukul 08.11.

diakumulasi setiap bulannya. Mungkin agak merepotkan, tetapi ini merupakan salah satu strategi yang dijalankan oleh Bank BRISyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton dalam menangani kredit macet.

3. Pihak Bank memperpanjang jangka waktu pembayaran (*Rescheduling*). Bank memberikan kebijakan ini dengan alasan usaha yang anggota lakukan masih memiliki potensi, kemampuan anggota untuk mengelola usaha masih ada, maka pihak Bank masih memberikan kesempatan kepada anggota untuk berusaha membayar angsuran kembali, dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran. Pihak Bank berharap anggota dapat memanfaatkan waktu yang masih ada dan dengan leluasa untuk memaksimalkan usahanya guna menyelesaikan kewajibannya.

4. Penjualan asset nasabah dengan sukarela. Lelang atas barang milik swasta, orang atau badan hukum/badan usaha yang dilelang secara sukarela. Setiap pelaksanaan lelang disyaratkan adanya Nilai Limit Barang (harga minimal barang yang akan dilelang dan ditetapkan oleh penjual/pemilik).

5. Penyitaan jaminan atau agunan. Jika terjadi kemacetan, agunan tidak langsung dieksekusi melainkan akan ditahan terlebih dahulu oleh pihak Bank dengan jangka waktu yang telah ditentukan untuk memberikan kesempatan kepada nasabah agar segera melunasi kewajibannya. Tetapi kejadian yang seperti ini jarang terjadi, karena kebanyakan sebelum agunan disita biasanya nasabah akan membayar kembali angsuran yang telah tertunggak.

6. Penjualan agunan/jaminan. Langkah ini dilakukan apabila nasabah tidak mampu lagi membayar maka pihak bank melakukan kebijakan dengan melelang agunan. Kemudian apabila agunan terjual maka sisa dari penjualan agunan tersebut akan dikembalikan kepada nasabah. Kebijakan ini merupakan langkah terakhir yang diterapkan di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton dalam menangani pembiayaan macet. Agunan yang diagunkan di PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton diantaranya: Setifikat tanah dan bangunan, Setifikat tanah kosong dan BPKB kendaraan serta mesin pabrik.[89]

Berdasarkan proses penyelesaian nasabah di atas, persentase tingkat keberhasilan penyelesaian produk di BRIsyariah dari 400 orang nasabah periode tahun 2017 hanya 54% yang mudah terselesaikan, dan yang tidak 46%.

Nasabah dari 54% sebanyak 216 nasabah yang dapat diselesaikan di segmentasi Mikro, KPR, Ritel, dan Konsumtif. Sedangkan dari 46% sebanyak 184 nasabah yang belum diselesaikan karena nasabah tersebut sudah tidak mampu membayar angsuran kepada pihak Bank.[90]

[89]*Ibid*.,

[90]Wawancara kepada Bapak Sigit Nurcahya, (*Collection Officer*), BRIsyariah KC Bandar Lampung Kedaton, pada tanggal 20 Juli 2018, pukul 10.29.

# BAB IV

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan penelitian yang dilakukan di atas maka dapat disimpulkan bahwa PT. Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton dalam penanganan pembiayaan macet terhadap nasabah bermasalah telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan peraturan perbankkan syariah, adapun strategi yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Rescheduling (Penjadwalan Kembali), perubahan jadwal kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
2. Restructuring (Penataan Kembali), perubahan persyaratan pembiayaan
3. Reconditioning (Persyaratan Kembali), perubahan sebagaian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok.

Strategi tersebut apabila telah dilaksanakan dan tidak sesuai berjalan dengan baik maka PT BANK BRIsyariah melaksanakan proses penyelesaian lainnya diantaranya:

1. Melakukan jual asset nasabah lainnya dengan sukarela agar utang nasabah terbayarkan.
2. Melakukan jual agunan yang digunakan di BANK dengan sukarela.
3. Melakukan proses lelang di Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) yang berada di Kota BANK BRIsyariah terdekat.

## B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan dalam penulisan laporan tugas akhir ini adalah:

1. Sebaiknya Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton dalam memberikan pembiayaan lebih meningkatkan lagi pengetahuan dalam menganalisa prinsip 5C dan dalam menganalisis kelayakan usaha.
2. Pemberian pembiayaan selanjutnya pihak Bank seharusnya lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dengan melakukan pengawasan khusus serta melihat itikad debitur sebelum dan setelah mendapatkan dana pembiayaan dari Bank BRIsyariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton

# DAFTAR PUSTAKA


Amin Widjaja Tunggal. *Manajemen Suatu Pengantar.* Jakarta: PT Renika Cipta, 2002.

Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah* . Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Beni Ahmad Saebani. *Manajemen Penelitian.* Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.

Fathurahman Djamil. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah.* Jakarta: Sinar Grafika, 2012.

Frianto Pandia. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank.* Jakarta: PT Rineka Cipta, 2012.

Handari Hawawi. *Metode Penelitian Bidang Sosial.* Yogyakarta: Gadjah Mada University press, 1995.

http://digilib.uin-suka.ac.id/23584/1/12340145_BAB-I_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf.

https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=visimisi

Ikatan Bankir Indonesia (IBI). *Bisnis Kredit Perbankan.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Irham Fahmi. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi.* Bandung: ALFABETA, cv, 2014.

Ismail. *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikas.* Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010.

Ismail. *Perbankan Syariah.* Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011.

Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan.* Jakarta: Kencana, 2010.

Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.

Malayu. *Dasar-Dasar Perbankan.* Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001.

Muhammad Syafi'I Antonio. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik.* Jakarta: Gema Insani, 2001.

Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif.* Jakarta: PT Grafindo Persada, 2008.

Pandji Anoraga. *Manajemen Bisnis.* Jakarta: Renika Cipta, 2009.

Rizal Yaya dan Erlangga Martawireja dan Ahim Abdurahim. *Akutansi Perbankan Syariah, Cetakan ke-2.* Yogyakarta: Salemba Empat, 2013.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B.* Jakarta: CV ALFABETA, 2009.

Sumadi Suryabrata. *Metodelogi Penelitian.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011.

Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad. *Transaksi Bank Syariah.* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013.

Veithzal Rivai, Arviyan Arifin. *Islamic Banking.* Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010

W. Gulo. *Metodologi Penelitian.* Jakarta: PT Grasindo, 2002.

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

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
*Website:* www.metrouniv.ac.id; *email:* iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 1090/In.28.3/D/PP.00.9/05/2018 28 Mei 2018
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

Kepada Yth:
Siti Zulaikha, S.Ag.,MH
di – Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Melita Ulfa
NPM : 1502080025
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)
Judul : Strategi Penanganan Kredit Macet Pada Pt Bank Brisyariah Kc Bandar Lampung Kedaton

Dengan ketentuan :
1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan sampai selesai Tugas Akhir:
   a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
   b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Tugas Akhir maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Tugas Akhir antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
   a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
   b. Isi ± 3/6 bagian.
   c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Wakil Dekan Bidang Akd & Kelembagaan,

KEMENTERIAN AGAMA FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM IAIN METRO LAMPUNG REPUBLIK INDONESIA

**MUHAMMAD SALEH**

**KEMENTERIAN AGAMA RI**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**(IAIN) METRO**

Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15AIringmulyo Kota Metro Lampung 34111Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.idWebsite:www.stainmetro.ac.id

## KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA

## IAIN METRO

JUDUL :STRATEGI PENANGANAN KREDIT MACET PADA NASABAH BERMASALAH DI BANK BRISYARIAH KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON

Nama Mahasiswa : Melita Ulfa NPM : 1502080025

Fakultas/Jurusan : Ekonomi& Bisnis Islam/D3 PBS TahunAkademik : 2018

| No | Hari/Tanggal | Pembimbing | Hal-hal yang dibicarakan | Tanda Tangan |
|---|---|---|---|---|
| | 8/6 '18 | | - Format Blanko di perbaiki<br>- LBM → bertele 2 ← Bank kredit kredit macet Penagan<br>dan apa dg kredit macet → dijipsikan<br>- yg lain di sesuaikan metopen perbaik sesuai cff | |

Mengetahui,
Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

**Siti Zulaikha, S. Ag.,MH**
NIP. 19720611 199803 2 001

**Melita Ulfa**
NPM. 1502080085

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

## FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Melita Ulfa
NPM : 1502080025

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS
Semester/TA : VI/2017/2018

| No | Hari/ Tanggal | Pembimbing | Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan | Tanda Tangan |
|---|---|---|---|---|
| | 8/6 '18 | | LBM → Bab I & II<br>masalah → Bank<br>kredit<br>macet<br>data laporan<br>→ ada apa dg kredit macet di sana?<br>- metode penelitian dg cermat | |
| | 9/7 '18 | | - Dalam LBM agar mengemukakan strategi yg dpt meningkatkan pro laporan<br>- agar pula bicara hasil<br>- Bab III → tks sedikit jelas apa yg digunakan lihat ctt. | |

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**
NIP. 19720611 199803 2 001

**Melita Ulfa**
NPM. 1502080025

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

## FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Melita Ulfa
NPM : 1502080025

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS
Semester/TA : VI/2017/2018

| No | Hari/ Tanggal | Pembimbing | Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan | Tanda Tangan |
|---|---|---|---|---|
| | 17/7 18 | | - out line di sempurnakan dg Bab II / sebaliknya<br>- Bab III → mestinya kondisi buku yg di laporkan adalah kondisi ~~kredit~~ macet perbankan di sana seperti → ada brp yg macet, penyebabnya apa, dan solusi produk mana yg kebanyak mengalami kemacet.<br>- kaidah → strateginya<br>* apakah sama pada semua masalah ?<br>* ada tidak seperti apa<br>* berapa % yg dpt di selesaikan dg mudah dan brp yg tidak apa / apakah dll. | |

Data Buku yg di laporkan dlm laporan dlm sesi →

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**
NIP. 19720611 199803 2 001

**Melita Ulfa**
NPM. 1502080025

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15AIringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.idWebsite:www.stainmetro.ac.id

## FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Melita Ulfa
NPM : 1502080025

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D-III PBS
Semester/TA : VI/2017/2018

| No | Hari/ Tanggal | Pembimbing | Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan | Tanda Tangan |
|---|---|---|---|---|
| | 26/7 '18 | | - Perbaiki hal 66 dan kesimpulan.<br>- Lengkapi usur²-nya.<br>- Lihat cara penulisan kesimpulan benar | |
| | 3/9 '18 | | - masih belum diperbaiki semua catatan yg lalu bukan dan lembar yg hilang!<br>- yg dan ttd mks di tdgi formatnya dll.<br>- lengkapi! | |

Dosen Pembimbing

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Mahasiswa Ybs,

Melita Ulfa
NPM. 1502080025

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15AIringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.idWebsite:www.stainmetro.ac.id

## FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Melita Ulfa
NPM : 1502080025

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D-III PBS
Semester/TA : VI/2017/2018

| No | Hari/ Tanggal | Pembimbing | Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan | Tanda Tangan |
|---|---|---|---|---|
| | 13/9 18 | | acc si sijikan perbaiki dulu hal² yg masih ada ch. | |

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**
NIP. 19720611 199803 2 001

**Melita Ulfa**
NPM. 1502080025

## RIWAYAT HIDUP

Melita Ulfa dilahirkan di Rejomulyo pada tanggal 15 Mei 1997, anak pertama dari pasangan Bapak Syahril dan Ibu Tri Erna Wati.

Pendidikan Dasar penulis di tempuh di SD Negeri 5 Metro Selatan dan selesai pada Tahun 2009, kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 5 Metro dan selesai pada Tahun 2012, sedangkan Pendidikan Menengah Atas pada SMA Negeri 2 Metro dan selesai pada Tahun 2015. Kemudian melanjutkan pendidikan di STAIN Jurai Siwo Metro Jurusan D-III Perbankan Syariah dimulai pada semester 1 tahun Ajaran 2015/2016 dan menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro seiring dengan perubahan alih status dari STAIN menjadi IAIN di Tahun 2018.