

## **TUGAS AKHIR**

### **STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG**

**Oleh:**

**NOVI DWI PANDANSARI  
NPM. 14123158**



**Program: Diploma Tiga (D-3) Perbankan Syariah  
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1438 H / 2017 M**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BNI SYARIAH  
KC TANJUNG KARANG**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

Oleh:

**NOVI DWI PANDANSARI  
NPM. 14123158**

Pembimbing : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I

Program: Diploma Tiga (D-3) Perbankan Syariah  
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1438 H / 2017 M**

**PERSETUJUAN**

Judul Tugas Akhir : **STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN  
BERMASALAH PADA PRODUK GRIYA IB  
HASANAH DI BNI SYARIAH KC TANJUNG  
KARANG**

Nama : **NOVI DWI PANDANSARI**  
NPM : 14123158  
Program : Diploma Tiga (D-3) Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**MENYETUJUI**

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung.

Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 19840123 200912 2 005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296  
website: www.metrouniv.ac.id email: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

Nomor : B- 716/In.28/R/PP.00.9/07/2017

Judul Tugas Akhir: STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG, disusun oleh: NOVI DWI PANDANSARI, NPM. 14123158, Program: D-3 Perbankan Syariah, telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin/ 17 Juli 2017.

**TIM PENGUJI:**

Ketua : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I

Sekretaris : Era Yudistira, M.Ak

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag.M.H

Penguji II : Elfa Murdiana, M.Hum

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Dekan,



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

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG**

Oleh

**NOVI DWI PANDANSARI  
NPM. 14123158**

Pengertian Bank Syariah menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS), mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Secara garis besar pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana dan produk jasa. Namun dalam pengembangannya ditemukan berbagai hambatan dalam penyaluran dana, diantaranya adalah pembiayaan bermasalah sehingga diperlukan strategi yang tepat untuk mengatasinya, penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan akad murabahah pada produk griya ib hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang langsung dilakukan di BNI Syariah KC Tanjung Karang. Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi agar memperoleh sumber data primer dan data sekunder .

Strategi penyelesaian pembiayaan dengan akad murabahah pada produk griya ib hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang dikelompokkan dalam 6 katagori kolektabiliti yaitu kolektabiliti 1 (lancar), kolektabiliti 2 (dalam perhatian khusus), kolektabiliti 3 (kurang lancar), kolektabiliti 4 (diragukan), kolektabiliti 5 (macet), dan kolektabiliti 6 (hapus buku).

Untuk jalur non litigasi strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang adalah penagihan secara intensif, melakukan rescheduling (penjadwalan ulang), reconditioning (persyaratan ulang), dan restructuring (penataan ulang), apabila setelah penilaian ternyata pembiayaan tidak dapat diselesaikan, maka pihak bank dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan jalur litigasi yaitu dengan menjual barang agunan baik dilelang melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) maupun dijual dibawah tangan.

Kata kunci : strategi pembiayaan bermasalah

**ORISINILITAS PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : NOVI DWI PANDANSARI

NPM : 14123158

Program : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juli 2017  
Yang Menyatakan,



**Novi Dwi Pandansari**  
NPM. 14123158

**MOTTO**

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ....

Artinya: *dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan..... (Q.,S. Al-Baqarah: 280)<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: CV. Toha Putra, 1989), Edisi Revisi, h. 66

## PERSEMBAHAN

Allhamdulillahirobbilalamin rasa syukur yang selalu terucap kepada Allah SWT, dan juga rasa bahagia yang tiada terkira aku dapat mempersembahkan tugas akhir ini sebagai rasa hormat serta cinta kasihku kepada:

1. Ibu tercintaku (Winarti) dan Ayahku tercinta (Suwarji) yang tiada pernah bosan menyanggiku, menasehatiku, memberikan motivasi serta selalu mendoakan setiap langkahku sehingga menjadi semangat bagiku untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar sebagai upaya meraih kesuksesanku.
2. Saudara kandungku Aris Ardiyanto, Cheren Rahma Agtricilla dan mbak ipar ku Eka Juariyah serta Arsyah Ardikatama keponakan aku yang selalu menasehati dan memberikan semangat kepadaku
3. Sahabat-sahabatku, Iffah Ratikha Devi, Rita Isantika, Septika Ayu Hardita, Endah Suka Perdani, Yuliawati, Lina Sari, Kusuma Hidayanti, dan Om Andoy yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepadaku.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr.Wb*

*Alhamdulillah*, puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat, rahmat serta pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) pada jurusan DIII Perbankan Syariah di IAIN Metro ini. Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang semoga kelak kita diakui sebagai umatnya serta mendapat syafaat dari beliau.

Penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro. Dalam upaya penyelesaian Tugas Akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan banyak terima kasih 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 Ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah IAIN Metro.
4. Bapak Dr. Suhairi, S.Ag., M.H selaku dosen Pembimbing Akademik.
5. Ibu Rina El-Maza, S.H.I., M.S.I selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.
6. Bapak dan Ibu Dosen, para Staff Karyawan fakultas Perbankan Syariah.

7. Bapak Ichsan Mahyudi selaku *Sub Branch Manager* BNI Syariah KC Tanjung Karang yang telah memberikan izin untuk penelitian sehingga melancarkan penulis dalam mengumpulkan data.
8. Ibu Fitria Agussafitri selaku praktisi pendamping dari Bank BNI Syariah KC. Tanjung Karang
9. Segenap karyawan Bank BNI Syariah KC. Tanjung Karang
10. Sahabat-sahabat seperjuangan yang menimba ilmu di kampus IAIN Metro, khususnya pada Prodi D-3 Perbankan Syari'ah angkatan tahun 2014.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaikan di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan mengenai Strategi Pemasaran.

Metro, Juli 2017  
Peneliti

**Novi Dwi Pandansari**  
NPM. 14123158

## DAFTAR ISI

	<b>Hal.</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Metode Penelitian.....	6
E. Sistematika Pembahasan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Pembiayaan .....	11
1. Pengertian Pembiayaan .....	11
2. Fungsi Pembiayaan. ....	12
3. Unsur-Unsur Pembiayaan .....	13
4. Jenis-jenis Pembiayaan. ....	15
5. Analisa Pembiayaan.....	18
B. Pembiayaan Bermasalah .....	21
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah .....	21
2. Klasifikasi Kolektabilitas Pembiayaan .....	22
3. Faktor-faktor Terjadinya Pembiayaan Bermasalah.....	23
4. Prosedur Pemberian Pembiayaan.....	25

5. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	26
<b>BAB III PEMBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
A. Gambaran umum BNI Syariah KC Tanjung Karang .....	34
1. Sejarah BNI Syariah.....	34
2. Visi dan Misi BNI Syariah.....	36
3. Produk-Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang. ....	36
4. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang.....	43
B. Pembiayaan Griya Ib Hasanah.....	44
C. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Griya Ib Hasanah.....	47
D. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dengan Akad Murabahah Pada Produk Griya Ib Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.....	51
E. Tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.....	56
F. Analisa .....	60
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>62</b>
A. Kesimpulan .....	62
B. Saran .....	62

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

#### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data NPF BNI Syariah KC Tanjung Karang .....	4
Tabel 3.1 Dokumen Pembiayaan Griya iB Hasanah.....	45

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang .....	43
--	----

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Bimbingan Tugas Akhir .....	66
Lampiran 2 Outline .....	67
Lampiran 3 Surat Keterangan Magang .....	69
Lampiran 4 Alat Pengumpulan Data (APD) .....	70
Lampiran 5 Formulir Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir .....	72
Lampiran 6 Surat Keterangan Bebas Perpustakaan .....	76
Lampiran 7 Surat Persetujuan Perubahan Redaksi Judul.....	77
Lampiran 8 Brosur Pembiayaan Konsumtif dan Pembiayaan Produktif .....	79
Lampiran 9 Formulir permohonan griya iB hasanah .....	82
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup.....	83

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bank Syariah di Indonesia telah berdiri sejak tahun 1992. Bank Syariah pertama kali di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997 dan 1998 membuat bank syariah mulai dikenal oleh masyarakat bahkan dikalangan bank konvensional, hal ini membuat para banker mulai berfikir dalam mencari alternatif perbankan dalam sistem syariah.<sup>2</sup>

Bank syariah merupakan salah satu bentuk perbankan nasional yang beroperasi berdasarkan syariat Islam. Selanjutnya, dalam Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal disebutkan bahwa Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>3</sup>

Tugas-tugas yang dilaksanakan bank syariah yaitu penghimpunan dana dari masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat dan memberikan jasa-jasa perbankan lainnya. Produk perbankan yang ada pada bank syariah ada dua jenis, yaitu simpanan dan pembiayaan.<sup>4</sup> Diantara dua produk ini produk pembiayaan yang menjadi produk unggulan di setiap perbankan karena tingkat

---

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, ( Surabaya: Fajar Interpretama Mandiri, 2010 ), h. 31

<sup>3</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), Cet. Ke-1, h. 16

<sup>4</sup> Dwi Suwikyo, *Jasa Jasa Perbankan Syariah Produk-Produk Jasa Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 9.

pendapatan atau perolehan keuntungan dari penyaluran pembiayaan merupakan pendapatan tertinggi bagi pihak bank syariah. Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Tetapi tidak semua pembiayaan berjalan dengan lancar, terdapat resiko yang sewaktu waktu muncul yaitu pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah atau (*Non Performing Financing*) merupakan risiko yang timbul akibat dari nasabah yang gagal atau tidak mampu dalam mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan.<sup>5</sup> Dengan adanya potensi resiko pembiayaan bermasalah yang dapat muncul sewaktu-waktu menyebabkan potensi kerugian operasional dan likuiditas serta menurunnya pendapatan operasional perbankan syariah, sehingga diperlukan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah. Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat diselesaikan dengan cara sebagai berikut: *Rescheduling* (penjadwalan ulang), *Reconditioning* (persyaratan ulang), *Restructuring* (penataan ulang), *Liquidation* (liquidasi).<sup>6</sup> Salah satu faktor utama yang dapat menentukan kesinambungan dan pertumbuhan dari sebuah lembaga adalah seberapa jauh lembaga tersebut dapat mengelola resiko yang muncul dari layanan yang diberikan.

Disemua bank baik itu bank syariah maupun bank konvensional terdapat produk pembiayaan salah satunya pada bank BNI Syariah KC Tanjung Karang. Produk pembiayaan yang ada pada Bank BNI Syariah KC

---

<sup>5</sup> Malayu Hasibun, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h. 175-176.

<sup>6</sup> Siamat, *Manajemen Bank Umum*, (Jakarta: Intermedia, 1993), h. 81

Tanjung Karang terbagi menjadi dua yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha perdagangan maupun investasi. Sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi berupa barang atau jasa dengan cara membeli atau dengan cara lainnya. Pembiayaan konsumtif yang ditujukan untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, ruko ataupun untuk pembelian kavling siap bangun menggunakan produk Griya iB Hasanah dengan akad murabahah dimana penjual menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai laba.

Dalam proses pembayaran angsuran setelah pembiayaan Griya iB Hasanah direalisasikan sesuai dengan Standarisasi Operasional Perusahaan (SOP) dan dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian namun resiko munculnya pembiayaan bermasalah dapat muncul kapan saja. Pembiayaan bermasalah atau bisa disebut dengan *Non Performing Financing* (NPF) adalah pembiayaan yang berada dalam golongan kurang lancar, diragukan dan macet.

Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh data *Non Performing Financing* (NPF) yang terjadi pada pembiayaan Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Data NPF BNI Syariah KC Tanjung Karang**

<b>Tahun</b>	<b><i>Non Performing Financing</i> (NPF)</b>
2014	4,3%
2015	3,0%
2016	3,2%

Dalam ketentuan Bank Indonesia tingkat NPF tidak boleh melebihi angka 5%. Pada Desember 2014 tercatat NPF (*Non Performing Financing*) di BNI Syariah KC Tanjung Karang sebesar 4,3%, pada tahun 2015 tercatat 3,0%, dan pada tahun 2016 tercatat 3,2%. Angka ini memang tidak melebihi ketentuan Bank Indonesia, namun jika terus dibiarkan akan mengakibatkan pendapatan BNI Syariah KC Tanjung Karang berkurang. Maka dibutuhkan strategi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut.

Berdasarkan latar belakang inilah penulis sangat tertarik untuk meneliti masalah tersebut dan menuangkannya dalam bentuk karya ilmiah yang berbentuk tugas akhir dengan judul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya iB Hasanah Di BNI Syariah KC Tanjung Karang.”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah “Bagaimana strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya iB Hasanah Di BNI Syariah KC Tanjung Karang?”

## **C. Tujuan dan Manfaat.**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Secara Teoritis**

Secara Teoris penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah keilmuan serta wawasan praktek perbankan khususnya berkaitan dengan pembiayaan.

#### **b. Secara Praktis**

Secara Praktis penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi kepada pembaca dan penulis sendiri mengenai strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah.

## **D. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini untuk mendapatkan informasi dan data-data adalah sebagai berikut:

### **1. Lokasi Penelitian.**

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang yang terletak di Jl. Jendral Sudirman No. 62 Tanjung Karang, Kota Bandar Lampung.

### **2. Jenis dan Sifat Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang menjadikan data lapangan sebagai sumber data utama nya yang bertujuan untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji suatu ilmu pengetahuan.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, menurut Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Moleong, menyatakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.<sup>7</sup> Metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat riset dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Maka dari itu, penelitian deskriptif kualitatif sangat tepat untuk digunakan pada penelitian ini disebabkan

---

<sup>7</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010), h. 4

penelitian ini akan membahas tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah.

### 3. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

#### a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh dan digali langsung dari sumber pertama atau subyek penelitian.<sup>8</sup> Dalam penelitian ini sumber data primer yang digunakan adalah wawancara langsung dengan Recover & Remedial Head (RRH), Consumer Prossesing Head (CPH), Sales Assistant (SA) dan Collection Assistant (CA).

#### b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua/sekunder atau bahan-bahan/data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer.<sup>9</sup> Data sekunder digunakan sebagai sebuah penunjang dalam sebuah penelitian. Yang menjadi sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku, dokumen, jurnal, artikel dan lainnya yang berkaitan dengan hal yang akan peneliti bahas.

---

<sup>8</sup> Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Prudent Media, 2013), h. 21

<sup>9</sup> Ibid, h. 21

#### 4. Teknik Pengumpulan Data.

Dalam melakukan proses pengumpulan data, peneliti akan menggunakan beberapa tehnik pengumpulan data, sebagai berikut:

##### a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*interview*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara.<sup>10</sup>

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin adalah kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin.<sup>11</sup>

Adapun data-data yang diharapkan diperoleh dari metode wawancara tersebut adalah data tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang. Wawancara dilakukan dengan Bapak Hadiyani sebagai Recover & Remedial Head (RRH), Bapak Adi Kisananto sebagai Collection Assistant (CA), IBu Nurul Huda sebagai Consumer Prossesing Head (CPH) dan Bapak Aprizal Herdapani sebagai Sales Assistant (SA).

##### b. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data sekunder yakni dengan mengumpulkan dokumen-dokumen dan literetur yang

---

<sup>10</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, h. 105

<sup>11</sup> Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian: Aplikasi Praktis*, (Jakarta Timur dan Metro: Ramayana Pers dan STAIN Metro, 2008), h. 97

memiliki relevansi dengan penelitian ini khususnya tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

## 5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami diri sendiri maupun orang lain.<sup>12</sup>

Data yang dianalisa peneliti menggunakan cara berfikir induktif. Berfikir induktif merupakan cara berfikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang khusus konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang bersifat umum.<sup>13</sup>

Dalam hal ini, data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan cara berpikir induktif yang berangkat dari informasi tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

---

<sup>12</sup> Sugiono, *Metode penelitian pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2013), cet. Ke-18, h.335

<sup>13</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada, 1984), h.42

## **E. Sistematika Pembahasan**

Supaya penelitian ini lebih sistematis, maka penulis menguraikan penulisannya dalam empat bab, sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan , Dalam bab ini berisi tema, judul, latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat, metode penulisan, sistematika penulisan yang disusun secara sistematis menyangkut tema strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

Bab II Landasan Teori, membahas tentang Pengertian pembiayaan, fungsi pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, analisa pembiayaan, pengertian pembiayaan bermasalah, klasifikasi kolektabilitas pembiayaan, faktor-faktor terjadinya pembiayaan bermasalah, dampak pembiayaan bermasalah, prosedur pemberian pembiayaan dan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Bab III Pembahasan, membahas gambaran umum tentang profil Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang meliputi sejarah dan gambaran umum Bank BNI Syariah, visi dan misi Bank BNI Syariah, struktur organisasi, produk dana dan produk pembiayaan Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang, prosedur pengajuan pembiayaan di BNI Syariah KC Tanjung Karang dan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

Bab IV Penutup, pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan**

##### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan memberikan hasil yang paling besar diantara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dana bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapatkan kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.<sup>1</sup>

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 jo Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau

---

<sup>1</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011 ), h. 105

kesepakatan 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.<sup>2</sup>

## 2. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan guna meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha dan lain-lain yang membutuhkan dana. Fungsi pembiayaan antara lain<sup>3</sup>:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang atau 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. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

---

<sup>2</sup>Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan pasal 1 butir 12

<sup>3</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*,..h. 108

- c. Pembiayaan sebagai alat pengendalian harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan 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 yang besar pada penurunan harga.
- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada. Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengelola bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

### **3. Unsur-Unsur Pembiayaan**

- a. Bank Syariah<sup>4</sup>

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

- b. Mitra Usaha / Patner

Mitra usaha merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari pihak bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

---

<sup>4</sup>H. Veithzal Rivai dan H. Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, ( Jakarta: Buni perkasa, 2010), cet. 1 h.702

c. Kepercayaan

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. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

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

e. Resiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank syariah selalu menanggung resiko tidak kembalinya dana. Resiko 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 dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah adalah jangka waktu yang diperlukan 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

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

#### **4. Jenis-jenis Pembiayaan**

a. Jenis pembiayaan dilihat dari tujuan.

1) Pembiayaan konsumtif.

Pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.<sup>5</sup>

2) Pembiayaan produktif.

Pembiayaan produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengelolaan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.

---

<sup>5</sup>*Ibid*, h. 715

b. Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu.<sup>6</sup>

1) Pembiayaan jangka pendek.

Pembiayaan jangka pendek adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimal satu tahun.

2) Pembiayaan jangka menengah.

Pembiayaan jangka menengah adalah suatu bentuk pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga 3 tahun.

3) Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan jangka panjang adalah suatu bentuk pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun.

c. Jenis pembiayaan dilihat menurut tujuan penggunaan.<sup>7</sup>

1) Pembiayaan modal kerja.

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan akyiva lancar perusahaan seperti pembelian bahan baku atau mentah, bahan penolong atau pembantu, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, piutang dan lain-lain.

2) Pembiayaan investasi.

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah aau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna

---

<sup>6</sup>*Ibid*, h. 716

<sup>7</sup>*Ibid*, h. 718.

merehabilitasi, moderisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin-mesin, bangunan dan tanah untuk pabrik.

3) Pembiayaan konsumsi.

Pembiayaan konsumsi adalah pembiayaan yang diberikan bank kepada pihak ketiga atau perorangan (termasuk karyawan bank sendiri) untuk keperluan konsumsi berupa barang atau jasa dengan cara membeli, menyewa atau dengan cara lain.

d. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.<sup>8</sup>

1) Sektor industri

Sektor industri merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki faedah lebih tinggi.

2) Sektor perdagangan

Sektor perdagangan merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan.

---

<sup>8</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: kencana, 2010) h.

3) Sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan.

Pembiayaan ini dilakukan dalam rangka meningkatkan hasil disektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan.

4) Sektor perumahan

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha yang bergerak dibidang pembangunan perumahan.

e. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.<sup>9</sup>

1) Pembiayaan dengan jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung oleh jaminan yang cukup. Agunan dan jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud dan benda tidak berwujud.

2) Pembiayaan tanpa jaminan

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa didukung dengan adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah atas dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini resikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank syariah apabila nasabah wanprestasi.

## 5. Analisa Pembiayaan.

Analisa pembiayaan dilakukan dengan tujuan untuk menyakinkan pihak manajemen apakah nasabah mempunyai kemampuan dan kemauan untuk memenuhi kewajiban kepada bank dengan baik.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>*Ibid*, h. 107.

Analisa pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Analisa yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisa pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah. berikut analisa 5C yang sering dilakukan dalam dunia perbankan.<sup>11</sup>

a. Analisis 5C

1) *Character*.

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui character calon nasabah antara lain:

- a) BI Checking.
- b) Informasi dari pihak lain.

2) *Capacity*.

Analisa terhadap capacity ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi

---

<sup>10</sup>Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), h. 95

<sup>11</sup>Thamhir Abdulah, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 173.

kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain:

- a) Melihat laporan keuangan.
- b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.
- c) Suvei ke lokasi calon nasabah.

3) *Capital*.

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui capital antara lain:

- a) Laporan keuangan calon nasabah.
- b) Uang muka.

4) *Collateral*.

Collateral merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Jika nasabah tidak dapat membayar

angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan. Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi nilai dari agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu.

5) *Condition of economy.*

Condition of economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

## **B. Pembiayaan Bermasalah**

### **1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko yang pasti dihadapi oleh setiap Bank karena resiko itu resiko ini sering disebut dengan resiko pembiayaan. Resiko pembiayaan merupakan resiko yang timbul akibat dari nasabah yang gagal atau tidak mampu dalam mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 260

Dalam setiap statistik perbankan syariah yang diterbitkan oleh direktor perbankan syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financing* (NPF) yang diartikan sebagai pembiayaan non lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet.<sup>13</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.<sup>14</sup>

Berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diubah dengan PBI No. 9/9/PBI/2007 dan PBI No. 10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek sebagai berikut:

- a. Prospek usaha.
- b. Kinerja (performance) nasabah dan
- c. Kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan.

## **2. Klasifikasi Kolektabilitas Pembiayaan**

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu:<sup>15</sup>

- a. Lancar (golongan 1)

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan

---

<sup>13</sup>Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), h, 66

<sup>14</sup>*Ibid.*

<sup>15</sup>*Ibid*, h. 70

laporan keuangan secara teratur dan akurat serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

b. Dalam perhatian khusus (golongan 2)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari.

c. Kurang lancar (golongan 3)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai dengan 180 hari.

d. Diragukan (golongan 4)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari.

e. Macet (golongan 5)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari.

### **3. Faktor-faktor Terjadinya Pembiayaan Bermasalah**

Ada beberapa faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah: <sup>16</sup>

a. Faktor Intern Bank

- 1) Kurang tepatnya analisis yang dilakukan oleh pihak bank, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan. Misalnya pembiayaan diberikan

---

<sup>16</sup>Ismail, *manajemen perbankan dari teori menuju aplikasi.*, h. 125.

tidak sesuai dengan kebutuhan, sehingga nasabah tidak mampu membayar angsuran yang melebihi kemampuan.

- 2) Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank memutuskan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
- 3) Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisis dengan tepat dan akurat.
- 4) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisasi, direktur bank sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan pembiayaan.
- 5) Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring pembiayaan debitur.

b. Faktor ekstern bank

- 1) Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah.
  - a) Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajiban.
  - b) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.
  - c) Penyelewengan yang dilakukan oleh nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan pembiayaan.

- 2) Unsur ketiksengajaan yang dilakukan oleh nasabah.
  - a) Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
  - b) Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
  - c) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur.
  - d) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur.

#### **4. Prosedur Pemberian Pembiayaan**

Prosedur pemberian pembiayaan maksudnya adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum sesuatu pembiayaan harus diputuskan untuk dikucurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan pembiayaan.

Prosedur dan penilaian pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang jadi perbedaan mungkin hanya terletak dari bagaimana cara bank tersebut menilai serta persyaratan yang ditetapkan dengan pertimbangan masing-masing bank.

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut.<sup>17</sup>

- a. Pengajuan berkas-berkas.
- b. Penyelidikan berkas pinjaman
- c. Wawancara awal
- d. On the spot
- e. Wawancara II
- f. Keputusan pembiayaan
- g. Penandatanganan akad
- h. Realisasi pembiayaan
- i. Penyaluran atau penarikan dana

## **5. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah**

Penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan / atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2012), hlm. 143

<sup>18</sup>*Ibid*, h. 82

Penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat diselesaikan dengan cara sebagai berikut: <sup>19</sup>

a. *Rescheduling* (penjadwalan ulang)

*Rescheduling* (penjadwalan ulang) yaitu perubahan syarat pembiayaan hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan.

b. *Reconditioning* (persyaratan ulang)

*Reconditioning* (persyaratan ulang) yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, tingkat suku bunga, penundaan pembayaran sebagian atau seluruh bunga dan persyaratan lain.

c. *Restructuring* (penataan ulang)

*Restructuring* (penataan ulang) yaitu perubahan syarat pembiayaan menyangkut:

- 1) Penambahan dana Bank.
- 2) Konversi seluruh atau sebagian tunggakan margin menjadi pokok pembiayaan baru.
- 3) Konversi seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi penyertaan bank atau mengambil partner yang lain untuk menambah penyertaan.

---

<sup>19</sup>Siamat, *Manajemen Bank Umum*, (Jakarta: Intermedia, 1993),h. 81

d. Liquidation (likuidasi)

Liquidation (likuidasi) yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan hutang. Pelaksanaan likuidasi ini dilakukan terhadap katagori pembiayaan yang memang benar-benar menurut bank sudah tidak dapat lagi dibantu untuk disehatkan kembali atau usaha nasabah yang sudah tidak memiliki prospek untuk dikembangkan. Proses likuidasi ini dapat dilakukan dengan menyerahkan penjualan barang tersebut kepada nasabah yang bersangkutan. Sedang bagi bank-bank umum milik negara, proses penjualan barang jaminan dan aset bank dapat diserahkan kepada BPN untuk selanjutnya dilakukan eksekusi atau pelelangan.

Dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi bank yang melaksanakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, terdapat beberapa ketentuan Bank Indonesia yang memberikan pengertian tentang restrukturisasi pembiayaan, yaitu:<sup>20</sup>

a. Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, sebagai berikut. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan Bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:

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

---

<sup>20</sup>Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan*, h. 83

- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan /atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.
  - 3) Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi:
    - a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank
    - b) Konversi akad pembiayaan
    - c) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.
    - d) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.
- b. Peraturan Bank Indonesia No. 8/12/PBI/2006 tanggal 10 Juli 2006 tentang Laporan Berkala Bank Umum, penjelasan pasal 2 ayat (4) huruf g: “restrukturisasi pembiayaan adalah upaya perbaikan yang dilakukan bank dalam kegiatan pembiayaan, piutang, dan atau ijarah terhadap debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya”.

Berdasarkan berbagai ketentuan Bank Indonesia di atas dapat disimpulkan bahwa berdasarkan tujuannya, penyelesaian pembiayaan merupakan upaya dan langkah-langkah restrukturisasi yang dilakukan bank dengan mengikuti kegiatan yang berlaku agar pembiayaan non lancar

(golongan kurang lancar, diragukan dan macet) dapat menjadi atau secara bertahap menjadi golongan lancar kembali.

Untuk menentukan langkah yang harus diambil dalam menghadapi pembiayaan macet terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila kemacetan disebabkan oleh faktor-faktor eksternal seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Sehingga, yang perlu adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi. Kemudian yang perlu diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial.

Bila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul kemacetan, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali bila aktivitas pengawasan telah dilakukan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab kemacetan tersebut secara lebih mendalam. Mungkin kesulitan itu disengaja oleh manajemen yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya dengan sengaja pengusaha mengalihkan penggunaan dana yang telah tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain diluar obyek pembiayaan yang telah disepakati.

Banyak cara yang dapat dilakukan bank untuk menyelesaikan pembiayaan macet ini, tergantung pada berat ringannya permasalahan yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila

pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan-keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran (*reschaduling*).

Untuk keperluan penghapusan itu bank diharuskan untuk membentuk cadangan penyisihan penghapusan aktiva produktif (PPAP) sebagai berikut:

- a. Bank wajib membentuk cadangan 1% dari seluruh pembiayaan
- b. Cadangan 3% dari pembiayaan yang tergolong tidak lancar (setelah dikurangi nilai agunan yang telah dikuasai)
- c. Cadangan 50% dari pembiayaan yang tergolong diragukan (setelah dikurangi nilai agunan yang dikuasai)
- d. Cadangan 100% dari pembiayaan yang tergolong macet (setelah dikurangi nilai agunan yang dikuasai)

Bila kemacetan tersebut akibat kelalaian, pelanggaran atau kecurangan nasabah, maka bank dapat meminta agar nasabah menyelesaikan segera, termasuk penyerahan barang yang digunakan kepada bank. Bila penyelesaian diluar pengadilan tidak dapat dicapai, maka bank dapat menempuh jalur hukum. Mengenai hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu pengadilan negeri atau badan arbitrase. Perbankan syariah lebih suka memilih badan arbitrase muamalah Indonesia.

Sesuai surat keputusan direksi bank Indonesia No. 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998 kualitas aktiva produktif

(pembiayaan) dinilai atas tiga kriteria, yaitu berdasarkan prospek usaha, kondisi keuangan dengan penekanan pada arus kas debitur, dan kemampuan untuk membayar. Dari ketiga kriteria tersebut kualitas pembiayaan digolongkan menjadi lancar, kurang lancar, diragukan dan macet.

Apabila kreditur tidak mau melunasi hutangnya, maka dia layak mendapat hukuman fisik (diadukan ke pengadilan dan dipenjara). Berbagai cara untuk mengatasi kesulitan saat kreditur menunggak membayar cicilan dapat diklasifikasikan menjadi dua :

- a. Cara untuk menjamin hak penjualan pada saat pembeli melakukan tunggakan pembayaran.
- b. Cara untuk mencegah mereka yang menjadikan bisnis ini sebagai jalan memakan harta orang lain secara dzalim.

Adapun bagian pertama, ada beberapa cara pilihan yang bisa digunakan sebelum transaksi, dan cara lain dilakukan bersamaan dengan transaksi:

- a. Hal dilakukan sebelum transaksi. Ada beberapa pengarahan yang mungkin bisa membantu untuk menjaga hak penjual dan sekaligus memeliharanya agar tidak terjerumus ke dalam perangkap para penunggak hutang tersebut. contohnya: hendaknya pihak peminjam sebelum menyelesaikan transaksi pembiayaan harus mengetahui keseriusan peminjam dan komitmennya dalam ajang komersial terdahulu, bila memungkinkan

- b. Bersamaan dengan transaksi. Peminjam juga bisa saja menetapkan syarat dalam transaksi berupa beberapa bentuk jaminan yang bisa memelihara haknya kalau seandainya si peminjam terlambat menutup cicilannya. Contohnya: memberikan syarat agar peminjam mengajukan seorang penanggung jawab atau menyerahkan jaminan.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Reza Yudistira, Skripsi, *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*, (Jakarta: Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2011), h. 29-33

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum BNI Syariah Kc Tanjung Karang.**

##### **1. Sejarah BNI Syariah KC Tanjung Karang.**

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang memuat secara eksplisit mengenai perbankan Islam dan mengizinkan bank konvensional untuk membuat unit usaha syariah, menjadi tonggak kebijakan yang mendorong perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Dengan dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 perbankan syariah memiliki landasan hukum yang lebih jelas, sehingga sejak saat itu beberapa bank Islam mulai didirikan. Baik bank yang sepenuhnya menjalankan prinsip syariah maupun bank konvensional yang membuka Unit Usaha Syariah.<sup>1</sup>

Pada tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang, yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Tahun 2002 BNI Syariah mulai mendapatkan laba, dan tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* yang didalamnya termasuk rencana independensi BNI Syariah pada tahun 2009-2010. Pada tahun 2005 proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan BNI kepada UUS BNI.<sup>2</sup>

Tahun 2009 BNI membentuk implementasi pembentukan Bank Umum Syariah, selanjutnya UUS BNI terus berkembang hingga pada

---

<sup>1</sup> Dokumentasi. Sejarah BNI Syariah

<sup>2</sup> *Ibid*

tahun 2010 memiliki 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu. UUS BNI senantiasa mendapatkan dukungan teknologi informasi dan penggunaan jaringan saluran distribusi yang meliputi kantor cabang BNI, jaringan ATM BNI, ATM Link serta ATM bersama 24 jam, layanan BNI call dan juga *internet banking*.<sup>3</sup>

Proses *spin off* dilakukan dengan beberapa tahapan sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah dengan surat nomor 12/2DDPG/DpbS tanggal 8 Februari 2010 perihal prinsip pendirian BNI Syariah. Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk ke dalam BNI Syariah dan akta pendirian BNI Syariah yang keduanya dibuat di hadapan Aulia Taufani, sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta. Akta pendirian tersebut telah memperoleh pengesahan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU;15574.AH. 01.01, tanggal 25 Maret 2010. Izin usaha diberikan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui keputusan Gubernur Bank Indonesia 12/41.kep.gbi/2010 tentang Pemberian Izin Usaha BNI Syariah, dan mulai beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010. Pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang

---

<sup>3</sup> *Ibid.*

Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.<sup>4</sup>

## 2. Visi dan Misi

Visi BNI Syariah adalah menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.<sup>5</sup>

Misi BNI Syariah adalah sebagai berikut: <sup>6</sup>

- a. Memberikan kontribusi positif positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

## 3. Produk-Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang.

Pada penyaluran dana BNI Syariah memiliki dua jenis pembiayaan yaitu :

---

<sup>4</sup> Dokumentasi. Sejarah BNI Syariah

<sup>5</sup> BNI Syariah, *Visi dan Misi*, diakses dari <http://www.bnisyariah.co.id/visi-dan-misi>, pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 15.12 WIB

<sup>6</sup> *Ibid*

**a. Pembiayaan Konsumtif.<sup>7</sup>****1) Produk BNI Griya iB Hasanah**

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB).

Keunggulan BNI Griya iB Hasanah ialah sebagai berikut

- a) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun atau 20 tahun
- b) Tarif bersaing
- c) Uang muka yang ringan
- d) Angsuran tetap sampai dengan lunas

**2) Produk BNI Fleksi iB Hasanah**

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai atau karyawan suatu perusahaan, lembaga atau instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa sesuai Syariat islam.

Keunggulan BNI Fleksi iB Hasanah ialah sebagai berikut:

- a) Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp. 100.000.000,00 atau Rp.300.000.000,00
- b) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun
- c) Margin kompetitif
- d) Angsuran tetap sampai dengan lunas.

---

<sup>7</sup> Brosur produk pembiayaan konsumtif di BNI Syariah KC Tanjung Karang 2017

### 3) Produk BNI Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang dan penggunaan jasa dengan agunan berupa rumah tinggal.

Keunggulan BNI Multiguna iB Hasanah ialah sebagai berikut:

- a) Uang muka ringan atau tidak dipersyaratkan
- b) Minimal pembiayaan Rp. 50.000.000,00 sampai dengan Rp. 2.000.000.000,00
- c) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun
- d) Angsuran tetap sampai dengan lunas.

### 4) Produk BNI Emas iB Hasanah

Salah satu manfaat emas adalah sebagai lindung nilai harta anda. Pembiayaan emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara rutin atau tetap setiap bulannya.

Keunggulan BNI Emas iB Hasanah ialah sebagai berikut:

- a) Objek pembiayaan berupa logam mulia.
- b) Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas
- c) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis
- d) Jangka waktu pembiayaan minimal 2 sampai dengan 5 tahun.

## **5) Produk BNI Oto iB Hasanah**

Fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil/motor) dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

Keunggulan BNI Oto IB Hasanah ialaha sebagai berikut:

- a) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b) Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
- c) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- d) Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan.
- e) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- f) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

### **b. Pembiayaan Produktif<sup>8</sup>**

#### **1) Produk Tunas Usaha iB Hasanah**

Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun belum bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

---

<sup>8</sup> Brosur produk pembiayaan produktif di BNI Syariah KC Tanjung Karang 2017.

a) Keunggulan

- (1) Proses cepat dan mudah
- (2) Uang muka ringan, minimal 10%
- (3) Minimal pembiayaan Rp.20.000.000,00 sampai dengan Rp.500.000.000,00
- (4) Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimal sampai dengan 3 tahun dan pembiayaan investasi maksimal 5 tahun

b) Persyaratan

- (1) Identitas diri (Kartu Keluarga dan KTP)
- (2) NPWP (perorangan atau perusahaan)
- (3) Legalitas usaha apabila ada (SIUP, TDP, dan SITU)
- (4) Surat keterangan berusaha dari kelurahan atau kecamatan untuk pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000,00
- (5) Bukti kepemilikan agunan
- (6) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia
- (7) Tidak sedang menikmati pembiayaan produktif.

**2) Produk Wirausaha iB Hasanah**

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

a) Keunggulan

- (1) Proses cepat dan mudah
- (2) Uang muka ringan, minimal 20%
- (3) Minimal pembiayaan Rp. 50.000.000,00 sampai dengan Rp.1.000.000.000,00
- (4) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 tahun

b) Persyaratan

- (1) Persyaratan tunas usaha iB Hasanah poin 1-3
- (2) Pengalaman dibidang usaha minimal 2 tahun
- (3) Legalitas perijinan untuk usaha yang mempunyai perijinan khusus (antara lain: pertambangan, kontruksi, kehutanan dan lain-lain)
- (4) Bukti kepemilikan agunan
- (5) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia
- (6) Laporan keuangan 1 tahun terakhir
- (7) Fotocopy rekening bank 6 bulan terakhir (apabila ada)
- (8) Surat ketengan berusaha dari kelurahan atau kecamatan untuk pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000,00

**3) Produk Usaha Kecil iB Hasanah**

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

## a) Keunggulan

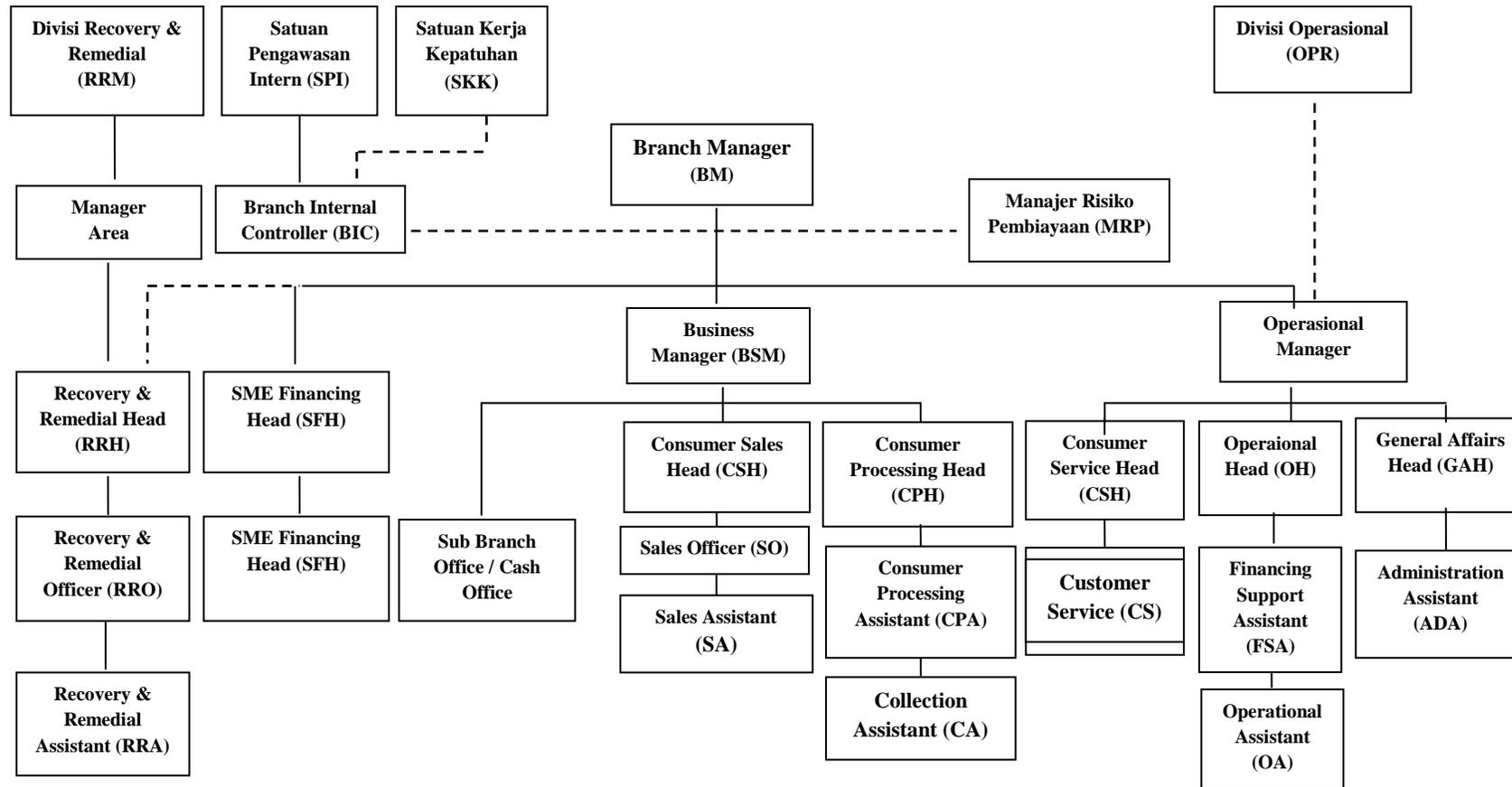
- (1) Proses cepat dan mudah
- (2) Uang muka ringan minimal 20%
- (3) Minimal pembiayaan Rp. 1.000.000.000,00 sampai dengan 10.000.000.000,00
- (4) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 tahun

## b) Persyaratan

- (1) Persyaratan tunas usaha iB Hasanah poin 1-3
- (2) Pengalaman dibidang usaha minimal 2 tahun
- (3) Legalitas perijinan untuk usaha yang mempunyai perijinan khusus (antara lain: pertambangan, kontruksi, kehutanan dan lain-lain)
- (4) Bukti kepemilikan agunan
- (5) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia
- (6) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- (7) Fotocopy rekening bank 6 bulan terakhir (apabila ada)

#### 4. Struktur Organisasi

**Gambar 3.1.**  
**Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang**



## **B. Pembiayaan Griya iB Hasanah.**

### **1. Pengertian pembiayaan Griya iB Hasanah.**

Pembiayaan Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah atau ruko ataupun untuk membeli Kavling Siap Bangun (KSB), yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan membayar masyarakat. Griya iB Hasanah merupakan produk unggulan yang ada di BNI Syariah KC Tanjung Karang. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* dimana penjualan suatu barang dengan harga asal di tambah dengan sejumlah keuntungan yang disepakati bersama.<sup>43</sup>

#### **a. Keunggulan pembiayaan Griya iB Hasanah.**

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan 50 juta dan maksimum Pembiayaan Rp.5 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.

---

<sup>43</sup> Hasil wawancara dengan Aprizal Herdapani selaku sales assistant di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang pada hari selasa tanggal 14 Februari 2017.

- 4) Jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah fixed-income
- 5) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan
- 6) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 7) Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

**b. Persyaratan pembiayaan Griya iB Hasanah.**

Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum:

- 1) 56 tahun untuk pegawai (usia pensiun)
- 2) 60 tahun untuk pengusaha, profesional.
- 3) Karyawan/ wiraswasta/ profesional dengan masa kerja minimal 2 tahun.
- 4) Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- 5) Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank.

**c. Dokumen yang dilengkapi**

**Tabel 3.1**  
**Dokumen Pembiayaan Griya iB Hasanah**

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
Fotocopy KTP pemohon dan suami/istri	√	√	√
Pasfoto 4x6 cm pemohon dan	√	√	√

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
suami/istri			
Fotocopy surat nikah/ cerai/ pisah harta (jika pisah harta)	√	√	√
Fotocopy kartu keluarga	√	√	√
Fotocopy surat WNI surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	√	√	√
Fotocopy NPWP (pembiayaan diatas Rp. 50 juta)	√	√	√
Fotocopy rekening koran/ tabungan 3 bulan terakhir	√	√	√
Asli slip gaji terakhir/ surat keterangan penghasilan	√		
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir perusahaan	√		
Neraca dan laba rugi/ informasi keuangan 2 tahun terakhir		√	√
Akta perusahaan SIUP dan TDP		√	
Fotocopy surat izin praktek profesi			√
Dokumen kepemilikan jaminan: 1. Fotocopy sertifikat & IMB 2. Surat pesanan/penawaran 3. Fotocopy bukti setoran PBB terakhir 4. Rencana Anggaran Biaya (RAB)	√	√	√
Denah lokasi rumah tinggal	√	√	√

### C. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Griya iB Hasanah.

Prosedur pengajuan pembiayaan Griya iB Hasanah yang dilakukan BNI Syariah KC Tanjung Karang adalah sebagai berikut:

1. Nasabah datang ke Bank BNI Syariah untuk mengajukan pembiayaan pembelian rumah dengan menemui sales yang bertugas. Kemudian sales akan menjelaskan mengenai produk griya ib hasabah. Nasabah juga harus memenuhi persyaratan dan harus melengkapi dokumen yang dibutuhkan oleh bank. Jika nasabah setuju maka nasabah mengisi formulir aplikasi permohonan Griya iB Hasanah.<sup>44</sup>
2. Setelah nasabah memenuhi persyaratan dan melengkapi dokumen-dokumen tersebut, maka dari pihak bank (sales) akan mendatangi rumah nasabah dan menanyakan kebenaran dokumen yang sudah di berikan kepada sales. Proses selanjutya adalah penginputan atas dokumen-dokumen tersebut.
3. Sesudah marketing (sales) melaksanakan apa yang menjadi kewajibannya, selanjutnya akan diberikan kepada unit prossesing. Yang dilakukan unit prossesing adalah bank checking dan analisa pembiayaan. Bank checking digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang ditetapkan oleh Bank Indonesia apakah nasabah tersebut masuk kedalam Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Hasil wawancara dengan aprizal herdapani selaku sales assistant di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang pada hari senin tanggal 06 Februari 2017.

<sup>45</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nurul Huda selaku Consumer Prossesing Head (CPH) di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang pada hari kamis tanggal 9 Maret 2017.

Adapun yang menjadi acuan bank dalam melakukan penelitian dan analisis terhadap debitur meliputi beberapa kriteria sebagai berikut:

- a. Prinsip kepercayaan yang terdiri dari:
  - 1) Kebenaran identitas debitur maupun kebenaran dari usaha yang dikelolanya.
  - 2) Debitur mendapat pengakuan dari instansi yang terkait
- b. Kehatian-hatian yang meliputi:
  - 1) Pihak bank dalam memberikan pembiayaan harus berhati-hati, oleh karena itu bank melakukan penelitian dan analisis yang mendalam terhadap calon debitur dengan melihat langsung kegiatan calon debitur.
  - 2) Melakukan wawancara dengan calon debitur atau pemilik usaha. Dalam melakukan wawancara calon debitur tidak dapat diwakilkan kecuali apabila suatu usaha yang dalam kepemilikannya atas nama beberapa orang maka dapat diwakilkan dengan cara melihat akta pendirian usaha tersebut.
- c. Harus memenuhi prinsip 5C yaitu (Character, Capacity, Capital, Collateral dan Conditioning of economy), hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Thamhir Abdullah tetapi BNI Syariah KC Tanjung Karang menambahkan prinsip Syariah dengan penjelasan sebagai berikut :

1) *Character* (karakter)

Character adalah keadaan watak dari nasabah, baik dalam kehidupan, pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilain terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

2) *Capacity* (kemampuan).

Analisa terhadap capacity ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan.

3) *Collateral* (jaminan).

Collateral merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Jika nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan.

4) *Capital*.

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon

nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

5) *Condition of economy.*

Condition of economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

6) *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah.

4. Proses selanjutnya setelah sampai prosesing maka dokumen-dokumen itu belum selesai dan masih harus disampaikan kepada pimpinan cabang. Setelah pimpinan cabang memutuskan persyaratan sudah memenuhi syarat dan dianggap layak maka pimpinan cabang menyetujui pengajuan untuk pembelian rumah tersebut.
5. Setelah mendapat persetujuan dari pimpinan cabang maka dokumen-dokumen tersebut akan diserahkan ke unit operasional untuk ditindak lanjuti ke tahap pencairan. Sebelum ke tahap pencairan maka harus dilakukan sebuah akad atau perjanjian yang dilakukan oleh pihak bank dan nasabah yang disaksikan oleh notaris. Setelah itu maka pihak bank akan

melakukan pencairan atas pengajuan pembiayaan Griya iB Hasanah yang dilakukan oleh nasabah.

6. Proses selanjutnya setelah pencairan yaitu monitoring dimana pihak bank akan memantau kelancaran pembayaran angsuran setiap bulannya.

#### **D. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dengan Akad *Murabahah* Pada Produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.**

Dalam kegiatan atau aktivitas BNI Syariah KC Tanjung Karang adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Menyalurkan dana dalam perbankan syariah disebut pembiayaan. Salah satunya adalah jenis pembiayaan konsumtif dengan produk Griya iB Hasanah, pembiayaan seperti ini tentunya tidak terlepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang timbul yaitu pembiayaan tidak lancar atau macet.

Untuk menentukan langkah-langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Bapak Hadiyani selaku *Recovery & Remedial Head* (RRH) mengatakan bahwa faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karakter nasabah yang kurang baik misalnya terlalu mengganggalkan sesuatu atau kurangnya kesadaran nasabah dalam membayar kewajibannya, menurunnya usaha nasabah dikarenakan manajemen yang kurang baik, kurang tepatnya analisis pembiayaan yang tidak didasarkan atas data yang akurat, nasabah mau melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas sehingga tidak

dapat membayar angsuran, musibah yang dialami oleh nasabah berupa musibah penipuan, kecelakaan dan lain-lain.

Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet yang terjadi karena nasabah tidak dapat mengembalikan pinjaman sesuai dengan waktu pengembalian yang telah disepakati dan hal tersebut dapat merugikan pihak bank.<sup>46</sup> Berikut adalah data NPF BNI Syariah KC Tanjung Karang:

**Tabel 3.2**  
**Data NPF BNI Syariah KC Tanjung Karang**

<b>Tahun</b>	<b><i>Non Performing Financing</i> (NPF)</b>
2014	4,3%
2015	3,0%
2016	3,2%

Dalam ketentuan Bank Indonesia tingkat NPF tidak boleh melebihi angka 5%. Pada Desember 2014 tercatat NPF (*Non Performing Financing*) di BNI Syariah KC Tanjung Karang sebesar 4,3%, pada tahun 2015 tercatat 3,0%, dan pada tahun 2016 tercatat 3,2%. Angka ini memang tidak melebihi ketentuan Bank Indonesia, namun jika terus dibiarkan akan mengakibatkan pendapatan BNI Syariah KC Tanjung Karang berkurang. Maka dibutuhkan strategi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut. Dalam hal munculnya pembiayaan bermasalah maka BNI Syariah KC Tanjung Karang memiliki strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah sehingga tidak

---

<sup>46</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), h, 66

menimbulkan kerugian bagi pihak bank. Strategi yang dilakukan tidaklah sama antara nasabah satu dengan nasabah yang lain hal tersebut dilihat dari kondisi yang dialami oleh nasabah.

Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang adalah, melakukan *rescheduling* (penjadwalan ulang), *reconditioning* (persyaratan ulang), dan *restructuring* (penataan ulang) dengan penjelasan sebagai berikut<sup>47</sup> :

### **1. *Rescheduling* (Penjadwalan Ulang)**

Penjadwalan ulang dapat dilakukan dengan mengubah jangka waktu pembiayaan, jadwal pembayaran, dan jumlah angsuran. Restrukturisasi yang dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada BNI Syariah KC Tanjung Karang. Hal ini dilakukan apabila terjadi ketidak cocokan jadwal angsuran dengan kemampuan dan kondisi yang dialami oleh nasabah, usaha / pekerjaan nasabah masih ada dan memiliki prospek baik, dan nasabah masih memiliki kemampuan untuk membayar.

### **2. *Reconditioning* (Persyaratan Ulang)**

Persyaratan ulang dapat dilakukan dengan menetapkan kembali seluruh atau sebagian syarat-syarat pembiayaan antara lain nisbah bagi

---

<sup>47</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hadiyani sebagai Recoveru & Remedial Head (RRH) di BNI Syariah KC Tanjung Karang pada hari kamis tanggal 30 Maret 2017.

hasil, pemberian potongan pokok atau lainnya tanpa menambah sisa kewajiban anggota yang harus dibayarkan kepada bank.

BNI Syariah KC Tanjung Karang melakukan tindakan ini kepada nasabah apabila terdapat :

- a. Perubahan kepemilikan usaha.
- b. Perubahan jaminan.
- c. Perubahan pengurus.
- d. Perubahan nama dan status perusahaan.

### **3. *Restructuring* (Penataan Kembali)**

Penataan kembali yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbata pada rescheduling atau reconditioning, antara lain meliputi :

- a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan.
- b. Konversi akad pembiayaan.
- c. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

Sedangkan strategi penagihan dilakukan melalui SMS reminder kepada nasabah, melalui telepon, melakukan kunjungan kepada nasabah, penagihan dengan surat pemanggilan, penagihan dengan surat tegutan 1 sampai dengan 7, dan penagihan dengan surat somasi 1 sampai dengan 3. Apabila setelah penilaian ternyata pembiayaan tidak dapat diselesaikan, maka pihak bank dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan jalur litigasi

yaitu dengan menjual barang agunan baik dilelang melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) atau Balai Lelang Swasta (BLS)

Untuk melakukan strategi tersebut BNI Syariah KC Tanjung Karang mengelompokkan pembiayaan bermasalah kedalam 5 kolektabilitas berdasarkan kualitas pembiayaan.<sup>48</sup> Hal tersebut sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 13/13/PBI/2011 dan Lampiran Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/10/Dpbs mengenai Penilaian kualitas aktiva bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah yaitu sebagai berikut:

1. Kolektabiliti 1 (lancar) dengan pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan.
2. Kolektabiliti 2 (dalam perhatian khusus) terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari.
3. Kolektabiliti 3 (kurang lancar), terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai dengan 180 hari
4. Kolektabiliti 4 (diragukan), terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau magin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari.
5. Kolektabiliti 5 (macet), terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari.

---

<sup>48</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Adi Kisananto sebagai Collection Assistant (CA) di BNI Syariah KC Tanjung Karang pada hari Rabu tanggal 21 Februari 2017.

## **E. Tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.**

### **1. Kolektabiliti 1 (Lancar)**

- a. Mengingatkan nasabah melalui SMS untuk melakukan pembayaran kewajiban antara tanggal 20 sampai dengan 25 setiap bulannya.
- b. SMS ucapan terimakasih pada tanggal 2 bulan berikutnya apabila tidak ada tunggakan.

### **2. Kolektabiliti 2 (dalam perhatian khusus)<sup>49</sup>**

- a. Umur tunggakan 1 sampai dengan 15 hari
  - 1) Pada umur tunggakan 5 hari menerbitkan surat teguran 1.
  - 2) Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.
  - 3) Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.
- b. Umur tunggakan 16 sampai 30 hari
  - 1) Pada umur tunggakan 20 hari pihak bank menerbitkan surat teguran 2.
  - 2) Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.
  - 3) Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.
  - 4) Pada umur tunggakan 25 hari pihak bank mengirimkan surat panggilan

---

<sup>49</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Adi Kisnanto selaku Collection Assistant (CA) di BNI Syariah KC Tanjung Karang pada hari Rabu tanggal 22 Februari 2017.

- c. Umur tunggakan 31 sampai 45 hari.
  - 1) Pada umur tunggakan 35 hari pihak bank menerbitkan surat somasi 1.
  - 2) Pengecekan dokumen pengikatan agunan.
  - 3) Melakukan penyusunan Memorendum Analisis Penyelamatan (MAP) dengan opsi R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*).
  - 4) Pada umur tunggakan 42 hari pihak bank menerbitkan surat somasi 2.
  - 5) Mengirimkan surat pemberitahuan pemasangan plakat.
  - 6) Mengirimkan surat pemberitahuan penilaian agunan.
- d. Umur tunggakan 46 sampai dengan 60 hari.
  - 1) Pada umur tunggakan 50 hari pihak bank menerbitkan surat somasi 3.
  - 2) Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.
  - 3) Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.
  - 4) Mengirimkan surat pemberitahuan penilaian ulang agunan.
- e. Umur tunggakan 61 sampai dengan 75 hari.
  - 1) Pada umur tunggakan 61 hari pihak bank melakukan pemindahan pengelolaan dengan berita acara serah terima.
  - 2) Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.

- 3) Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.
  - 4) Melakukan pengecekan dokumen untuk persiapan Lelah Objek Hak Tanggungan (LOHT)
  - 5) Pada umur tunggakan 65 hari dilakukan pemasangan plakat “Tanah dan Bangunan ini adalah Jaminan Bank BNI Syariah”
  - 6) Pada umur tunggakan 70 hari pihak bank menyerahkan dokumen ke Balai Lelang Swasta atau Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL)
- f. Umur tunggakan 76 sampai dengan 90 hari
- 1) Pada umur tunggakan 80 hari pihak bank melakukan monitoring Lelang Objek Hak Tanggungan (LOHT).
  - 2) Memastikan jadwal penetapan lelang.
  - 3) Pemasangan plakat “Rumah dan Tanah ini Dijual”

### **3. Kolektabiliti 3 (kurang lancar)<sup>50</sup>**

Umur tunggakan 91 sampai dengan 180 hari.

- a. Pada umur tunggakan 95 hari pihak bank mengirimkan surat teguran 3 ke nasabah.
- b. Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.
- c. Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.

---

<sup>50</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hadiani selaku Recovery & Remedial Head (RRH) di BNI Syariah KC Tanjung Karang pada hari senin tanggal 27 Februari 2017.

- d. Melakukan monitoring Lelang Objek Hak Tanggungan (LOHT).
- e. Pemasaran atas agunan yang telah dijadikan jaminan oleh nasabah.
- f. Pada umur tunggakan 115 hari pihak nasabah melakukan Lelang Objek Hak Tanggungan 1 (LOHT 1)
- g. Pada umur tunggakan 125 hari pihak bank mengirimkan surat teguran 4 ke nasabah.
- h. Monitoring Lelang Objek Hak Tanggungan (LOHT)
- i. Pada umur tunggakan 130 hari pihak bank melakukan Lelang Objek Hak Tanggungan 2 (LOHT 2)
- j. Pada umur tunggakan 145 hari pihak bank melakukan Lelang Objek Hak Tanggungan 3 (LOHT 3).

#### **4. Kolektabiliti 4 (diragukan)**

Umur tunggakan 181 sampai dengan 270 hari.

- a. Pada umur tunggakan 185 hari pihak bank mengirimkan surat teguran 5 ke nasabah.
- b. Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.
- c. Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.
- d. Jika LOHT 3 tidak laku maka dilakukan proses lelang ulang agunan.
- e. Pada umur tunggakan 215 hari pihak bank melakukan Lelang Objek Hak Tanggungan 4 (LOHT 4)

### 5. Kolektabiliti 5 (macet).

Umur tunggakan lebih dari 270 hari.

- a. Pada umur tunggakan 275 hari pihak bank mengirimkan surat teguran 6 ke nasabah.
- b. Melakukan SMS atau telepon seminggu sekali.
- c. Kunjungan atau site visit dilakukan setiap minggu untuk penagihan langsung.
- d. Jika LOHT 4 tidak laku maka dilakukan proses lelang ulang agunan.
- f. Melakukan Lelang Objek Hak Tanggungan 5 (LOHT 5).
- e. Usul hapus buku.

### F. Analisa

Dari data NPF di BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 3 tahun terakhir menunjukkan bahwa angka tersebut tidak melebihi ketentuan Bank Indonesia. Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi yang digunakan BNI Syariah KC Tanjung Karang dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah seperti penagihan secara intensif, melakukan *rescheduling* (penjadwalan ulang), *reconditioning* (persyaratan ulang), dan *restructuring* (penataan ulang), apabila pembiayaan tidak dapat diselesaikan melalui R3, maka pihak bank dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan jalur litigasi yaitu dengan menjual barang agunan baik dilelang melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) atau Balai Lelang Swasta (BLS) sudah efektif. Selain itu BNI Syariah KC Tanjung Karang mengelompokkan pembiayaan bermasalah berdasarkan kualitas

pembiayaan ke dalam 5 golongan sudah cukup tepat hal tersebut mempermudah pihak bank dalam melakukan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan diatas maka penulis dapat simpulkan bahwa strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah yaitu dengan melakukan R3 *rescheduling* (penjadwalan ulang), *reconditioning* (persyaratan ulang), dan *restructuring* (penataan ulang), apabila pembiayaan tidak dapat diselesaikan dengan melakukan R3, maka pihak bank dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan jalur litigasi yaitu dengan menjual barang agunan baik dilelang melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) atau Balai Lelang Swasta (BLS)

. Untuk melakukan strategi tersebut BNI Syariah KC tanjung Karang mengelompokkan pembiayaan bermasalah kedalam 5 kolektabilitas berdasarkan kualitas pembiayaan yaitu kolektabiliti 1 (lancar), kolektabiliti 2 (dalam perhatian khusus), kolektabiliti 3 (kurang lancar), kolektabiliti 4 (diragukan), dan kolektabiliti 5 (macet).

#### **B. Saran**

Berdasarkan Penelitian yang dilakukan maka penulis menyarankan bahwa strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sudah efektif namun masih perlu dimaksimalkan

kembali serta dalam tahap analisa permohonan pembiayaan yang diajukan calon nasabah harus dilakukan dengan lebih teliti dan lebih akurat walaupun pihak BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sedang dalam kondisi kejar target.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010
- Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013
- Dwi Suwikyo, *Jasa Jasa Perbankan Syariah Produk-Produk Jasa Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010
- Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika, 2014
- H. Veithzal Rivai dan H. Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta : Buni perkasa, 2010
- Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta : kencana, 2010
- \_\_\_\_\_, *Perbankan Syariah*, Surabaya: Fajar Interpretama Mandiri, 2010
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada 2012
- Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010
- Malayu Hasibun, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006
- Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, Yogyakarta : Pustaka SM, 2007
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta : Gema Insani, 1999
- Shalah ash-shawi & abdullah al muslih, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta : Rajawali pers, 2013
- Siamat, *Manajemen Bank Umum*, (Jakarta : Intermedia, 1993
- Sugiyono, *Matode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabet, 2013
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1993
- Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Prudent Media, 2013

Thamhir Abdulah, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013

Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan pasal 1 butir 12

Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika, 2010

Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah*, Jakarta : Alvabet, 1999

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



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](http://www.metrouniv.ac.id); email [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-158a/In.28/FEBI/PP.00.9/05/2017  
 Lampiran :-  
 Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

03 Mei 2017

Kepada Yth:  
 Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I  
 di – Metro

*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 : Novi Dwi Pandansari  
 NPM : 14123158  
 Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
 Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)  
 Judul : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC. Tanjung Karang (Studi Kasus Produk Pembiayaan Murabahah Griya IB Hasanah)

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 Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Dekan,



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum  
 NIP. 197209232000032002

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DENGAN  
AKAD MURABAHAH PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BNI  
SYARIAH KC TANJUNG KARANG  
OUTLINE**

HALAMAN DEPAN  
HALAMAN JUDUL  
HALAMAN PERSETUJUAN  
HALAMAN PENGESAHAN  
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN  
HALAMAN ABSTRAK  
HALAMAN MOTTO  
HALAMAN PERSEMBAHAN  
HALAMAN KATA PENGANTAR  
DAFTAR ISI  
DAFTAR TABEL  
DAFTAR GAMBAR  
DAFTAR LAMPIRAN

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Metode Penelitian
- E. Sistematika Pembahasan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Pembiayaan
  - 1. Pengertian Pembiayaan
  - 2. Fungsi Pembiayaan.
  - 3. Unsur-Unsur Pembiayaan
  - 4. Jenis-jenis Pembiayaan.
  - 5. Analisa Pembiayaan
- B. Pembiayaan Bermasalah
  - 1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah
  - 2. Klasifikasi Kolektabilitas Pembiayaan
  - 3. Faktor-faktor Terjadinya Pembiayaan Bermasalah
  - 4. Prosedur Pemberian Pembiayaan
  - 5. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

### **BAB III PEMBAHASAN**

- A. Gambaran umum BNI Syariah KC Tanjung Karang
  - 1. Sejarah BNI Syariah.
  - 2. Visi dan Misi BNI Syariah
  - 3. Produk-Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang
  - 4. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang
- B. Pembiayaan Griya Ib Hasanah.
- C. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Griya Ib Hasanah
- D. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dengan Akad Murabahah Pada Produk Griya Ib Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.
- E. Tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.
- F. Analisa

### **BAB IV PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Bandar Lampung, 12 Juli 2017

Nomor : TKS/1/1194  
Lamp : -

### SURAT KETERANGAN

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : 1. Diki Angga Hendrawan (14122598)  
2. Endah Suka Perdani (14122718)  
3. Kusuma Hidayanti (14122948)  
4. Novi Dwi Pandansari (14123158)

telah melaksanakan kegiatan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang terhitung sejak tanggal **25 Januari 2017** sampai dengan **21 April 2017**.

Kami mengucapkan terima kasih atas kontribusi yang telah diberikan oleh yang bersangkutan selama pelaksanaan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) dan semoga menjadi ilmu yang bermanfaat.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

PT Bank BNI Syariah  
Kantor Cabang Syariah Tanjung Karang



Hadiyani  
Operational Manager

## **ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)**

### **STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG**

- A. Wawancara dengan Bapak Aprizal Herdapani selaku Sales Assistant di BNI Syariah KC Tanjung Karang.
1. Apa pengertian dari produk Griya iB Hasanah ?
  2. Akad apa yang digunakan pada produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang ?
  3. Bagaimana prosedur pengajuan permohonan pembiayaan Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang ?
- B. Wawancara dengan Ibu Nurul Huda selaku Consumer Processing Head di BNI Syariah KC Tanjung Karang.
1. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan Griya iB Hasanah ketika sampai ke unit processing ?
  2. Analisis apa yang digunakan BNI Syariah KC Tanjung Karang dalam pengajuan pembiayaan ?
- C. Wawancara dengan Bapak Adi Kisnanto selaku Collection Assistant di BNI Syariah KC Tanjung Karang ?
1. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada kolektabiliti 1 dan 2 ?
  2. Bagaimana cara penagihan yang dilakukan di BNI Syariah KC Tanjung Karang ?

D. Wawancara dengan Bapak Hadiyani selaku Recovery & Remedial Head (RRH) di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

1. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada kolektabiliti 3, 4, dan 5 ?
2. Adakah ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi bagi nasabah R3 (Rescheduling, Reconditioning, dan Restructuring) di BNI Syariah KC Tanjung Karang?
3. Apa saja faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ?



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296. Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: lainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Novi Dwi Pandansari Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D-III PBS  
 NPM : 14123158 Semester/TA : VI / 2017

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu, 17 Mei 2017	Bimbingan mengenai outline.	

Dosen Pembimbing,

**Rina El Maza, M.Si.**  
 NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

**Novi Dwi Pandansari**  
 NPM. 14123158



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-Mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Novi Dwi Pandansari                      Fakultas/Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
 NPM : 14123158                                      Semester/TA : VI/ 2017

No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
1	Senin, 22 Mei 2017	<p>Bimbingan BAB 1</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pada latar belakang sejarah bank tidak perlu panjang, UUD yang akan digunakan harus diperhatikan, selaskan pembiayaan bermasalah secara teori, setelah itu selaskan secara singkat sejarah BNI Syariah kemudian apa yang sudah dilakukan.</li> <li>• Pada tujuan dan manfaat perlu dibenarkan lagi penulisannya</li> <li>• mencantumkan nama dan jabatan pada teknik pengumpulan data wawancara</li> <li>• Pada analisis data lebih <del>bag</del> baik jika melihat buku dan Prof. Sugiyono</li> <li>• Bimbingan mengenai perubahan judul.</li> </ul>	

Pembimbing,

Mengetahui,

Mahasiswa Ybs,

**RINA EL-MAZA, S.H.I.M.S.I**  
 NIP. 198401232009122005

**NOVI DWI PANDANSARI**  
 NPM .14123158



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-Mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Novi Dwi Pandansari Fakultas/Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
 NPM : 14123158 Semester/TA : VI/2017

No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
	Rabu, 31 Mei 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pada latar belakang perlu di tambah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah secara teori.</li> <li>• implementasi nya seperti apa, zelaskan didalam latar belakang</li> <li>• Jelaskan diskripsi kualitasq dalam Penelitian TA.</li> </ul>	  

Pembimbing,



**RINA EL-MAZA, S.H.I., M.S.I**  
 NIP. 198401232009122005

Mengetahui,

Mahasiswa Ybs,



**NOVI DWI PANDANSARI**  
 NPM .14123158



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-Mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Novi Dwi Pandansari      Fakultas/Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
 NPM : 14123158      Semester/TA : VI/2017

No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 05 Juni 2017	ACC BAB 1. Langut ke BAB II	
	03 Juli 2017	LBM ditambah data untuk meng- uapkan penelitian. Pada BAB III penjelasan mengenai strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah harus lebih dipertegas	
	09 Juli 2017	Pada BAB III diberi analisa atas data yang sudah didapatkan.	
	6 Juli 2017	ACC untuk dimunagaskan	

Pembimbing,

**RINA EL-MAZA, S.H.I., M.S.I**  
 NIP. 198401232009122005

Mengetahui,

Mahasiswa Ybs,

**NOVI DWI PANDANSARI**  
 NPM. 14123158



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507 Faksimili (0725) 47296; Website: www.pustaka.metrouniv.ac.id; e-mail: pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-819/In.28/S/OT.01/07/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : NOVI DWI PANDANSARI  
NPM : 141231158  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 141231158.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 04 Juli 2017  
Kepala Perpustakaan



*[Signature]*  
Drs. Mokhtanir Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001

**PERUBAHAN REDAKSI JUDUL / LOKASI PENELITIAN**

Nomor : Istimewa  
Lamp : -  
Prihal : Persetujuan Perubahan Redaksi Judul/Lokasi Penelitian

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
di -  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka saudara/saudari;

Nama : NOVI DWI PANDANSARI

NPM : 14123158

Jurusan : D-III Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : "Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di BNI Syariah KC Tanjung Karang (Studi Kasus Produk Griya Ib Hasanah)"

Telah kami setuju perubahan judul menjadi "Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dengan Akad Murabahah pada Produk Griya Ib Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang".

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Metro, Mei 2017

Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 19840123 200912 2 005

**PERUBAHAN REDAKSI JUDUL / LOKASI PENELITIAN**

Nomor : Istimewa  
Lamp : -  
Prihal : Persetujuan Perubahan Redaksi Judul/Lokasi Penelitian

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
di -  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka saudara/saudari;

Nama : NOVI DWI PANDANSARI  
NPM : 14123158  
Program : D-3 Perbankan Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : "Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dengan Akad Murabahah Pada Produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang"

Telah kami setuju perubahan judul menjadi "Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang".

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Metro, Juli 2017

Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 19840123 200912 2 005

## Wujudkan hunian Hasanah dengan rasa tenteram sesuai Syariah



### Griya iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk membeli, membangun, merenovasi rumah / ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB).

#### Keunggulan

- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun.
- Margin kompetitif.
- Uang muka yang ringan.
- Angsuran tetap sampai dengan lunas.

Syarat Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Profesional
01. Fotocopy KTP pemohon dan suami / istri	✓	✓	✓
02. Pasfoto 4x6 cm pemohon dan suami / istri	✓	✓	✓
03. Fotocopy surat nikah / cerai / pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
04. Fotocopy kartu keluarga	✓	✓	✓
05. Fotocopy surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
06. Fotocopy NPWP (pembiayaan di atas Rp.50 juta)	✓	✓	✓
07. Fotocopy rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
08. Asli slip gaji terakhir / surat keterangan penghasilan	✓	-	-
09. Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan / instansi	✓	-	-
10. Neraca dan laba rugi / informasi keuangan 2 tahun terakhir	-	✓	✓
11. Akte perusahaan, SIUP dan TDP	-	✓	✓
12. Fotocopy surat ijin praktek profesi	-	-	✓
13. Dokumen kepemilikan jaminan: - Fotocopy sertifikat dan IMB - Surat pesanan / penawaran - Fotocopy bukti setoran PBB terakhir - Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
14. Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

## Pembiayaan serba guna yang Hasanah dengan syarat mudah dan ringan



### Fleksi iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / karyawan suatu Perusahaan / Lembaga / Instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa sesuai Syariah Islam.

#### Keunggulan

- Maksimal sampai dengan Rp.100 Juta.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- Margin kompetitif.
- Angsuran tetap sampai dengan lunas.

#### Persyaratan

- Sesuai syarat Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 9 untuk Pegawai.

### Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa fixed asset.

#### Keunggulan

- Uang muka ringan.
- Minimal pembiayaan Rp. 25 Juta s/d Rp.2 Milyar.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun.
- Angsuran tetap sampai dengan lunas.

#### Persyaratan

- Sesuai syarat Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 14.

## Kemudahan mewujudkan impian kepemilikan emas yang Hasanah



### Pembiayaan Emas iB Hasanah

Kini Anda dapat mewujudkan impian kepemilikan emas melalui Pembiayaan Emas iB Hasanah. Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara tetap setiap bulannya.

#### Keunggulan

- Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT ANTAM.
- Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas.
- Margin kompetitif.
- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis.
- Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
- Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp.150.000.000,-

#### Persyaratan

- Berstatus sebagai pegawai aktif / profesional / pengusaha.
- Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum :
  - 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun).
  - 60 tahun untuk kalangan profesional dan pengusaha.
- Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.
- Mengajukan permohonan melalui pengisian formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung.

#### Dokumen yang dibutuhkan

- Formulir Permohonan Pembiayaan.
- Fotocopy KTP.
- Fotocopy NPWP (untuk permohonan Rp.50.000.000,- keatas).
- Fotocopy Kartu Identitas Pegawai (untuk pegawai).

#### Simulasi Perhitungan

Pembelian Emas Antam 100 gr

Jangka Waktu Pembiayaan 5 Tahun (60 bulan)

Harga emas	51.000.000
Uang muka disiapkan *)	10.200.000 -
Pembiayaan Bank	40.800.000
Margin *)	18.727.200 +
Harga jual Bank	59.527.200
Angsuran/bulan	992.120

\*) Perhitungan Uang muka dan Margin pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

## SOLUSI HASANAH TRANSAKSI PERBANKAN SYARIAH



Layanan Hasanah memberikan yang terbaik sesuai kaidah

produk dana dan pembiayaan

Kemudahan transaksi di 284 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.500 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 11.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.

Informasi lengkap kunjungi Kantor Cabang BNI Syariah terdekat atau [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)

BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan



## Tabungan dan simpanan dana yang aman dan Hasanah



### Tabungan iB Hasanah

Tabungan dengan berbagai fasilitas transaksi e-banking seperti Internet Banking, SMS Banking, dan lain-lain.

### Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan bagi nasabah "high networth" dengan bagi hasil yang lebih kompetitif. Tabungan dengan manfaat lebih berupa fasilitas transaksi e-banking dan fasilitas Executive Lounge bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah.

### Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi e-banking.

### Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM atas nama anak dan SMS notifikasi.

### Persyaratan dan Fasilitas Tabungan

Persyaratan Tabungan	iB Hasanah	iB Prima Hasanah	iB Bisnis Hasanah	iB Tunas Hasanah
01. Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening, PMN, FATCA, Persetujuan Nasabah	✓	✓	✓	✓
02. Menunjukkan dokumen asli identitas diri (KTP / Paspor)	✓	✓	✓	✓
03. Fotocopy dokumen identitas diri (KTP / Paspor)	✓	✓	✓	✓
04. Dana minimal	-	Rp.250 Juta	-	-
05. Setoran awal	Rp.100.000,-	Rp.10 Juta	Rp.5 Juta	Rp.100.000,-
06. Akte Kelahiran anak / Kartu Pelajar	-	-	-	✓

Fasilitas Tabungan	iB Hasanah	iB Prima Hasanah	iB Bisnis Hasanah	iB Tunas Hasanah
01. Buku Tabungan	✓	✓	✓	✓
02. Hasanah Debit Card*	Silver Card	Gold Card	Gold Card	Tunas Card an. anak
03. e-Banking (ATM, Internet Banking, SMS Banking, dan lain-lain)	✓	✓	✓	✓
04. Executive Lounge Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah	-	✓	✓	-
05. Autodebet berbagai tagihan / setoran bulanan	✓	✓	✓	-
06. Dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)	✓	✓	✓	✓
07. Dapat dijadikan agunan pembiayaan	✓	✓	✓	-

\*Hasanah Debit Card adalah Kartu ATM/Debit BNI Syariah



Formulir PMN (Formulir Prinsip Mengenal Nasabah)  
Formulir FATCA (Formulir undang-undang Kepatuhan Pajak Warga Asing (Amerika Serikat))

## Niat berHasanah lebih terencana dan menenteramkan



### Tabungan iB Baitullah Hasanah

Tabungan perencanaan Haji (Reguler/Khusus) & umrah yang dikelola secara Syariah dengan sistem setoran bebas atau bulanan sebagai sarana pembayaran BPHI untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji dalam mata uang Rupiah dan USD.

#### Persyaratan

- Sesuai syarat umum Tabungan, butir 1 s/d 3.
- Setoran awal minimal Rp.500.000,-/USD 50 (Mudharabah) atau Rp.100.000,-/USD 5 (Wadiah).

#### Fasilitas

- Buku Tabungan.
- Autokredit untuk setoran bulanan.
- Dapat didaftarkan menjadi calon jamaah haji melalui SISKOHAT.

#### Keunggulan

- Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan.
- Bebas premi asuransi kecelakaan diri dan biaya penutupan rekening (khusus untuk rekening mata uang Rupiah dan Haji Reguler).
- Lebih mudah mendapatkan nomor porsi haji karena BNI Syariah merupakan Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji dan terkoneksi *real time online* dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama.

### Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan untuk perencanaan masa depan dengan sistem setoran bulanan dan bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.

#### Persyaratan

- Sesuai syarat umum Tabungan, butir 1 s/d 3.
- Memiliki rekening Tabungan iB Hasanah / Bisnis Hasanah / Prima Hasanah sebagai rekening afiliasi.
- Setoran awal minimal Rp.100.000,-
- Setoran tetap bulanan minimal Rp.100.000,- s/d Rp.5.000.000,- yang akan dibebat pada tanggal 5 setiap bulan dari tabungan afiliasi.
- Rekening akan otomatis ditutup dan saldo dana akan dicairkan ke rekening afiliasi setelah dikurangi biaya administrasi, apabila 3 bulan berturut-turut mengalami gagal auto kredit.

#### Fasilitas

- Buku Tabungan.
- Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun & maksimal 18 tahun.
- Autokredit untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/ Prima Hasanah / Bisnis Hasanah.

#### Keunggulan

- Bagi hasil lebih tinggi.
- Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga Rp.1 Milyar.
- Manfaat asuransi kesehatan hingga Rp.1.000.000,-/hari/jiwa.
- Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan (premi 5%, 10% atau 20% dari setoran bulanan).

### Tabungan iB Tapenas Griya Hasanah

Tabungan untuk merencanakan kepemilikan rumah lebih awal, angsuran setoran uang muka selama maks. 18 bulan dan mendapatkan kemudahan untuk memperoleh pembiayaan kepemilikan rumah dengan proses persetujuan yang relatif cepat dan mudah.

### Manfaat

- Memperoleh peluang persetujuan Pembiayaan Griya iB Hasanah lebih besar.
- Memberikan kemudahan pengelolaan keuangan untuk memiliki rumah.

### Persyaratan

- Sesuai syarat umum Tabungan, butir 1 s/d 3.
- Memiliki rekening Tabungan Anggota Property Plus / Tabungan iB Hasanah
- Setoran awal minimal Rp.100.000,-
- Setoran tetap bulanan minimal disesuaikan dengan uang muka rumah yang akan dibeli.
- Rekening akan otomatis ditutup dan saldo dana akan dicairkan ke rekening afiliasi setelah dikurangi biaya administrasi, apabila 3 bulan berturut-turut mengalami gagal auto kredit.

### Ilustrasi setoran Tabungan iB Tapenas Griya Hasanah

Perkiraan Harga Rumah	Setoran Tapenas Griya / bulan*	Kewajiban Pembiayaan / bulan	
		10 Tahun	15 Tahun
Rp. 50.000.000	Rp. 650.000	Rp. 585.333	Rp. 519.222
Rp. 75.000.000	Rp. 1.000.000	Rp. 878.000	Rp. 778.833
Rp. 100.000.000	Rp. 1.300.000	Rp. 1.170.667	Rp. 1.038.444
Rp. 125.000.000	Rp. 1.650.000	Rp. 1.463.333	Rp. 1.298.056
Rp. 150.000.000	Rp. 1.950.000	Rp. 1.756.000	Rp. 1.557.667

\* - Dengan tingkat margin yang berlaku saat ini, tingkat margin dapat berubah sewaktu-waktu.  
- Setoran bulanan uang muka untuk bangunan dibawah 70m<sup>2</sup> selama 18 bulan.

## Kepastian transaksi bisnis yang Hasanah



### Giro iB Hasanah

Simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan alat pembayaran berupa cek dan bilyet giro.

#### Fasilitas

- Buku cek dan bilyet giro.
- Hasanah Debit Card (bagi Nasabah perorangan).
- Beberapa pilihan mata uang : Rupiah dan US Dollar.
- Layanan informasi 24 Jam melalui BNI Call 500046.
- Kemudahan bertransaksi on-line untuk penyetoran maupun penarikan uang tunai di 239 Outlet reguler BNI Syariah dan di lebih dari 1.500 Kantor Cabang BNI dengan layanan Syariah di seluruh Indonesia.
- Kemudahan transaksi *Intercity Clearing* untuk penarikan cek / bilyet giro dari bank-bank di seluruh Indonesia.

#### Persyaratan

Persyaratan Giro	Perorangan	Perusahaan / Yayasan / Badan Hukum	Keterangan
01. Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening PMN, FATCA, Persetujuan Nasabah	✓	✓	
02. Menunjukkan dokumen asli identitas diri (KTP / Paspor)	Nasabah	Pengurus	
03. Fotocopy dokumen identitas diri (KTP / Paspor)	Nasabah	Pengurus	
04. Fotocopy dokumen KIM / KITAS	Nasabah	Pengurus	Khusus WNA
05. Fotocopy Akta Pendirian	-	✓	
06. Setoran awal	Rp.500.000,- / USD 250	Rp.1.000.000,- / USD 500	
07. Tidak termasuk dalam Daftar Hitam Bank Indonesia (DHBI)	✓	✓	
08. Surat Referensi	✓	✓	





## RIWAYAT HIDUP



Novi Dwi Pandansari dilahirkan di Astomulyo pada tanggal 23 November 1995. Peneliti merupakan anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Suwarji dan Ibu Winarti.

Riwayat pendidikan yang telah peneliti tempuh yaitu sebagai berikut :

1. TK Kartika Punggur, Lulus tahun 2002
2. SD Negeri 1 Tanggulangin, Lulus tahun 2008
3. SMP Negeri 3 Trimurjo, Lulus tahun 2011
4. SMA Negeri 1 Punggur, Lulus tahun 2014

Kemudian pada tahun 2014 peneliti melanjutkan studi di IAIN Metro, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Prodi D-3 Perbankan Syariah. Pada akhir masa studi, peneliti mempersembahkan Tugas Akhir (TA) yang berjudul : “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah KC Tanjung Karang”.