

# **SKRIPSI**

## **EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG TANJUNG KARANG**

**Oleh:**

**LIKE MAWARNI  
NPM. 1502100072**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1440 H/2019 M**

**EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN  
AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH  
KC TANJUNG KARANG**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**LIKE MAWARNI  
NPM. 1502100072**

Pembimbing I : Sainul, SH, MA  
Pembimbing II : M. Hanafi Zuardi, M.S.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1440 H / 2019 M**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN  
AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH KANTOR  
CABANG TANJUNG KARANG.**

Nama : **LIKE MAWARNI**  
NPM : 1502100072  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

## MENYETUJUI

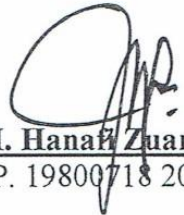
Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 20 Juni 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
Sainul, SH, MA  
NIP. 19680706 200003 1 004

  
M. Hanaf Zuardi, M.S.I  
NIP. 19800718 200801 1012

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan  
Saudara Like Mawarni**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **LIKE MAWARNI**  
NPM : 1502100072  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN  
AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH KANTOR  
CABANG TANJUNG KARANG.**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

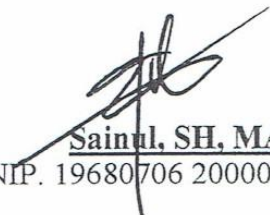
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

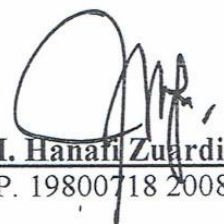
*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 20 Juni 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
Sainul, SH, MA  
NIP. 19680706 200003 1 004

  
M. Hanafi Zuardi, M.S.I  
NIP. 19800718 200801 1012



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: 1705/In.20.3/D/PP.00.9/07/2019

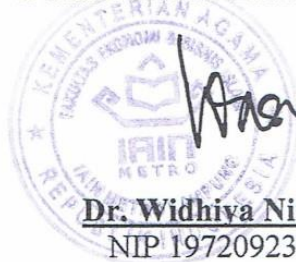
Skripsi dengan judul: EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG TANJUNG KARANG, disusun oleh: Like Mawarni, NPM 1502100072, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Rabu, 26 Juni 2019

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Sainul, SH., MA  
Penguji I : Liberty, SE., MA  
Penguji II : Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I  
Sekretaris : Irphan Nurhab



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

## **ABSTRAK**

### **EFEKTIVITAS PENAGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG**

**Oleh:**

**Like Mawarni  
NPM. 1502100072**

Skripsi yang berjudul “Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang” ini merupakan hasil penelitian yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan bagaimana efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah produk Griya IB Hasanah dengan menggunakan akad Murabahah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang?

Untuk menjawab pertanyaan di atas, penulis melakukan penelitian kualitatif. Data penelitian diperoleh dari dokumen yang berupa data Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang, penelitian lapangan dengan pihak bank dan wawancara secara langsung dengan pihak bank yang menangani pembiayaan bermasalah, serta literatur pendukung yang relevan terhadap permasalahan yang penulis angkat.

Dalam penanganan pembiayaan bermasalah, Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang mempunyai beberapa alternatif yaitu, penagihan intensif, melakukan penyelamatan dengan R3 yaitu *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning*, serta penjualan jaminan/agunan. Tahapan yang dilakukan oleh pihak bank dalam penanganan pembiayaan bermasalah adalah dengan pendekatan secara lunak atau persuasif yang lebih menekankan pada hubungan baik antara petugas bank dengan nasabah pembiayaan, kemudian pendekatan secara tegas yang dilakukan pihak bank apabila upaya persuasif gagal dilakukan. Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang sudah efektif dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah ditinjau dari terlaksananya penanganan sudah sesuai dengan peraturan yang ada pada Bank dan telah berhasil melakukan penanganan dengan melakukan eksekusi jaminan maupun nasabah melakukan pelunasan dengan uang yang dimiliki nasabah. Agunan atau jaminan yang akan dijual disesuaikan dengan harga pasar yang telah disepakati oleh pihak bank dan nasabah.

## ORSINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Like Mawarni  
NPM : 1502100072  
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juni 2019  
Yang Menyatakan,



**Like Mawarni**  
NPM. 1502100072

## **PERSEMBAHAN**

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya, maka akan saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Samingun dan Ibu Suparmi yang selalu mencurahkan kasih sayang, perhatian, kesabaran dan selalu memberikan semangat serta tidak kenal lelah mendoakan untuk keberhasilan anak-anaknya sejak kecil hingga sekarang. Dan adikku tercinta Mega Purnama Sari.
2. Dosen pembimbing skripsiku Bapak Sainul, SH, MA. dan Bapak M. Hanafi Zuardi, M.S.I yang selalu memberikan bimbingan serta motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Sahabat-sahabatku seperjuangan (para pejuang skripsi) Musdalipah, Della Damayanti, Latifatturohmah, dan Alm. Yolanda Agustin yang selalu memberikan dukungan dan bantuan yang tak ternilai harganya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Almamaterku tercinta IAIN Metro yang menjadi tempat penulis menuntut ilmu dan memperdalam Ilmu Perbankan Syariah.



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya iB Hasanah Dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang”. Sholawat dan salam semoga tercurah untuk Rasulullah SAW, keluarga dan para sahabat beliau amin.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar sarjana.

Dalam upaya penyelesaian penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena nya penulismengucapkan terimakasih kepada :

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang senantiasa memberikan doa dan dukungan untuk anaknya sehingga dapat menyelesaikan pendidikan.
2. Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro.
3. Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
4. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah IAIN Metro.

5. Bapak Sainul, SH, MA selaku pembimbing I dan Bapak Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
6. Segenap Dosen atau Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Almamater tercinta IAIN Metro dan sahabat-sahabat angkatan 2015 yang saya sayangi.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Pada akhirnya penulis berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan tentang perbankan syariah.

Metro, Juni 2019  
Peneliti,



**Like Mawarni**  
Npm: 1502100072

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>ix</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>x</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GRAFIK</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Penelitian Relevan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Efektivitas .....	11
1. Pengertian Efektivitas .....	11
2. Pendekatan Efektivitas .....	12
3. Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas.....	14
4. Pengukuran Efektivitas .....	15

B. Pembiayaan Murabahah .....	16
1. Pengertian Murabahah .....	16
2. Skema Pembiayaan Murabahah .....	17
3. Dasar Hukum Murabahah .....	18
4. Rukun dan Syarat Murabahah .....	19
5. Ketentuan Umum dalam Pembiayaan Murabahah.....	20
6. Risiko Pembiayaan Murabahah .....	21
7. Macam-macam Pembiayaan .....	23
8. Analisis Pembiayaan .....	25
C. Pembiayaan Bermasalah .....	29
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah .....	29
2. Penanganan Pembiayaan Bermasalah .....	30
3. Faktor-faktor Pembiayaan Bermasalah .....	34
4. Kolektabilitas Kredit .....	35
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	37
B. Sumber Data.....	38
C. Teknik Pengumpulan Data.....	40
D. Teknik Analisa Data.....	41
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>42</b>
A. Gambaran Umum Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.....	42
1. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.....	42
2. Visi dan Misi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang .....	44
3. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.....	45
4. Produk-produk Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.....	46

6. Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang .....	53
7. Analisis Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang .....	60
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>66</b>
A. Kesimpulan .....	66
B. Saran.....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>68</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>70</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>71</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Macet dan Penanganan Pembiayaan Griya IB

Hasanah BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang 2015-2018... 6

## **DAFTAR GRAFIK**

Grafik 1.1 Tingkat Presentase NPF Pembiayaan Griya iB Hasanah Bank

BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Tahun 2015-2018.... 5

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Struktur organisasi Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang ..... 45



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Izin *Research*
- Lampiran 2 : Surat Tugas
- Lampiran 3 : Surat Balasan *Research*
- Lampiran 4 : Surat Bebas Pustaka
- Lampiran 5 : Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6 : Formulir Konsultasi Sksipri
- Lampiran 7 : *Outline*
- Lampiran 8 : Alat Pengumpul Data (APD)
- Lampiran 9 : Foto Penelitian
- Lampiran 10 : Data Nasabah NPF Griya IB Hasanah Bank BNI Syariah  
KC Tanjung Karang
- Lampiran 11 : Skema Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah
- Lampiran 12 : Laporan Pelunasan Pembiayaan Periode 2018

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Izin *Research*
- Lampiran 2 : Surat Tugas
- Lampiran 3 : Surat Balasan *Research*
- Lampiran 4 : Surat Bebas Pustaka
- Lampiran 5 : Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6 : Formulir Konsultasi Skripsi
- Lampiran 7 : *Outline*
- Lampiran 8 : Alat Pengumpul Data (APD)
- Lampiran 9 : Foto Penelitian
- Lampiran 10 : Data Nasabah NPF Griya IB Hasanah Bank BNI Syariah  
KC Tanjung Karang
- Lampiran 11 : Skema Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah
- Lampiran 12 : Laporan Pelunasan Pembiayaan Periode 2018

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perbankan dalam kehidupan suatu Negara merupakan salah satu agen pembangunan (*agen of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan sebagai lembaga intermediasi keuangan, yaitu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>1</sup>

Bank dapat menghimpun dana masyarakat secara langsung dari nasabah. Bank merupakan lembaga yang di percaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Di sisi lain, bank berperan menyalurkan dana kepada masyarakat. Bank dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Masyarakat dapat secara langsung mendapatkan pinjaman dari bank. Pada dasarnya, bank mempunyai peran dalam dua sisi, yaitu menghimpun dana secara langsung yang berasal dari masyarakat yang sedang kelebihan dana (*surplus unit*), dan menyalurkan dana secara langsung kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit unit*) untuk memenuhi kebutuhannya.<sup>2</sup>

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak berlebihan dana dan pihak berkekurangan dana untuk

---

2. <sup>1</sup> Pengertian Bank Menurut *Undang-Undang Perbankan* No. 10 Tahun 1998 Pasal 1 ayat

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 30.

kegiatan usaha dan kegiatan lainnya yang sesuai dengan hukum Islam. Bank Syariah dalam istilah internasional dikenal dengan *Islamic Banking* merupakan suatu sistem perbankan yang dalam pelaksanaan operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga (riba), spekulasi (*maysir*), dan ketidakpastian atau ketidakjelasan (*gharar*).<sup>3</sup>

Dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS), khususnya perbankan syariah, *murabahah* diterapkan sebagai produk pembiayaan untuk membiayai pembelian barang-barang konsumen, kebutuhan modal kerja, dan kebutuhan investasi. Pembiayaan dalam bentuk konsumen seperti pembelian kendaraan, rumah dan barang-barang multiguna (barang elektronik, perlengkapan rumah tangga, renovasi rumah dan barang-barang konsumen lainnya).<sup>4</sup>

*Murabahah* adalah akad jual beli atas barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di-

---

<sup>3</sup> Nurjanah dan Dewi Laela Hilyatin, "Strategi Penyelamatan pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto", (Purwokerto: IAIN Purwokerto dan Penerbit el-Jizya), Vol. 4, No. 1/Januari-Juni 2016, h. 60.

<sup>4</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi Di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta, Sinar Grafika: 2012), h. 119.

*mark-up*. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.<sup>5</sup>

Jenis pembiayaan *murabahah* lebih dominan dibandingkan dengan jenis pembiayaan yang lain disebabkan beberapa faktor. Di sisi penawaran bank syariah, pembiayaan *murabahah* dinilai lebih minim risikonya dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil. Selain itu, pengembalian yang telah ditentukan sejak awal juga memudahkan bank dalam memprekdisikan keuntungan yang akan diperoleh.

Sementara dari sisi permintaan nasabah, pembiayaan *murabahah* dinilai lebih simpel dibandingkan dengan pembiayaan bagi hasil. Hal ini lebih disebabkan kemiripan operasional *murabahah* dengan jenis kredit konsumtif yang ditawarkan oleh perbankan konvensional, di mana masyarakat telah terbiasa dengan hal ini.

Demikian pula dengan pembiayaan kepemilikan rumah pada akad *murabahah* dalam perbankan syariah. Pembiayaan kepemilikan rumah *murabahah* merupakan salah satu pembiayaan yang cukup diminati oleh masyarakat.

Pembiayaan kepemilikan rumah atau sering disebut dengan Griya iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, apartemen, dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan

---

<sup>5</sup> Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013), h.71

membayar kembali masing-masing calon nasabah. Proses persetujuan pembiayaan mudah dan relatif cepat. Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 5 milyar. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembiayaan tanah kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan membayar calon nasabah. Jangka waktunya sampai dengan 20 tahun untuk nasabah fixed income. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.

Salah satu bank syariah yang melayani pembiayaan kepemilikan rumah adalah Bank BNI Syariah. BNI Syariah didirikan pada tanggal 29 April tahun 2000, BNI Syariah didirikan berdasarkan Undang-Undang No. 10 tahun 1998. Pembiayaan bank syariah sering muncul berbagai permasalahan, salah satunya yakni kelalaian nasabah dalam memnayar cicilan yang telah ditetapkan di awal perjanjian. Khususnya di dalam pembiayaan kepemilikan rumah yang menggunakan akad *murabahah*. Seringkali terdapat nasabah yang lalai atau terlambat dalam membayar angsuran yang seharusnya dibayar setiap bulannya, maka tidak jarang bank syariah mengalami pembiayaan bermasalah, sebagaimana yang terjadi juga di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

Pembiayaan macet terjadi karena pembiayaan yang debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan atau debitur tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Hal ini jika terus menerus terjadi maka akan mengakibatkan kerugian bank.

Untuk mengantisipasi hal tersebut, maka dalam surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) Nomor 23/12/BPPP tanggal 28 Februari 1991, menjelaskan

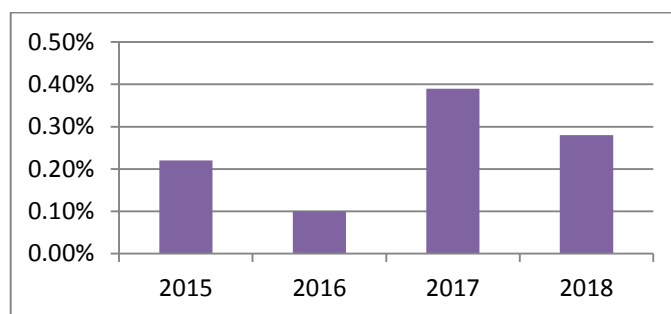
beberapa kebijakan dalam penyelamatan pembiayaan macet. Mulai dari *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), *restructuring* (penataan kembali).<sup>6</sup>

Di dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah digunakan istilah agunan untuk memaknai suatu jaminan, yaitu “Agunan adalah jaminan tambahan baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada Bank Syariah dan/atau UUS, guna jaminan pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas”.

Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh data mengenai jumlah pembiayaan bermasalah yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang, sebagai berikut:

**Grafik 1.1**

**Tingkat Presentase NPF Pembiayaan Griya iB Hasanah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang<sup>7</sup>**



Sumber: Data NPF Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Tahun 2014-2018.

<sup>6</sup> Bank Indonesia, *Surat Edaran Bank Indonesia* No. 23/12/BPPP tanggal 28 Februari 1991.

<sup>7</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Nurul Huda selaku Consumer Processing Head (CPH) Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang pada tanggal 6 Desember 2018.

**Tabel 1.2**

**Jumlah Nasabah Macet dan Penanganan Pembiayaan Griya iB Hasanah BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang<sup>8</sup>**

KOL	GOL	2015	2016	2017	2018	PENANGANAN
(0 Hari)	Lancar	888 orang	929 orang	957 orang	977 orang	Dilakukan Pemantauan
(1-60 hari)	Dalam Perhatian Khusus	34 orang	53 orang	58 orang	70 orang	1. surat teguran 1,2 2. Call 1 minggu sekali 3. Visit 1 minggu sekali 4. Surat Somasi 1,2,3 5. Surat Pemasangan Plakat
(61-90 hari)	Kurang Lancar	-	5 orang	5 orang	2 orang	Penagihan lebih intensif dan pemasangan plakat
(91-180 hari)	Diragukan	-	-	2 orang	2 orang	1. Surat teguran 3,4 2. Visit 1 minggu sekali 3. Call 1 minggu sekali 4. Pemasaran Agunan
(>181 hari)	Macet	2 orang	1 orang	4 orang	3 orang	1. Surat teguran 5,6,7 dst 2. Call 1 minggu sekali 3. Visit penagihan dan penelitian fisik jaminan 1 minggu sekali 4. Usul hapus buku 5. Penyelesaian dan pelunasan pembiayaan

Sumber : Data NPF Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Tahun 2015-2018.

Dengan mempertimbangkan uraian di atas, maka hal ini menjadi penting dan menarik untuk diteliti dan diketahui bagaimana mekanisme penanganan pembiayaan bermasalah produk Griya iB Hasanah akad *murabahah* di bank syariah. Yang didalam hal ini, objek penelitian yang dipakai adalah Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Tanjung

<sup>8</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Fikriansyah Agung selaku Collection Asistant Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang pada tanggal 6 Desember 2018



Karang. Jadi, dari latar belakang permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka telah dipilih judul **“Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya iB Hasanah akad Murabahah Di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang”**.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Bagaimana efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah produk Griya iB Hasanah akad *murabahah* di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian pada latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah produk Griya iB Hasanah akad *murabahah* di BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

### **2. Manfaat Penelitian**

- a. Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada masyarakat luas tentang perbankan syariah mengenai Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya iB Hasanah Dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.
- b. Secara teoritis bahwa hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya Efektivitas Penanganan Pembiayaan

Bermasalah Produk Griya iB Hasanah Dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

#### **D. Penelitian Relevan**

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini akan dicantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu oleh beberapa peneliti yang sebelumnya mengangkat judul, objek, dan subjek yang bersinggungan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam proposal ini, sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nurjanah dengan judul skripsi “Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto.”. Dalam skripsi penulis membahas tentang bahwa secara umum strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto ada dua, yakni *stay strategy* dan *exit strategy*. Pada tahap penyelamatan pembiayaan bermasalah strategi yang digunakan adalah *stay strategy* atau *cooprative strategy*, yakni strategi yang dilakukan apabila pihak bank masih ingin menjalin bisnis dengan nasabah. Strategi ini dilaksanakan melalui upaya restrukturisasi (seperti *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*).<sup>9</sup>
2. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Triana Aprilia Rois Mardiah W. dengan judul skripsi “Efektivitas Penanganan Pembiayaan Macet dan Eksekusi Jaminan Produk KPR Akad Murabahah di BNI Syariah Kantor

---

<sup>9</sup> Nurjanah, “Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto”, Skripsi, Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016, h. 98

Cabang Pembantu Mojokerto”. Dalam skripsi penulis menjelaskan bahwa BNI Syariah mempunyai beberapa alternatif yaitu, penagihan insentif, *restrukturisasi*, pelunasan dengan penjualan agunan/jaminan. Tahapan yang dilakukan BNI Syariah dalam penanganan pembiayaan macet adalah dengan pendekatan secara lunak/persuatif yang lebih menekankan pada hubungan baik antara petugas bank dengan nasabah pembiayaan, kemudian pendekatan secara tegas yang dilakukan apabila segala upaya persuatif gagal dilaksanakan.<sup>10</sup>

3. Penelitian yang dilakukan oleh Cholidah Hanum dengan judul skripsi “Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta”. Dalam skripsi penulis menjelaskan tentang strategi Bank Tabungan Negara (BTN) Cabang Syariah Jakarta dalam pembiayaan KPR bermasalah dengan melakukan pembinaan dengan cara menelepon nasabah yang terlambat membayar angsuran, dan mengirim surat peringatan terhadap nasabah yang nmenunggak dan menagih langsung dengan cara mengunjungi rumah nasabah. Kemudian melakukan restrukturisasi kepada nasabah yang masih mempunyai iktikad baik dan kooperatif.<sup>11</sup>

Dari beberapa kajian pustaka yang dijelaskan di atas menegaskan bahwa penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkiat dengan efektivitas

---

<sup>10</sup> Triana Aprillia Rois Mardiah W, “Efektivitas Penanganan Pembiayaan Macet dan Eksekusi Jaminan Produk KPR Akad Murabahah di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto” Skripsi, Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2015, h. 80.

<sup>11</sup> Cholidah Hanum, “Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta”, Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2009, h. 99.

pembiayaan bermasalah produk griya ib hasanah dengan menggunakan akad murabahah murni diteliti oleh peneliti dengan mengangkat masalah yang baru dan bukan merupakan hasil ciplakan atau plagiat dari penelitian orang lain.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Efektivitas**

##### **1. Pengertian Efektivitas**

Efektivitas adalah keberhasilan yang diperoleh atas suatu program yang ditetapkan.<sup>12</sup> Umar Husein mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan efektivitas adalah “*doing in the right*”. Melaksanakan sesuatu yang benar dalam memenuhi kebutuhan organisasi berkaitan dengan pencapaian untuk kerja yang maksimal, dalam arti pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas, dan waktu. Efektivitas merupakan ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai.<sup>13</sup>

Efektivitas berkaitan dengan sejauh mana organisasi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Akmal menyatakan bahwa efektivitas adalah pencapaian usaha yang sesuai dengan rencananya atau rencana hasil dibandingkan dengan realisasi hasil. Gie menyatakan bahwa efektivitas adalah keadaan atau kemampuan kerja yang dilaksanakan oleh manusia untuk memberikan nilai guna yang diharapkan. Dan sedangkan menurut Gibson, efektivitas adalah konteks perilaku organisasi yang

---

<sup>12</sup> Lijan Poltak Sinambela, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016), h. 278.

<sup>13</sup> Kadar Nurjaman, *Manajemen Personalialia*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), h. 220.

merupakan hubungan antara produksi, kualitas, efisiensi, fleksibilitas, kepuasan, sifat keunggulan dan pengembangan.<sup>14</sup>

Efektivitas berkenaan dengan kesesuaian terhadap sesuatu yang direncanakan dengan sesuatu yang dicapai. Efektivitas adalah perbandingan antara rencana dan tujuan yang dicapai, sementara efisiensi lebih ditekankan pada perbandingan antara masukan sumber daya dan keluaran. Sesuatu kegiatan dikatakan efisien jika tujuannya dapat dicapai dengan optimal melalui sumber daya yang efisien. Efisiensi berkaitan dengan pemanfaatan waktu, biaya, tenaga, serta sarana dan prasarana dengan lebih optimal.<sup>15</sup> Dapat dipahami bahwa efektivitas merupakan keberhasilan dalam perencanaan untuk mencapai suatu tujuan.

## 2. Pendekatan Efektivitas

Robbins mengungkapkan beberapa pendekatan dalam menentukan efektivitas organisasi, yaitu sebagai berikut:<sup>16</sup>

### a. Pendekatan Pencapaian Tujuan

Pendekatan ini memandang bahwa keefektifan organisasi dapat dilihat dari pencapaian tujuan daripada caranya. Kriteria pendekatan yang populer digunakan adalah memaksimalkan laba, memenangkan persaingan dan sebagainya. Metode manajemen yang berkaitan dengan pendekatan ini dikenal dengan *Manajemen by*

---

<sup>14</sup> Donni Juni Priansa, *Manajemen Sekertaris dan Perkantoran*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2017), h. 102.

<sup>15</sup> Sonny Suntani Setiana, *Manajemen dan Supervisi Pendidikan*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2018), h. 32.

<sup>16</sup> *Ibid.*, h. 55-57.

*Objectives* (MBO), yaitu falsafah manajemen yang menilai keefektivan organisasi dan anggotanya dengan cara menilai seberapa jauh mereka mencapai tujuan-tujuan yang telah dicapai.

b. Pendekatan Sistem

Pendekatan ini menekankan bahwa untuk meningkatkan kelangsungan hidup organisasi, perlu diperhatikan sumber daya manusia, mempertahankan diri secara internal, memperbaiki struktur organisasi, dan pemanfaatan teknologi agar dapat berintegrasi dengan lingkungan yang darinya organisasi memerlukan dukungan terus-menerus bagi keberlangsungan hidupnya.

c. Pendekatan Konstituensi-Strategis

Pendekatan ini menekankan pada pemenuhan tuntutan konstituensi di lingkungan yang memerlukan dukungan yang terus-menerus bagi keberlangsungan hidup.

d. Pendekatan Nilai Bersaing

Pendekatan ini mencoba mempersatukan pendekatan tujuan, pendekatan sistem, dan pendekatan konstituensi-strategis, yang didasarkan atas kelompok nilai. Masing-masing nilai tersebut selanjutnya lebih dipilih berdasarkan daur hidup ditempat organisasi itu berada.

### 3. Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas

Empat faktor yang mempengaruhi efektivitas, yaitu:<sup>17</sup>

#### a. Karakteristik Organisasi

Karakteristik organisasi memiliki hubungan yang sifatnya relatif tetap seperti susunan sumber daya manusia yang terdapat dalam organisasi. Struktur merupakan cara yang unik menempatkan manusia dalam rangka menciptakan sebuah organisasi. Dalam struktur, manusia ditempatkan sebagai bagian dari hubungan yang relatif tetap yang akan menentukan pola interaksi dan tingkah laku yang berorientasi pada tugas.

#### b. Karakteristik Lingkungan

Karakteristik ini mencakup dua aspek. Aspek pertama adalah lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada diluar batas organisasi, terutama dalam pembuatan keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua adalah lingkungan internal yang dikenal sebagai iklim organisasi, yaitu lingkungan yang secara keseluruhan ada di dalam lingkungan organisasi.

#### c. Karakteristik Pengawai

Karakteristik pegawai merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Di dalam diri setiap individu akan ditemukan banyak perbedaan, tetapi kesadaran individu terhadap perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan

---

<sup>17</sup> Donni Juni Priansa, *Manajemen Sekretaris*, h. 106.



organisasi. Dengan demikian, apabila menginginkan keberhasilan, suatu organisasi harus dapat mengintegrasikan tujuan individu dengan tujuan organisasi.

d. Karakteristik Manajemen

Karakteristik Manajemen ini merupakan strategi dan mekanisme kerja yang dirancang untuk mengondisikan semua hal yang ada di dalam organisasi sehingga efektivitas tercapai.

**4. Ukuran Efektivitas**

Efektivitas merupakan hasil usaha suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuannya menghasilkan *output* (hasil) yang berwujud barang dan jasa yang sangat menguntungkan. Efektivitas diberlakukan pada hasil dan umpan balik, antara lain dengan cara hasil usaha barang/jasa yang diupayakan sesuai dengan rencana. Dan umpan balik dari masyarakat hendaknya diperhatikan untuk memperbaiki atau meningkatkan kualitas produksi.<sup>18</sup>

Jadi suatu hasil usaha baik berupa barang maupun jasa dikatakan efektif apabila hasil dari produk barang ataupun jasa tersebut sesuai dengan rencana atau tujuan dari organisasi, dan umpan balik atas produk baik barang maupun jasa tersebut mendapat sambutan baik dari masyarakat dan bermanfaat pula untuk masyarakat.

---

<sup>18</sup> Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 6-7.

## **B. Pembiayaan Murabahah**

### **1. Pengertian Murabahah**

*Murabahah* merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabah.<sup>19</sup>

Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau *dimake-up*. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.

Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

Contoh pembiayaan dengan akad *murabahah*, antara lain pembiayaan kepemilikan rumah, pembiayaan kendaraan bermotor, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, serta pembiayaan multiguna.<sup>20</sup>

---

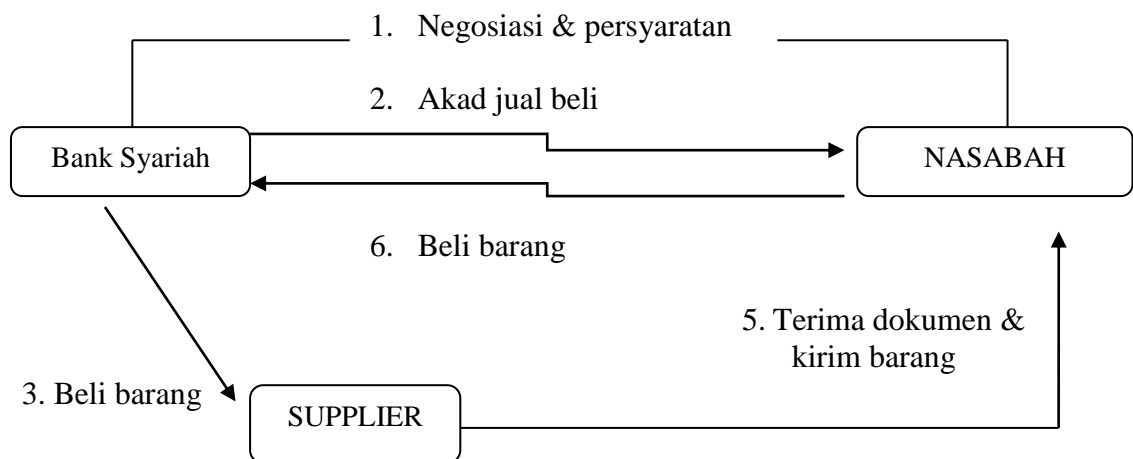
<sup>19</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h.22

<sup>20</sup> Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), h.96.

## 2. Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya mendapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.<sup>21</sup>

### Skema 1.



Keterangan :

1. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual.

<sup>21</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h.139

Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.

4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.

### 3. Dasar Hukum Murabahah

#### a. Al-Qur'an

...الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ...

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....” (Q.S Al-Baqarah: 275).<sup>22</sup>

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ...

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan...” (Q.S Al-Baqarah: 280).<sup>23</sup>

#### b. Al-Hadist

*Dari Suhaib ar-Rumi ra bahwa Rasulullah saw bersabda , “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaeadhah (mudharabah), dan mencampur gandum*

---

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, h. 102

<sup>23</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah teori, praktik, kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), h.193

*dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah).<sup>24</sup>*

#### 4. Rukun dan Syarat Murabahah

Perjanjian jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli. Adapun yang menjadi rukun dalam perbuatan jual beli terdiri dari:<sup>25</sup>

- a. Subjek, adanya pihak penjual dan pihak pembeli.
- b. Objek, adanya uang dan benda.
- c. Adanya lafadz (akad).

Dalam suatu perbuatan jual beli, rukun hendaklah dipenuhi, sebab apabila salah satu dari rukun tidak terpenuhi maka perbuatan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli. Berkaitan dengan subjeknya maka kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli tersebut haruslah berakal, dengan kehendaknya sendiri (bukan dipaksa), keduanya tidak mubazir (boros), dan bali. Sedangkan dengan objek jual beli disini adalah benda yang menjadi sebab terjadinya jual beli.

Walaupun sudah terpenuhi rukunnya tetapi jika syarat tidak terpenuhi maka akad dinyatakan tidak sah. Adapun syarat-syarat yang diharuskan dalam rukun tersebut adalah:

---

<sup>24</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, h. 102

<sup>25</sup> Edi Ssusilo, *Praktikum Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah 2*, (Jogjakarta: Pustaka Belajar, 2017), h.31

- a. Pihak yang melakukan akad harus cakap hukum, suka rela (*ridha*), tidak dalam keadaan terpaksa/dipaksa/dibawah tekanan.
- b. Objek yang diperjualbelikan tidak termasuk yang diharamkan/dilarang, bermanfaat, penyerahannya dari penjual kepada pembeli, merupakan hak milik penuh dari pihak yang berakad, sesuai dengan spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan diterima oleh pembeli.
- c. Akad dalam pembiayaan *murabahah* harus jelas dan menyebutkan secara spesifikasi barang maupun harga yang disepakati, serah terima harus selaras baik dalam spesifikasi barang dan maupun harga yang disepakati.

Sedangkan syarat umum dalam melakukan akad *murabahah* yaitu:<sup>26</sup>

- a. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan hukum yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan mengenai segala hal yang berkaitan dengan pembeli, misalnya jika pembelian dilakukan dengan diangsur.

## **5. Ketentuan Umum dalam Pembiayaan Murabahah**

Dalam pembiayaan *murabahah* terdapat beberapa ketentuan umum sebagai berikut, yang pertama adalah jaminan. Pada dasarnya jaminan bukanlah salah satu rukun atau syarat yang mutlak yang harus dipenuhi

---

<sup>26</sup> Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, h. 102

dalam pelaksanaan *murabahah*. Jaminan pada pelaksanaan *murabahah* dimaksudkan agar pemesan bertanggung jawab terhadap apa yang dilakukannya.

Kedua, hutang dalam *murabahah*, pada dasarnya penyelesaian hutang pemesanan dalam transaksi *murabahah* kepada pemesan pembelian barang tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut.

Ketiga, penundaan pembayaran oleh debitur mampu. Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian hutang tersebut, lembaga keuangan syariah dapat mengambil tindakan dengan meminta kerugian financial yang terjadi akibat penundaan pembiayaan tersebut.

Keempat, bangkrut. Jika nasabah dianggap gagal dalam melunasi hutangnya karena benar-benar tidak mampu, maka lembaga keuangan syariah harus menunda penagihan hutang sampai nasabah dianggap mampu dan sanggup secara ekonomis.<sup>27</sup>

## **6. Risiko Pembiayaan Murabahah**

Seperti yang telah dibahas pada sub sebelumnya, pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran di kemudian hari, baik dalam bentuk angsuran maupun sekaligus. Dengan demikian, pemberian

---

<sup>27</sup> *Ibid*, h. 105

pembiayaan *murabahah* dengan jangka waktu panjang dapat menimbulkan risiko.

Risiko yang harus diantisipasi di antaranya adalah sebagai berikut.<sup>28</sup>

- a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi, kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan, bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank, dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk menjualnya.

---

<sup>28</sup> Adiwarmanto Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2012), h. 33.



## 7. Macam-macam Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.

a. Pembiayaan dari segi tujuan penggunaan dapat dibagi menjadi tiga, yaitu:<sup>29</sup>

### 1) Pembiayaan Investasi

Diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (asset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun. Secara umum, pembiayaan investasi ini ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi pada umumnya diberikan dalam nominal besar, serta jangka panjang dan menengah.

### 2) Pembiayaan Modal Kerja

Digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu selama-lamanya satu tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain

---

<sup>29</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 114.

yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

3) Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

b. Berdasarkan jangka waktunya, pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga, yaitu:<sup>30</sup>

1) Pembiayaan Jangka Pendek

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun, dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

2) Pembiayaan Jangka Menengah

Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.

3) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan, yang

---

<sup>30</sup> *Ibid.*, h. 114

nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

c. Berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:<sup>31</sup>

1) Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

2) Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

## **8. Analisis Pembiayaan**

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).<sup>32</sup>

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan.

---

<sup>31</sup> Muhammad Syafi'I Antinon, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Tazkia Cendekia, 2001), h. 160.

<sup>32</sup>Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 119

Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.

Tahap awal proses suatu pembiayaan adalah pengumpulan informasi dan verifikasi. Pemberian fasilitas pembiayaan kepada nasabah dimulai dari sebuah permohonan yang diajukan oleh nasabah/calon nasabah. Permohonan nasabah kepada bank untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan memuat informasi, antara lain tujuan pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diperlukan, jangka waktu pembiayaan yang diminta, serta informasi lainnya.

Permohonan kemudian diproses oleh bank dengan melakukan proses awal berupa pengumpulan informasi/data hingga verifikasi data untuk diolah dan dianalisis. Berikut langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan informasi dan verifikasi.<sup>33</sup>

a. Pengumpulan Informasi

Pengumpulan informasi merupakan langkah awal yang dilakukan oleh bank dalam memproses sebuah pembiayaan. Informasi yang dikumpulkan, antara lain berkaitan dengan orang atau badan yang mengajukan permohonan pembiayaan, aktivitas bisnis/usaha, perizinan, dan agunan.

---

<sup>33</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), h.108

Cakupan informasi yang dikumpulkan oleh bank dari nasabah ditentukan oleh jenis pembiayaan yang disampaikan oleh nasabah. Pada pembiayaan konsumen dengan tujuan penggunaan konsumsi, seperti pembelian rumah, pembelian kendaraan, dan pembelian konsumen lain, informasi yang dikumpulkan cukup mengenai identitas pemohon, penghasilan, serta barang yang akan dibiayai.

b. Verifikasi Data

Informasi yang telah dikumpulkan untuk diproses perlu dipastikan akurasinya karena proses pembiayaan yang baik dibangun dengan data dan informasi yang akurat. Data dan informasi yang akurat akan sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan pembiayaan yang tepat. Untuk itu, seluruh data dan informasi yang dikumpulkan perlu melewati tahap verifikasi. Hal tersebut diperlukan untuk memastikan keabsahan data dan kesesuaian fakta.<sup>34</sup>

Pada pembiayaan konsumen, verifikasi data dan informasi dilakukan untuk memastikan kebenaran data pribadi calon nasabah pembiayaan, seperti data tempat tinggal, penghasilan, pekerjaan, dan lain-lain. Verifikasi data dilakukan dengan beberapa metode berikut.<sup>35</sup>

a. *Interview* nasabah, dilakukan untuk memperoleh keterangan dan mengecek kebenaran data yang diterima bank. *Interview* dapat dilakukan melalui kunjungan langsung atau telepon

---

<sup>34</sup> *Ibid*, h. 109

<sup>35</sup> *Ibid*, h. 111.

kepada calon nasabah, kantor/tempat usaha calon nasabah, dan keluarga atau orang dekat calon nasabah.

- b. Pengecekan silang, yaitu dengan data yang disampaikan oleh calon nasabah, seperti slip gaji untuk nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income earner*) atau laporan keuangan untuk nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non-fix income earner*) dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro/tabungan.
- c. *BI Checking*, dilakukan untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektabilitas, dan informasi pembiayaan lainnya. Metode *bank checking* dapat dilakukan melalui sistem internal bank atau Informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia.
- d. Kunjungan ke lokasi usaha (*on the spot*) dan *trade checking* untuk calon nasabah *non-fixed income earner*. Kunjungan langsung ke tempat tinggal/usaha calon nasabah bertujuan mengecek kebenaran data dengan melihat langsung kondisi usaha dan memastikan penghasilan nasabah.
- e. *Trade checking* juga dilakukan secara sederhana kepada pihak yang berkaitan dengan usaha calon nasabah, seperti *supplier*, pelanggan, distributor, perkumpulan usaha, atau pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.

f. Kunjungan ke lokasi agunan. Khusus untuk pembiayaan berbasis agunan, perlu dilakukan kunjungan ke lokasi agunan untuk memastikan kondisi fisik agunan dan memperoleh informasi tentang agunan sebagai bahan melakukan penilaian agunan.

### **C. Pembiayaan Bermasalah**

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

Secara umum pengertian pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad.<sup>36</sup>

Mahmoeddin mengemukakan pengertian pembiayaan bermasalah lebih spesifik lagi, yaitu pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan kurang lancar, di mana nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang telah dituangkan dalam akad, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, sehingga terjadinya penunggakan, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak menepati janji pembayaran, sehingga memerlukan tindakan hukum untuk menagihnya, kemudian Mahmoeddin juga menyimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang berpotensi untuk

---

<sup>36</sup> Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmawati, “Analisis Soluktif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh), (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan Penerbit Istishadia), Vol. 10 No.1/2017, h.76.

merugikan bank sehingga berpengaruh terhadap kesehatan bank itu sendiri.<sup>37</sup>

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan, dimana ada suatu penyimpangan utama dalam pembiayaan kembali pembiayaan yang disebabkan kelambatan dalam pengembalian atau diperlukan tindakan yudiris dalam pengembalian atau kemungkinan potensial loss.

Pembiayaan disebabkan adanya risiko pembiayaan yaitu risiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan *counterparty* dalam memenuhi kewajiban. Dalam bank syariah, risiko pembiayaan mencakup risiko terkait produk dan risiko pembiayaan korporasi.<sup>38</sup>

## **2. Penanganan Pembiayaan Bermasalah**

Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bila telah jatuh tempo. Akan tetapi, bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi pihak bank syariah.

Dalam hal terdapat permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan akad, maka para pihak akan mencari penyelesaian terhadap penyelesaian permasalahan dalam pelaksanaan akad disebut juga

---

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> Adiwarmanto Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada: 2010), h.260.



dengan penanganan permasalahan yang dikelompokkan dalam dua tahapan, yaitu upaya penyelamatan dan upaya penyelesaian.

a. Upaya Penyelamatan

Tahap pertama disebut dengan upaya penyelamatan. Dalam tahap ini cenderung dan lebih fokus pada upaya tercapainya pembayaran kembali pembiayaan dengan semestinya dengan cara *cash collection* (penagihan secara insentif), *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), atau *restructuring* (penataan kembali).<sup>39</sup>

1) Penagihan secara insentif

Upaya penagihan secara insentif yang dilakukan oleh pihak bank kepada nasabah. Bank menghubungi nasabah dan menggunakan pendekatan persuasif dalam membicarakan masalah penyelesaian pembiayaannya.

2) Penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

Upaya penyelamatan pembiayaan yang hanya menyangkut perubahan jadwal pembiayaan pokok margin dan/atau tunggakan pembiayaan margin dan/atau jangka waktu pembiayaan.

3) Persyaratan kembali (*Reconditioning*)

Upaya penyelamatan pembiayaan dengan cara mengubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan yang tidak

---

<sup>39</sup> Trisadini P. Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, h. 109

tebatas pada perubahan jadwal pembiayaan, jangka waktu dan/atau persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum pembiayaan.

4) Penataan kembali (*Restructuring*)

Upaya yang dilakukan bank untuk menata kembali atau merestrukturisasi pembiayaan agar nasabah dapat memenuhi kewaj<sup>40</sup>ibannya. Tindakan ini dapat diberikan kepada nasabah yang mempunyai itikad baik untuk melunasi kewajibannya, yang berdasarkan pembuktian secara kuantitatif merupakan alternatif terbaik.

b. Upaya penyelesaian pembiayaan

Tahap kedua, penyelesaian pembiayaan cenderung terfokus pada tindakan untuk mengupayakan pembayaran kembali pembiayaan dengan mengeksekusi agunan, baik dengan melakukan pencairan *cash collateral*, penagihan kepada penjammin, pengambalian agunan oleh bank sendiri, penjualan sukarela atau penjualan agunan melalui lelang.

Upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam praktik perbankan syariah antara lain dilakukan dengan cara yaitu:

- 1) Diselesaikan melalui internal lembaga, dalam praktik diselesaikan oleh bagian *account officer/remedial/* dibentuk tim *task force* penyelesaian sengketa.

---

<sup>40</sup> *Ibid*, h. 112

- 2) Diselesaikan melalui mediasi perbankan.
- 3) Diselesaikan melalui Arbitrase dan melalui Badan Arbitrase Syariah (BASYARNAS)
- 4) Diselesaikan melalui pengadilan agama.

Memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran dan konversi akad *murabahah* yang dilaksanakan sesuai dengan fatwa DSN yang berlaku. Pada fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah, bahwa LKS dapat melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif dengan ketentuan akad *murabahah* dihentikan dengan cara:

- a. Objek *murabahah* dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar.
- b. Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad *ijarah* atau bagian modal dari *mudharabah* dan musyarakah, dan
- c. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dengan nasabah.

Adapun landasan syariah yang mendukung yang mendukung upaya restrukturisasi pembiayaan dalam surat Al-Baarah (2):276 :  
“Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah dan Allah tidak

*menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan selalu berbuat dosa”.*

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

#### **a. Faktor internal (berasal dari pihak bank)<sup>41</sup>**

1. Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
2. Kurang melakukan evaluasi keuangan nasabah.
3. Kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
4. Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah.
5. Proyeksi penjualan terlalu optimis.
6. Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
7. Lemahnya supervise dan monitoring.
8. Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbale balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidal didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.

#### **b. Faktir eksternal<sup>42</sup>**

1. Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
2. Melakukan *sidestreaming* penggunaan dana.

---

<sup>41</sup> *Ibid*, h. 120.

<sup>42</sup> *Ibid*, h. 121.

3. Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
4. Usaha yang dijalankan relatif baru.
5. Bidang usaha nasabah terlalu jenuh.
6. Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.
7. Meninggalnya *key person*.
8. Perselisihan sesama direksi.
9. Terjadi bencana alam.
10. Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi industry adapt berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.

#### **4. Kolektabilitas Kredit**

Menurut ketentuan pasal 12 ayat (3) Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum, kualitas kredit dibagi menjadi lima kolektabilitas, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Mengenai masing-masing kualitas kredit tersebut bisa diuraikan sebagai berikut:<sup>43</sup>

- a. Kredit lancar, yaitu jika memenuhi kriteria: pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat, memiliki mutasi rekening yang aktif, bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai.
- b. Kredit dalam perhatian khusus, yaitu jika memenuhi kriteria: terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang belum melampaui 90

---

<sup>43</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada, 2014), h. 66-68.

hari, kadang-kadang terjadi cerukan, mutasi rekening relatif rendah, jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan, didukung oleh pinjaman baru.

- c. Kredit kurang lancar, yaitu jika memenuhi kriteria: terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari, sering terjadi cerukan, frekuensi mutasi rekening relatif rendah, terjadi pelanggaran kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari, terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur, dokumentasi pinjaman yang lemah.
- d. Kredit yang diragukan, yaitu apabila memenuhi kriteria: terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari, sering terjadi cerukan yang bersifat permanen, terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari, terjadi kapitalisasi bunga, dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian kredit maupun peningkatan jaminan.
- e. Kredit macet, yaitu apabila memenuhi kriteria: terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari, kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru, dari segi hukum maupun kondisi pasar jaminan tidak dapat dicairkan dengan nilai wajar.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian ini merupakan jenis penelitian yang dilakukan dalam setting tertentu yang ada dalam kehidupan riil (alamiah) dengan maksud untuk mencari tahu secara mendalam dan memahami suatu fenomena: apa yang terjadi? mengapa terjadi dan bagaimana terjadinya?<sup>44</sup>

Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang mengungkapkan situasi sosial tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan dan analisis data yang relevan yang diperoleh dari situasi yang alamiah.<sup>45</sup>

Dengan demikian, penelitian kualitatif didasarkan pada deskripsi yang jelas dan detail, karena menjawab pertanyaan apa, mengapa dan bagaimana. Oleh karena itu, penyajian atas temuan sangatlah kompleks, rinci, dan komprehensif sesuai dengan fenomena yang terjadi pada penelitian.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan. Kaitannya dengan penelitian ini, langkah yang dilakukan adalah mengumpulkan data-data yang

---

<sup>44</sup> Surya Murcitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2013), h.29

<sup>45</sup> Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 25.

dibutuhkan untuk mengetahui efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang

## 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif analisis yaitu merupakan suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek atau set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.

Penelitian deskriptif pada umumnya dilakukan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang teliti secara tepat. Penelitian yang peneliti lakukan merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang mengungkapkan gejala-gejala yang nampak dari mencari faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah produk griya iB hasanah akad murabahah pada bank BNI Syariah kantor cabang Tanjung Karang.

### **B. Sumber Data**

Sumber data adalah subjek yang memberikan data/informasi penelitian yang dibutuhkan. Sumber data berupa manusia, benda, keadaan, dokumen dan institusi.<sup>46</sup>

Dalam penelitian ini ada dua data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder, yaitu:

---

<sup>46</sup> Surya Murchitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam...*, h.25



a. Data Primer

Data primer ialah data yang diperoleh secara langsung dari objeknya yaitu data pertama yang diperoleh dari pihak pertama, dan dari sumber asalnya yang belum diolah dan diuraikan orang lain.<sup>47</sup>

Sumber data primer diperoleh secara langsung dari narasumber yang terkait dengan permasalahan yang akan diteliti.<sup>48</sup>

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan berupa tanggapan responden yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan karyawan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data yang dijadikan sebagai bahan pendukung dari penelitian dan hasil penelitian. Artinya, data sekunder ini diperoleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada.<sup>49</sup>

Data sekunder disini adalah jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua/sekunder. Dapat juga dikatakan bahwa sumber sekunder adalah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer.<sup>50</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data sekunder dari buku-buku dan jurnal skripsi tentang penanganan pembiayaan bermasalah diantaranya buku karya Ismail dengan judul *Perbankan*

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, h. 26

<sup>48</sup> *Ibid.*

<sup>49</sup> *Ibid.*, h. 27

<sup>50</sup> *Ibid.*

*Syariah*, buku karya Edi Susilo dengan judul *Praktikum Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, dll.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan salah satu bentuk penelitian lapangan, dimana data yang dipaparkan diperoleh dari hasil penelitian lapangan sebagai data primer. Sementara data yang berasal dari perpustakaan dijadikan sebagai data sekunder dan data dokumentasi lainnya. Dalam memperoleh data lapangan digunakan dengan cara:

#### a. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Melaksanakan teknik wawancara berarti melakukan interaksi komunikasi atau percakapan antara pewawancara (*interviewer*) dan terwawancara (*interviewee*) dengan maksud menghimpun informasi dari *interviewee*.<sup>51</sup>

Wawancara sebagai suatu percakapan dengan suatu tujuan, khususnya tujuan untuk mengumpulkan informasi.<sup>52</sup> Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara dalam penelitian kualitatif sifatnya mendalam karena ingin mengeksplorasi informasi secara jelas dari informan. Peneliti melakukan wawancara kepada Ibu Nurul Huda selaku Consumer

---

<sup>51</sup> *Ibid.*, h. 129

<sup>52</sup> *Ibid.*, h. 130.

Processing Head (CPH), Ibu Mery Nirwana selaku Recover and Remedial Head (RRH).

b. Dokumentasi

Penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi yaitu dokumen yang biasa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah arsip struktur organisasi, brosur griya ib hasanah, dan dokumentasi-dokumentasi lainnya.

**D. Metode Analisis Data**

Dalam penelitian kualitatif, data yang muncul lebih banyak berwujud kata-kata, bukan rangkaian angka. Data kualitatif dikumpulkan dalam berbagai cara misalnya; observasi, wawancara, intisari dokumen, rekaman kemudian diproses melalui pencatatan, pengetikan, dan penyuntingan selanjutnya dianalisis secara kualitatif.<sup>53</sup>

Untuk mengetahui gambaran permasalahan yang akan dibahas, maka dilakukan analisa data. Dalam hal ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu menggambarkan objek yang dimiliki atau menggambarkan hasil pengamatan dan wawancara yang telah diperoleh serta membahasnya sehingga jelas terlihat fakta-fakta yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Selanjutnya akan dibandingkan dengan teori yang ada, kemudian dari analisa inilah dapat ditarik kesimpulan dan saran-saran.

---

<sup>53</sup> *Ibid.*, h. 201

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang

##### 1) Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang

Selain adanya *demand* dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya yang lamamenjadi “*universal banking*”, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konseptual sistem banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah,

Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut<sup>54</sup> :

Pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

---

<sup>54</sup><http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> diakses pada tanggal 23 September 2017 pukul: 13.04.

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

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Mulai Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.<sup>55</sup>

## 2) Visi dan Misi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang

### a. Visi

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

### b. Misi

#### **Misi BNI Syariah, antara lain:**

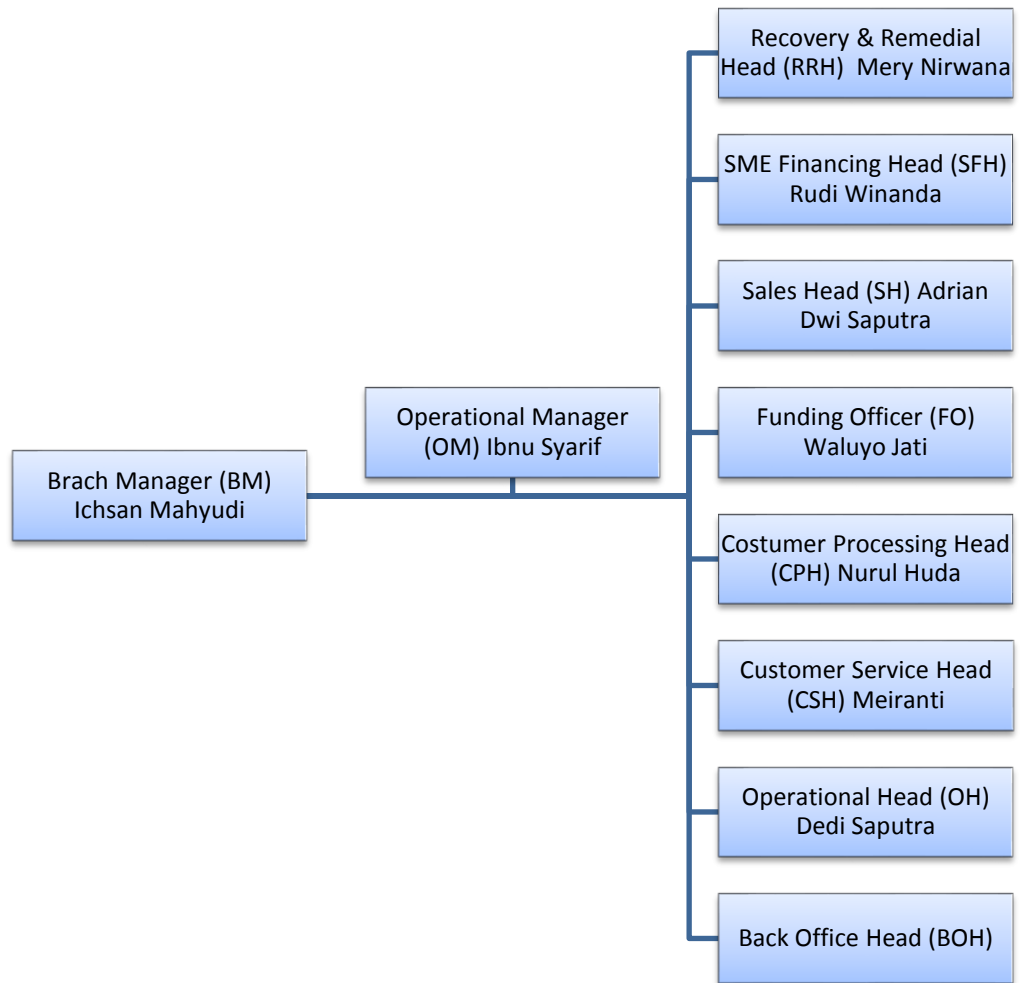
- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup><http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> diakses pada tanggal 23 September 2017 pukul: 10.16.

<sup>56</sup>Laporan Tahunan 2011 Annual Report Bank BNI Syariah.

### 3) Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang



#### **4) Produk-produk pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang**

##### **a. Produk Dana**

###### **1) Deposito**

BNI Deposito iB Hasanah yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah mutlaqah.

###### **2) Giro**

BNI Giro iB Hasanah adalah simpanan transaksional dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Mudharabah Mutlaqah atau Wadiah Yadh Dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Sarana Perintah pembayaran lainnya atau dengan Pemindah bukuan. Dengan system online di kantor cabang BNI Syariah di seluruh Indonesia, semakin mendukung kepastian bisnis nasabah.

###### **3) Tabungan**

###### **a) BNI IB Baitullah Hasanah**

BNI iB Baitullah Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.



**b) BNI Prima IB Hasanah**

BNI Prima iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah segmen high networth individuals secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

**c) BNI Tunas Ib Hasanah**

BNI Tunas iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

**d) BNI IB Bisnis Hasanah**

BNI Bisnis iB Hasanah adalah simpanan transaksional untuk nasabah yang aktif bertransaksi untuk bisnis atau wirausaha, dan menginginkan catatan transaksi rekening yang lebih detil dalam buku tabungan nasabah. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah, dan memberikan bagi hasil yang lebih kompetitif.

**b) BNI IB Hasanah**

BNI iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.

**c) BNI Tapanas IB Hasanah**

BNI Tapanas iB Hasanah adalah tabungan berjangka dengan akad Mudharabah untuk perencanaan masa depan yang dikelola

berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

**d) BNI Tabunganku IB Hasanah**

BNI TabunganKu iB Hasanahialah produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad Wadiah dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

**b. Produk Pembiayaan**

**1) Produk Pembiayaan Konsumtif**

**a) BNI Multiguna IB Hasanah**

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

**b) BNI OTO IB Hasanah**

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

**c) BNI Fleksi IB Hasanah**

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa sesuai dengan syariah islam.

**d) BNI Fleksi Umroh IB Hasanah**

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

**e) BNI Griya IB Hasanah**

BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon. Akad yang digunakan akad murabahah. Keunggulan dari produk ini adalah proses persetujuan pembiayaan mudah dan relatif cepat, maksimum pembiayaan sampai dengan 5 milyar, jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran, jangka waktu sampai dengan 20 tahun untuk nasabah *fixed income*, uang muka ringan

yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan, angsuran tetap tidak berubah sampai lunas, pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun bank Konvensional, tarif bersaing.

**c. Produk Pembiayaan Produktif**

**1) BNI 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. Akad yang digunakan Murabahah, Musyarakah dan Mudharabah.

**2) BNI Syariah Tunas Usaha**

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. Akadnya Murabahah, Musyarakah, Mudharabah.

**3) BNI Wirausaha Beragun Properti iB Hasanah**

Beragun Properti iB Hasanah menawarkan fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan kepada segmen kecil guna memenuhi kebutuhan investasi asset produktif seperti rumah kost/ruko/rukan dan gudang.

#### **4) BNI Usaha Kecil iB Hasanah**

BNI Usaha Kecil iB Hasanah menawarkan fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang fleksibel guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi usaha.

#### **5) BNI Syariah Linkage**

Pembiayaan Kerjasama Linkage Program iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke end user (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.

#### **d. Kartu Pembiayaan ( IB Hasanah Card)**

IB Hasanah Card merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah, yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat tetap, adil, transparan, dan kompetitif tanpa perhitungan bunga yang diterima di seluruh tempat bertanda MasterCard dan semua ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia yang diterbitkan oleh BNI Syariah dengan akad berdasarkan ketentuan fatwa.

## **5) Mekanisme Layanan Pembiayaan pada BNI Syariah KC Tanjung**

### **Karang**

Terdapat dua mekanisme layanan Pembiayaan di BNI Syariah KC Tanjung Karang, diantaranya :

#### **a. Layanan Pembiayaan Bagi PNS**

- 1) Pengajuan berkas oleh nasabah
- 2) Pengecekan berkas
- 3) Analisa berkas
- 4) Pengecekan oleh Legal Officer yang meliputi pengecekan jaminan, asuransi nasabah, dan identitas nasabah.
- 5) Pemeriksaan oleh Manager Marketing kemudian dilanjutkan dengan pemeriksaan keseluruhan.
- 6) Persetujuan Direksi (pembiayaan, jelas limit).
- 7) Akad Pembiayaan.
- 8) Pencairan Pembiayaan

#### **b. Layanan Pembiayaan Umum**

- 1) Pengajuan berkas oleh Nasabah.
- 2) Survey usaha dan Jaminan.
- 3) Rapat Komite.
- 4) Analisa berkas.
- 5) Pengecekan oleh Legal Officer yang meliputi pengecekan jaminan, asuransi nasabah, dan identitas nasabah.

- 6) Pemeriksaan oleh Manager Marketing kemudian dilanjutkan dengan pemeriksaan keseluruhan.
- 7) Persetujuan Direksi.
- 8) Akad Pembiayaan.
- 9) Pencairan Pembiayaan.

**B. Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang**

Pembiayaan bermasalah atau biasa disebut dengan pembiayaan macet adalah suatu kondisi pembiayaan, di mana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan keterlambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yudiris dalam pengembalian, atau kemungkinan *potencial lost*.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Kepala *Costumer Processing Head* (CPH), nasabah *bad character* merupakan salah satu penyebab pembiayaan bermasalah yang terjadi di bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang. Penyebab adanya pembiayaan bermasalah lainnya adalah nasabah mengalami kesulitan yang tidak terduga seperti apabila nasabah seorang karyawan, nasabah di phk (dipecat dari perusahaan tempat bekerja), apabila nasabah adalah seorang pengusaha usahanya bangkrut atau omset menurun sehingga nasabah mengalami kesulitan untuk membayar cicilan yang sudah disepakati, dan pada saat awal pemberian pembiayaan

nasabah memberikan data palsu baik identitas atau keuangan nasabah seperti slip gaji palsu dan laporan keuangan palsu.<sup>57</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka dengan adanya pembiayaan bermasalah dapat membuat kinerja Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang kurang maksimal, dan kesalahan dalam pengelolaan risiko pembiayaan dapat berakibat fatal pada peningkatan NPF (*Non Performance Financing*).

Bank syariah akan mengambil langkah-langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah agar dana yang telah disalurkan dapat diterima kembali oleh bank. Faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah adalah *bad character* merupakan permasalahan pembiayaan yang sering dialami oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang. Tidak komitmen, tidak jujur, sulit ditemui dan dihubungi dan sengaja lari dari pembayaran angsuran, hal itulah yang menjadi ciri khas dari nasabah *bad character*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Costumer Processing Head* mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah yaitu jika nasabah dikategorikan nasabah *bad character* maka *Processing & Collection Assistant (PCA)* apabila nasabah memasuki golongan Kol 2 (1-60 hari) maka pihak bank akan langsung mengirimkan surat pemberitahuan dan surat peringatan 1,2 dan 3 agar nasabah melakukan pembayaran yang sudah menunggak, kemudian setelah memasuki golongan Kol 2 (61-90 hari) maka pihak bank

---

<sup>57</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Nurul Huda, Kepala *Costumer Processing Head (CPH)*, Wawancara, 21 Mei 2019.



akan melakukan pemindahan pengelolaan dengan berita acara serah terima, pengecekan dokumen untuk persiapan LOTH dan visit satu minggu sekali, call satu minggu sekali, melakukan usul limit lelang, dan memberikan surat somasi dan memberi surat pemasangan plakat. Surat pemasangan plakat yaitu surat pemberitahuan kepada nasabah yang telah menunggak selama lebih dari 1,5 bulan atau 55 hari bahwa jaminan bank akan dipasang pemberitahuan bahwa tanah dan bangunan adalah jaminan bank. Memasuki Kol 3 (91-180 hari) pihak bank akan melakukan pemasaran agunan. Hingga memasuki Kol 4 (181-270 hari) pihak bank akan melakukan lelang terhadap jaminan nasabah. kemudian pada Kol 5 ( > 270 hari) jika nasabah tidak merespon dan tidak kooperatif maka penyelesaian tersebut yaitu dengan litigasi dan non litigasi. Litigasi yaitu proses hukum yaitu pihak bank mengajukan penyelesaian pembiayaan macet yang dilakukan oleh nasabah *bad character* kepada badan hukum seperti pengadilan, BASYARNAS, dan lain-lain. Jika dengan litigasi tidak berhasil, maka bank akan mengeksekusi jaminan secara langsung. Proses penyelesaian melalui non litigasi yaitu nasabah sukarela menyerahkan jaminan kepada bank karena nasabah sudah tidak mampu melakukan pembayaran angsuran yang sudah diajukan kepada bank.<sup>58</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Costumer Processing Head* pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang dalam menangani permasalahan tersebut awalnya pihak bank menelepon nasabah, karena nasabah belum bisa membayar angsuran berikutnya. Selanjutnya

---

<sup>58</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Nurul Huda, Kepala *Costumer Processing Head* (CPH), Wawancara, 21 Mei 2019.

nasabah didatangi oleh petugas bank kerumahnya, seperti layaknya silturahmi. Pihak bank dalam penagihannya sangat sopan, baik dan tidak keras. Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah ini dari pihak bank melihat terlebih dahulu penyebab dari penunggakan pembayaran, lalu diselesaikan dengan bermusyawarah. Akhirnya setelah bermusyawarah pihak bank mengambil tindakan untuk R3 yaitu *reshedulling, reconditioning, restrukturisasi*. R3 dilakukan kepada nasabah macet golongan kol 2 dan kol 3 dapat dilakukan apabila nasabah memiliki kemampuan untuk membayar. Bank akan melakukan evaluasi kira-kira apa yang menyebabkan nasabah telat dan menunggak dalam membayar angsuran. Setelah dilakukan evaluasi maka pihak bank akan meringankan jadwal angsuran pembiayaan nasabah jika nasabah tersebut masih mampu untuk membayar cicilan bagi nasabah. Penyelesaian selanjutnya adalah melalui penjualan agunan/jaminan, penanganan melalui jaminan bisa dilakukan oleh nasabah yang sudah tidak mempunyai usaha dalam pembayaran angsuran dan menyelesaikan tunggakannya. Penyerahan jaminan ini ada beberapa macam, yaitu penjualan jaminan sebagian/seluruhnya, yaitu apabila seorang nasabah mengalami pembiayaan macet, pihak bank dapat melakukan penjualan sebagian jaminan maupun seluruh jaminan guna agar pembiayaan tersebut dapat terselesaikan. Penyerahan jaminan sukarela, yaitu seorang nasabah melakukan pembiayaan namun dipertengahan angsuran mengalami permasalahan atau kemacetan, maka pihak bank dapat melakukan kesepakatan kepada nasabah untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut. Penjualan jaminan secara

bersama, yaitu penjualan dilakukan bersama antara pihak bank dengan pihak nasabah untuk mencari harga yang sesuai dengan pencukupan penutupan pembiayaan.<sup>59</sup>

Berdasarkan data yang diperoleh dari Kepala *Recover and Remedial Head (RRH)*, dapat diketahui kenaikan dan penurunan dari nasabah yang macet. Pada tahun 2016 mengalami penurunan dari 0,20% menjadi 0,10% atau dari dua nasabah menjadi satu nasabah dikarenakan salah satu nasabah sudah melunasi pembiayaan bermasalah dengan cara eksekusi jaminan dan jaminan sudah terjual. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar 0,39% atau terdapat 4 nasabah npf dikarenakan nasabah tidak megupayakan melakukan penyelesaian dan nasabah sulit untuk dihubungi (tidak kooperatif) sehingga tunggakan sampai dengan kol 5. Sementara pada tahun 2018 terjadi penurunan nasabah npf menjadi 0,29% atau 4 nasabah. Pada tahun 2018 ada salah nasabah yang melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan eksekusi jaminan dan jaminannya terjual.<sup>60</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Recover and Remedial Head*, yang dilakukan pihak bank sehingga terjadi penurunan yaitu dengan melakukan prosedur penagihan yang efektif dan sesuai dengan aturan yang ada pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sehingga ada satu

---

<sup>59</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Nurul Huda, Kepala Costumer Processing Head (CPH), Wawancara, 21Mei 2019.

<sup>60</sup>Hail olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala *Recover and Remedial Head (RRH)*, Wawancara, 21 Mei 2019.

nasabah yang melakukan penyelesaian pembiayaan dengan eksekusi jaminan dan jaminan sudah terjual.<sup>61</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Recover and Remedial Head*, kendala yang dihadapi bank pada saat melakukan penanganan pembiayaan bermasalah adalah dari pihak nasabah yang memang sudah tidak kooperatif yaitu nasabah sulit dihubungi dan menghindar hingga sampai pada kol 5. Kendala selanjutnya adalah jaminan yang sulit dijual dengan harga pasar dan adanya tuntutan hukum dari pihak nasabah kepada pihak bank karena tidak terima jaminan dijual, tetapi dalam tuntutan biasanya nasabah tidak pernah memenangkan tuntutan karena nasabah sudah jelas-jelas bersalah karena tidak menepati janji membayar angsuran atas pembiayaan yang sudah diberikan oleh pihak bank.<sup>62</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Recover and Remedial Head* eksekusi jaminan merupakan cara yang efektif dalam menangani pembiayaan bermasalah karena merupakan opsi terakhir dalam penanganan pembiayaan bermasalah tetapi kadang kala nasabah tidak kooperatif misalnya bangunan tidak sesuai dengan standar harga.<sup>63</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Recover and Remedial Head*, apabila nasabah NPF mempunyai itikad baik unuk membayar kewajiban atau bersikap kooperatif maka nasabah akan diberi kesempatan untuk mengangsur

---

<sup>61</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala *Recover and Remedial Head* (RRH), Wawancara, 21Mei 2019.

<sup>62</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala *Recover and Remedial Head* (RRH), Wawancara, 21Mei 2019.

<sup>63</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala *Recover and Remedial Head* (RRH), Wawancara, 21Mei 2019.

sesuai dengan kemampuan ekonomi nasabah selama 2 tahun atau melalui proses R3 dan selanjutnya nasabah bisa memilih take over ke bank lain atau menjual agunan di bawah tangan. Biasanya ini dilakukan pada saat nasabah memasuki kol 1 dan kol 2.<sup>64</sup> Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Costumer Processing Head*, jumlah nasabah yang sudah menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada tahun 2018 jumlah nasabah NPF berjumlah 3 orang atau sebanyak 0,29%. Kemudian pihak bank berhasil mengurangi jumlah nasabah NPF yaitu berjumlah 2 nasabah yang sudah melakukan pelunasan yang artinya jumlah nasabah NPF berkurang menjadi 1 nasabah atau 0,10%. Penyelesaian pembiayaan yang dilakukan dengan eksekusi jaminan dan jaminan sudah terjual, kemudian ada nasabah yang melunasi dengan dananya sendiri, sehingga tersisa satu nasabah NPF.<sup>65</sup>

Jadi dari beberapa uraian di atas penanganan yang dilakukan oleh bank adalah menganalisis penyebab permasalahan pembiayaan melalui evaluasi ulang. Berdasarkan hasil evaluasi ulang tersebut, maka dapat dipahami tindakan apa yang harus diambil oleh pihak bank. Banyaknya karakter nasabah pembiayaan, bank harus jeli dalam menganalisis bagaimana karakter nasabah yang sebenarnya.

Tahapan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah dalam penanganan pembiayaan bermasalah adalah dengan pendekatan persuasif yang lebih menekankan pada hubungan baik antara petugas bank dengan nasabah

---

<sup>64</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala Recover and Remedial Head (RRH), Wawancara, 21Mei 2019.

<sup>65</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Nurul Huda, Kepala Costumer Processing Head (CPH), Wawancara, 21Mei 2019.

pembiayaan, kemudian pendekatan tegas yang dilakukan bila segala upaya persuasif gagal dilaksanakan.

**C. Analisis Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang**

Berdasarkan hasil penelitian pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang, maka peneliti menyatakan bahwa dalam penanganan pembiayaan bermasalah bank sudah berusaha melakukan upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah secara persuasif atau lebih menekankan pada hubungan kekeluargaan sampai dengan dilakukan langkah hukum bagi nasabah yang sudah tidak kooperatif untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Dengan adanya penanganan pembiayaan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh bank diharapkan dapat mencapai tujuan yang sesuai dengan harapan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sudah melakukan pemantauan pada nasabah sejak pada tahap lancar untuk memonitoring nasabah dengan melihat apakah nasabah mampu untuk membayar angsuran atau tidak. Selanjutnya apabila terjadi kolektabilitas maka pihak bank akan melakukan upaya penyelamatan dan juga upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah. Upaya penyelamatan dilakukan pada saat kolektabilitas berada pada tahap kol 1 dan kol 2. Disini bank melakukan evaluasi dan analisis yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah dan melakukan upaya

penyelamatan dengan cara persuasif, menelepon nasabah dan menyurati nasabah. Kemudian bank akan menawarkan R3 yaitu *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioing*. Setelah itu, apabila nasabah sudah tidak kooperatif atau tidak mampu untuk melunasi pembiayaan yang menunggak maka pihak bank akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara menjual jaminan. Eksekusi jaminan ini akan dilaksanakan ketika nasabah sudah sulit diajak bekerja sama atau tidak kooperatif. Jaminan akan dijual dengan harga pasar yang nantinya hasil penjualan jaminan tersebut akan digunakan untuk menutup sisa tagihan nasabah, akan tetapi sebelum melakukan penjualan jaminan pihak bank sudah berkoordinasi dengan pihak nasabah. Namun, ada kalanya jaminan yang dijual tidak cukup menutup taguhannya, sehingga jalan terakhir yang dapat dilakukan oleh bank adalah hapus buku akan tetapi dalam bank BNI Syariah tidak pernah terjadi. Pada realitanya aturan dan cara yang telah ditetapkan dan telah dilakukan oleh bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sudah efektif dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah.

Berikut analisis upaya penanganan dan upaya penyelesaian pmbiayaan bermasalah:

1. Upaya penyelamatan

Tahap pertama disebut dengan upaya penyelamatan. Dalam tahap ini cenderung dan lebih fokus pada upaya tercapainya pembayaran kembali pembiayaan yang semestinya dengan cara *cash colletion* (penagihan insenti) yaitu upaya penagihan yang dilakukan oleh pihak bank

kepada nasabah dengan cara menghubungi nasabah dan melakukan pendekatan persuasif dalam membicarakan masalah penyelesaian pembiayaan. Dan melakukan R3 yaitu penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), atau penataan kembali (*restructuring*).<sup>66</sup>

## 2. Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Tahap kedua, penyelesaian pembiayaan cenderung terfokus pada tindakan untuk mengupayakan pembayaran kembali pembiayaan dengan mengeksekusi agunan, melakukan pencairan *cash colleteral*, penagihan kepada penjamin, pengambilalihan agunan oleh bank sendiri, penjualan sukarela atau penjualan agunan melalui lelang.<sup>67</sup>

Berdasarkan teori dan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sudah menerapkan dan menjalankan upaya penyelamatan dan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan baik dan sesuai prosedur yang ditetapkan oleh bank.

Berdasarkan data yang diperoleh dari *Kepala Recover and Remedial Head (RRH)*, dapat diketahui kenaikan dan penurunan dari nasabah yang macet. Pada tahun 2016 mengalami penurunan dari 0,20% menjadi 0,10% atau dari dua nasabah menjadi satu nasabah dikarenakan salah satu nasabah sudah melunasi pembiayaan bermasalah dengan cara eksekusi jaminan dan jaminan sudah terjual. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar 0,39% atau terdapat 4 nasabah npf dikarenakan nasabah tidak

---

<sup>66</sup>Trisadini P. Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, h. 109.

<sup>67</sup>*Ibid*, h. 111



megupayakan melakukan penyelesaian dan nasabah sulit untuk dihubungi (tidak kooperatif) sehingga tunggakan sampai dengan kol 5. Sementara pada tahun 2018 terjadi penurunan nasabah npf menjadi 0,29% atau 4 nasabah. pada tahun 2018 ada salah satu nasabah yang melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan eksekusi jaminan dan jaminannya terjual.<sup>68</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Recover and Remedial* jumlah nasabah yang sudah menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada tahun 2018 bertambah menjadi dua, dan diselesaikan dengan cara eksekusi jaminan dan nasabah melunasi dengan dananya sendiri. Sehingga total nasabah yang sudah melakukan penyelesaian adalah dua nasabah, sehingga tersisa satu nasabah npf.<sup>69</sup>

Efektivitas berkaitan dengan sejauh mana organisasi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Gie mengatakan bahwa efektivitas adalah pencapaian usaha yang sesuai dengan rencananya atau rencana hasil dibandingkan dengan realisasi hasil. Efektivitas berkenaan dengan kesesuaian terhadap sesuatu yang direncanakan dengan sesuatu yang dicapai.<sup>70</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala *Recover and Remedial Head*, bahwa penanganan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah yang

---

<sup>68</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala *Recover and Remedial Head* (RRH), Wawancara, 21Mei 2019

<sup>69</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala *Recover and Remedial Head* (RRH), Wawancara, 21Mei 2019.

<sup>70</sup>Donni Juni Piansa, *Manajemen Sekretaris dan Perkantoran*, (Bandung, CV. Pustaka Setia, 2017), h. 102.

dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sudah efektif dikarenakan sudah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh bank itu sendiri.<sup>71</sup>

Berdasarkan teori dan hasil penelitian efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang sudah sesuai dengan teori. Bank BNI Syariah akan mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi nasabah, sehingga dapat meneliti secara jelas dan menentukan sumber permasalahan yang sebenarnya dan kemudian menganalisis permasalahan tersebut serta melakukan evaluasi secara keseluruhan tentang pembiayaan yang disalurkan. Bank BNI Syariah juga menetapkan strategi penyelamatan pembiayaan yang akan dilakukan guna memperkecil risiko yang dihadapi bank akibat pembiayaan bermasalah tersebut. Bank BNI Syariah sudah efektif dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah karena sudah menjalankan prosedur yang sesuai dengan ketentuan yang ada pada bank. Bank BNI Syariah juga berhasil membuat nasabah menyelesaikan pembiayaan yang masih menunggak dengan eksekusi jaminan dan melunasi dengan dana yang nasabah miliki sehingga mengurangi persentase nasabah NPF. Pada Bank BNI Syariah, sebelum bank menjual barang agunan, bank telah melakukan koordinasi dan musyawarah kepada nasabah. Di BNI Syariah tujuan dari penjualan objek jaminan adalah untuk

---

<sup>71</sup>Hasil olah data dari wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, Kepala Recover and Remedial Head (RRH), Wawancara, 21Mei 2019.

melunasi hutang nasabah, jadi memang seharusnya penjualan objek jaminan diprioritaskan untuk pelunasan hutang nasabah

Dalam hal ini seharusnya pihak bank melakukan evaluasi ulang atau analisis sebelum melakukan pembiayaan, dan pihak bank harus meningkatkan pengawasan terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan agar dikemudian hari tidak terjadi masalah yang dapat merugikan bank. Untuk penanganan pembiayaan bermasalah sudah efektif dan efisien diperlukan peningkatan prinsip kehati-hatian dalam manajemen risiko. Sehingga diharapkan dengan peningkatan kualitas penerapan manajemen risiko akan mendukung efektivitas kerangka pengawasan berbasis risiko.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Dari pemaparan yang sudah disebutkan sebelumnya, maka penelitian ini dapat disimpulkan bahwa bank syariah sudah efektif dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah karena sudah menjalankan prosedur penanganan yang sesuai dengan peraturan bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang dan berhasil menurunkan jumlah nasabah dari tahun 2015 sampai dengan 2018. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan jumlah nasabah NPF tetapi tidak signifikan yaitu naik menjadi 0,30%. Kemudian pada tahun 2018 jumlah nasabah NPF berkurang yaitu dari 0,29% menjadi 0,10%. Maka penanganan pembiayaan bermasalah Produk Griya IB Hasanah dapat dikatakan efektif.

#### **B. SARAN**

1. Bagi pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang harus tetap menjaga prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan pembiayaan serta melakukan evaluasi dan tetap menjaga dan melaksanakan cara penanganan pembiayaan bermasalah agar mengurangi kerugian bagi pihak bank.
2. Peneliti lain, hendaknya ada penelitian lebih lanjut tentang penanganan pembiayaan bermasalah dengan objek penelitian berbeda, pembahasan yang lebih mendalam, dengan metode yang berbeda dan cakupan wilayah yang lebih luas.

3. Saat ini masih banyak masyarakat yang menganggap bahwa perbankan syariah dengan perbankan konvensional tidak terdapat perbedaan, oleh karena itu hal tersebut menjadi tugas yang penting bagi perbankan syariah seperti Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang untuk mensyiarkan ajaran Islam melalui bidang keuangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antinion, Syafi'i Muhammad. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Tazkia Cendekia, 2001.
- Aprillia, Triana Rois Mardiah W. "Efektivitas Penanganan Pembiayaan Macet dan Eksekusi Jaminan Produk KPR Akad Murabahah di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto" Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2015.
- Bank Indonesia. *Surat Edaran Bank Indonesia No. 23/12/BPPP tanggal 28 Februari 1991*.
- Dahlan, Ahmad. *Bank Syariah teori, praktik, kritik*. Yogyakarta: Kalimedia, 2018.
- Djamil, Fathurrahman. *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi Di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Hanum, Cholidah. "Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta". Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2009.
- Heri, Sudarsono. *Bank & Lembaga Keuangan Syaria*. Yogyakarta: Ekonisia, 2013.
- Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada, 2014.
- Ibrahim, Azharsyah dan Arinal Rahmawati. "Analisis Soluktif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh). (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan Penerbit Istishadia), Vol. 10 No.1/2017.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada: 2010.
- Muhammad. *Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

- . *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Murcitaningrum, Surya. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2013.
- Nurjaman, Kadar. *Manajemen Personalialia*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014.
- Nurjanah. "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto". Skripsi. Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016.
- Nurjanah dan Dewi Laela Hilyatin. "Strategi Penyelamatan pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto". (Purwokerto: IAIN Purwokerto dan Penerbit el-Jizya), Vol. 4, No. 1/Januari-Juni 2016, h. 60.
- Pengertian Bank Menurut *Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998* Pasal 1 ayat 2.
- Priansa, Juni Donni. *Manajemen Sekertaris dan Perkantoran*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2017.
- Rachmadi, Usman. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Satori, Djam'an dan Aan Komariah. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sinambela, Poljak Lijan. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016.
- Setiana, Suntani Sonny. *Manajemen dan Supervisi Pendidikan*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2018.
- Susilo, Edi. *Praktikum Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah 2*. Jogjakarta: Pustaka Belajar, 2017.
- Tantri, Francis. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Usanti, P. Trisadini dan Shomad. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Angkasa, 2013.



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

**IAIN**  
M E T R O

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: [digilib.metrouniv.ac.id](http://digilib.metrouniv.ac.id); [pustaka.iain@metrouniv.ac.id](mailto:pustaka.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-399/In.28/S/OT.01/06/2019**

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

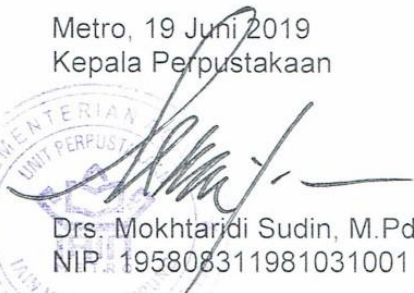
Nama : LIKE MAWARNI  
NPM : 1502100072  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 Perbankan Syariah

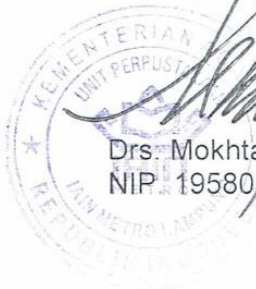
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1502100072.

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, 19 Juni 2019  
Kepala Perpustakaan

  
Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001







**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.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: 1010/ln.28/D.1/TL.01/05/2019

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,  
 menugaskan kepada saudara:

Nama : **LIKE MAWARNI**  
 NPM : 1502100072  
 Semester : 8 (Delapan)  
 Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank BNI Syari`ah KC Tanjung Karang, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARI`AH KANTOR CABANG TANJUNG KARANG".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro

Pada Tanggal : 13 Mei 2019

Mengetahui,  
 Pejabat Setempat

  
 Ade Meibana Sari



Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA

NIP. 19650111 199303 1 0014



**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.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 1011/In.28/D.1/TL.00/05/2019  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,  
Manager Bank BNI Syari'ah KC  
Tanjung Karang  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1010/In.28/D.1/TL.01/05/2019, tanggal 13 Mei 2019 atas nama saudara:

Nama : **LIKE MAWARNI**  
NPM : 1502100072  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank BNI Syari'ah KC Tanjung Karang, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH PADA BANK BNI SYARI'AH KANTOR CABANG TANJUNG KARANG".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselesaikannya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*



Metro, 13 Mei 2019  
Wakil Dekan I,

*[Handwritten Signature]*  
Drs. H.M. Saleh MA  
NIP. 19650111 199303 1 001

Bandar Lampung, 24 Mei 2018

Nomor : TKS/01/1023  
Lamp : -  
Prihal : Surat Keterangan Riset

Kepada  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Institut Agama Islam Negeri Metro  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Kota Metro.

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

*"Semoga Bapak/Ibu beserta staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"*

Menunjuk Perihal surat diatas, PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang menerangkan bahwa mahasiswa dibawah ini:

Nama : Like Mawarni  
Program Study : Perbankan Syariah

Telah melakukan riset penelitian skripsi dengan judul **"Efektifitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah pada Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang"**

Demikian yang dapat kami sampaikan atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

PT Bank BNI Syariah  
Kantor Cabang Syariah Tanjung Karang

  
**Ibnu Syarif**  
Operational Manager





## ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

### EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH (STUDI KASUS PADA BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG TANJUNG KARANG)

#### A. Wawancara

1. Wawancara dengan Kepala Customer Processing Head
  - a. Apa yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah?
  - b. Bagaimana mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah?
  - c. Apa saja yang bank lakukan terhadap nasabah bermasalah?
  - d. Apakah melakukan tindakan pada nasabah yang bermasalah efektif? lanjutkan tindakan pada nasabah bermasalah jelaskan logikanya!
2. Wawancara dengan Kepala Recover dan Remedial
  - a. Apa bank sudah cukup efektif dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah?
  - b. Apa yang dimaksud dengan surat pemasangan plakat?
  - c. Kendala apa saja yang dihadapi bank pada saat melakukan penanganan pembiayaan bermasalah?
  - d. Pada tahun 2018 terjadi penurunan jumlah nasabah macet, apa yang dilakukan pihak bank sehingga terjadi penurunan?
  - e. Apakah eksekusi jaminan merupakan cara yang efektif dalam menangani pembiayaan bermasalah?
  - f. Bagaimana sistem penyelesaian pembiayaan bermasalah jika nasabah mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah?
  - g. Berapa jumlah nasabah yang sudah menyelesaikan pembiayaan bermasalah?

## B. Dokumentasi

1. Profil Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang
2. Visi dan Misi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang
3. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang
4. Produk-produk Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang
5. Data nasabah Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang

Metro, April  
Mahasiswa Ybs



Like Mawarni  
NPM. 1502100072

Pembimbing I



Sainul, SH, MA  
NIP. 196807062000031004

Pembimbing II



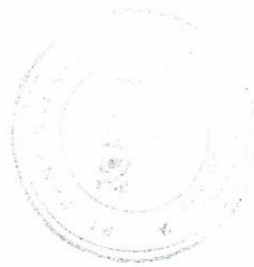
M. Hanafi Zuardi, M.S.I  
NIP. 198007182008011012

LAPORAN PELUNASAN PEMBIAYAAN

Periode : JUNI 2018

Cabang : TANJUNGPINANG

No. (1)	No. Rekening Pembiayaan (2)	Nama Nasabah (3)	Gol (4)	Jenis Pembiayaan (5)	Tgl. Pelunasan (6)	No. (7)	Akad Pembiayaan		Maks. Pembiayaan (10)	Jumlah Setoran (11)	Keterangan (12)
							Tgl. Akad (8)	Tgl. JT (9)			
1			1	GRIYA	04/06/2018		31/05/2012	30/05/2018	801670000	16584	
2			1	GRIYA	25/06/2018		06/10/2011	05/10/2026	54758000	56870040	
3			1	GRIYA	26/06/2018		12/02/2014	11/07/2018	118357940	15417	
4			1	GRIYA	26/06/2018		12/02/2014	11/07/2018	69571170	15227	
5			1	GRIYA	28/06/2018		19/06/2008	17/06/2018	38000000	608750	
6			2	GRIYA	28/06/2018		15/06/2015	14/06/2030	143000000	201808349	
7			5	Griya (Flat)	28/06/2018		30/05/2013	27/02/2018	355616615	118248268	
8			1	Griya (Flat)	08/09/2018		17/06/2013	16/06/2018	119045000	15035	
9			1	Griya (Flat)	21/06/2018		22/10/2015	21/10/2030	180000000	392733230	
	Total								6.802.017.225,00	802278733	



No. (1)	No. Rekening Pembiayaan (2)	Nama Nasabah (3)	Gol (4)	Jenis Pembiayaan (5)	Tgl. Pelunasan (6)	Akad Pembiayaan		Maks. Pembiayaan (10)	Jumlah Setoran (11)	Keterangan (12)	
						No. (7)	Tgl. Akad (8)				
1			1	GRIYA	09/07/2018		22/06/2015	21/06/2030	265,000,000	348,335,284	
2			1	GRIYA	12/07/2018		11/12/2013	10/12/2022	249,300,000	154,453,234	
3			1	GRIYA	18/07/2018		12/07/2011	11/07/2026	180,000,000	179,458,536	
4			1	GRIYA	19/07/2018		13/10/2017	12/04/2031	398,086,936	879,658,128	
5			1	GRIYA	20/07/2018		21/12/2015	20/12/2030	123,821,656	106,984,544	
6			1	GRIYA	20/07/2018		17/10/2017	16/10/2027	258,000,000	439,956,640	
7			1	GRIYA	20/07/2018		21/12/2015	20/12/2030	116,178,344	100,378,916	
8			1	GRIYA	24/07/2018		22/07/2008	17/07/2018	102,600,000	1,597,226	
9			1	GRIYA	24/07/2018		07/10/2011	06/10/2021	191,100,000	82,813,881	
10			1	GRIYA	25/07/2018		30/06/2018	29/06/2026	100,000,000	160,000,004	
11			1	GRIYA	25/07/2018		30/06/2018	29/06/2022	100,000,000	127,600,000	
12			1	GRIYA	26/07/2018		31/07/2013	30/07/2018	250,000,000	15,000	
13			1	GRIYA	26/07/2018		25/08/2014	24/07/2018	108,131,944	15,000	
14			1	GRIYA	26/07/2018		26/07/2013	25/07/2018	199,600,000	15,000	
15			1	GRIYA	26/07/2018		25/08/2014	24/07/2018	42,280,888	15,192	
16			1	Griya (Flat)	13/07/2018		31/03/2014	30/03/2029	300,000,000	442,081,507	
17			1	Griya (Flat)	13/07/2018		30/01/2015	29/01/2030	487,254,780	413,555,518	
18			1	Griya (Flat)	13/07/2018		30/01/2015	29/01/2030	519,995,220	441,287,699	
19			1	Griya (Flat)	18/07/2018		01/04/2014	31/03/2024	175,000,000	142,538,295	
20			1	Griya (Flat)	24/07/2018		04/02/2008	30/01/2023	63,000,000	43,808,750	
Total									9,347,424,768	7,147,183,833	





LAPORAN PELUNASAN PEMBIAYAAN

Periode : SEPTEMBER 2018  
Cabang : TANJUNGPINANG

No. (1)	No. Rekening Pembiayaan (2)	Nama Nasabah (3)	Gol (4)	Jenis Pembiayaan (5)	Tgl. Pelunasan (6)	No. (7)	Akad Pembiayaan		Maks. Pembiayaan (10)	Jumlah Setoran (11)	Keterangan (12)
							Tgl. Akad (8)	Tgl. JT (9)			
1			1	GRIYA	07/09/2018		16/06/2017		199,000,000		
2			1	GRIYA	10/09/2018		30/09/2011	15/06/2022	212,988,118		
3			1	GRIYA	12/09/2018		17/11/2017	29/09/2026	70,362,500		
4			1	GRIYA	13/09/2018		20/09/2012	16/11/2020	120,000,000		
5			1	GRIYA	13/09/2018		10/01/2013	19/09/2027	345,678,000		
6			1	GRIYA	24/09/2018		21/09/2011	09/01/2023	715,000,000		
7			1	GRIYA	24/09/2018		30/04/2012	29/04/2022	95,000,000		
8			2	GRIYA	25/09/2018		18/08/2014	17/08/2029	37,960,868		
9			2	GRIYA	25/09/2018		18/08/2014	17/08/2029	47,176,574		
10			3	GRIYA	27/09/2018		27/06/2014	26/06/2029	72,823,426		
11			1	GRIYA	27/09/2018		27/09/2018	26/06/2029	372,000,000		
12			1	Griya (Flat)	14/09/2018		27/09/2018	26/07/2029	284,328,004		
13			1	Griya (Flat)	14/09/2018		29/05/2015	28/05/2030	112,000,000		
14			1	Griya (Flat)	24/09/2018		29/05/2015	28/05/2030	149,530,374		
15			2	Griya (Flat)	26/09/2018		29/11/2016	28/11/2031	120,000,000		
16			2	Griya (Flat)	26/09/2018		16/12/2013	15/12/2028	135,000,000		
					26/09/2018		16/12/2013	15/12/2028	206,000,000		
									175,000,000		
									23,649,671,737		
									246,496,664		
									21,252,049,273		





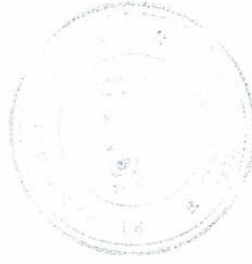
No. (1)	No. Rekening Pembiayaan (2)	Nama Nasabah (3)	Gol (4)	Jenis Pembiayaan (5)	Tgl. Pelunasan (6)	Akad Pembiayaan		Maks. Pembiayaan (10)	Jumlah Setoran (11)	Keterangan (12)
						No. (7)	Tgl. Akad (8)			
1			1	GRIYA	03/10/2018		26/02/2009	80.000.000	9.348.371	
2			1	GRIYA	08/10/2018		25/05/2019	300.000.000	422.543.801	
3			2	GRIYA	11/10/2018		14/03/2026	298.986.000	51.517.211	
4			1	GRIYA	11/10/2018		11/09/2020	200.000.000	108.748.845	
5			1	GRIYA	11/10/2018		18/10/2022	295.363.789	207.700.288	
6			1	GRIYA	15/10/2018		17/10/2022	180.000.000	165.387.654	
7			1	GRIYA	16/10/2018		13/05/2011	430.000.000	318.841.668	
8			1	GRIYA	17/10/2018		08/08/2018	40.500.000	4.393.650	
9			1	GRIYA	25/10/2018		30/04/2013	159.300.000	2.236.585	
10			1	GRIYA	30/10/2018		24/10/2011	120.000.000	15.504	
11			1	GRIYA	30/10/2018		07/11/2012	75.000.000	15.060	
12			2	GRIYA	30/10/2018		30/10/2013	127.500.000	172.872.377	
13			1	GRIYA	30/10/2018		09/09/2016	187.500.000	15.240	
Total							08/11/2013	5.105.484.942	3.459.320.260	



LAPORAN PELUNASAN PEMBIAYAAN

Periode : DESEMBER 2018  
Cabang : TANJUNGPINANG

No. (1)	No. Rekening Pembiayaan (2)	Nama Nasabah (3)	Gol (4)	Jenis Pembiayaan (5)	Tgl. Pelunasan (6)	No. (7)	Akad Pembiayaan		Maks. Pembiayaan (10)	Jumlah Setoran (11)	Keterangan (12)
							Tgl. Akad (8)	Tgl. JT (9)			
1			1	GRIYA	04/12/2018		29/04/2009	28/04/2019	80.000.000	(11)	(12)
2			1	GRIYA	06/12/2018		27/01/2017	26/01/2022	127.952.000	6.515.115	
3			1	GRIYA	06/12/2018		27/01/2017	26/01/2022	122.448.000	110.283.836	
4			5	GRIYA	12/12/2018		12/06/2013	22/05/2023	72.000.000	105.871.428	
5			1	GRIYA	21/12/2018		20/12/2013	19/12/2018	245.500.000	69.714.622	
6			2	GRIYA	26/12/2018		13/02/2018	12/02/2025	200.000.000	4.290.295	
7			1	GRIYA	27/12/2018		27/12/2013	26/12/2018	115.000.000	277.341.552	
8			1	GRIYA	27/12/2018		15/06/2012	14/01/2019	194.962.750	15.120	
9			1	GRIYA	27/12/2018		23/12/2013	22/12/2018	1.700.000.000	15.158	
10			3	GRIYA	28/12/2018		02/03/2018	01/03/2033	2.200.000.000	16.620	
11			1	Griya (Flat)	18/12/2018		23/04/2008	22/04/2023	100.000.000	5.149.826.620	
12			1	Griya (Flat)	18/12/2018		22/07/2016	21/04/2022	75.420.375	69.209.388	
13			1	Griya (Flat)	20/12/2018		23/12/2014	22/12/2029	301.700.000	76.886.501	
14			3	Griya (Flat)	28/12/2018		30/05/2016	29/05/2031	76.560.000	329.139.886	
15			3	Griya (Flat)	28/12/2018		30/05/2016	29/05/2031	73.440.000	170.907.426	
Total									8.115.325.125	7.569.261.142	





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: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : 2380/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2018  
Lampiran : -  
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

23 Oktober 2018

Kepada Yth:

1. Sainul, S.H., M.A
2. Muhamad Hanafi Zuardi, M.S.I  
di – Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

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

Nama : Like Mawarni  
NPM : 1502100072  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)  
Judul : Efektifitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya Ib Hasanah Dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah KC. Tanjung Karang


Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - 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 Skripsi 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 Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan  $\pm$  2/6 bagian.
  - b. Isi  $\pm$  3/6 bagian.
  - c. Penutup  $\pm$  1/6 bagian.

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

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Wakil Dekan Bidang Akd &  
Kelembagaan

  
MUHAMMAD SALEH



# SKEMA UNTUK PEMBIAYAAN MURABAHAH, ISTISHNA, QARDH, TRANSAKSI MULTIJASA, JARAH DAN JARAH MUNTAHIYA BITTAMLIK



## Pemantauan Pembiayaan



### Collection (Desk & Field)

Upliner : SFH / CPH / SBM

SDM : SAO / CA / PCA / Dunner

### Action

- #R - 1  
Buka 2 Rekening sbb :  
- Rek. Afiliasi  
- Rek. Pencad. Biaya
- # R  
- Tanda tangan Akad  
- Surat Kuasa Menjual  
- Surat Kuasa Pembatalan Porsi Haji (khusus TH)
- Surat Pemberitahuan Pemel. Rek. Afiliasi
- # R + 1  
- Cek Rekening Afiliasi & Blodr 1 x angsuran + biaya kel. Rek. diset.
- Cek Biaya Asuransi
- # R + 2  
- SMS Reminder
- # Tgl. 26 - 28  
- Call
- SMS Notification
- # Tgl 29 - 31  
- Soft Press Call
- PTP broken - Site Visit
- # Eom + 2  
- SMS ucapan terima kasih
- # n + 5 :  
- Surat Teguran 1  
- Visit 1 minggu sekali  
- Call 1 minggu sekali
- # n + 20 :  
- Surat Teguran 2  
- Surat Panggilan Dokumentasi : Surat Pernyataan & Berita Acara.
- # n + 35 :  
- Surat Somasi 1  
- Pengecekan Dokumen
- Penyusunan MAP : opsi R3, take over, lelang
- # n + 42 :  
- Surat Somasi 2  
- Surat Pasang Plakat
- Surat Penilaian Agunan
- Pemasaran Agunan
- # n + 50 :  
- Surat Somasi 3  
- Penilaian ulang agunan
- Persiapan pemindahan pengelolaan nasabah

## Penyelamatan Pembiayaan



### RECOVERY

Recovery & Remedial Head (RRH)

Recovery & Remedial Officer (RRO) / Recovery & Remedial Assistant (RRA)

### Pihak ketiga (BLS, Law Firm, dll)

- # n + 1  
- Surat Teguran 1  
- Visit 1 minggu sekali  
- Call 1 minggu sekali
- # n + 20 :  
- Surat Teguran 2  
- Surat Panggilan Dokumentasi : Surat Pernyataan & Berita Acara.
- # n + 35 :  
- Surat Somasi 1  
- Pengecekan Dokumen
- Penyusunan MAP : opsi R3, take over, lelang
- # n + 42 :  
- Surat Somasi 2  
- Surat Pasang Plakat
- Surat Penilaian Agunan
- Pemasaran Agunan
- # n + 50 :  
- Surat Somasi 3  
- Penilaian ulang agunan
- Persiapan pemindahan pengelolaan nasabah
- # n + 61  
- Pemindahan pengelo-  
- laan dg Berita Acara Serah Terima.  
- Pengecekan dokumen untuk persiapan LOHT
- # n + 65 :  
- Visit 1 minggu sekali  
- Call 1 minggu sekali  
- Pemasangan plakat "Tanah dan Bangunan ini adalah Jaminan Bank BNI Syariah"
- # n + 70  
- Penyerahan Dokumen ke BLS / Law Firm
- Pemasaran Agunan
- # n + 80 :  
- Monitoring LOHT
- Memastikan jadwal penetapan lelang
- Pemasangan Iklan
- Pasang plakat "Rumah dan Tanah ini Dijual"
- # n + 95 :  
- Surat Teguran 3  
- Visit 1 minggu sekali  
- Call 1 minggu sekali  
- Monitoring LOHT
- Mengajukan Klaim Asuransi TUS
- Pemasaran Agunan
- # n + 115 :  
- LOHT 1
- # n + 125 :  
- Surat Teguran 4  
- Monitor LOHT Klaim Asuransi
- # n + 130 :  
- LOHT 2
- # n + 145 :  
- LOHT 3
- # n + 185 :  
- Surat Teguran 5  
- Visit 1 minggu sekali  
- Call 1 minggu sekali  
- Jika LOHT 3 tidak laku, proses lelang ulang agunan.
- Monitoring Pembayaran Klaim Asuransi
- # n + 215 :  
- Penyusunan MAP  
- LOHT 4
- # n + 275 :  
- Surat Teguran 6  
- Visit 1 minggu sekali  
- Call 1 minggu sekali  
- Jika LOHT 4 tidak laku, proses lelang ulang agunan
- Monitoring Pembayaran Klaim Asuransi
- LOHT 5  
- Usul Hapus Buku
- # x + 5  
- Surat Teguran 7 dst  
- Penyusunan Action Plan (setiao awal tahun)  
- Laporan Realisasi Penyelesaian HB (setiap 3 bulan)  
- Call 1 minggu sekali  
- Visit penagihan dan penelitian fisik jaminan 1 minggu sekali  
- LOHT 6 dst  
- Penyelesaian dan pelunasan pembiayaan

- R : Tanggal realisasi
- Eom : Tanggal akhir bulan
- n : Tanggal mulai menunggak
- x : Tanggal dihapus buku



DATA NASABAH GRIYA PT BANK BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG

KOL	PENGGOLONGAN	TAHUN											
		2014		2015		2016		2017		2018			
		NOMINAL	NOA	NOMINAL	NOA	NOMINAL	NOA	NOMINAL	NOA	NOMINAL	NOA		
1	lancar	94.610.529.358	792	112.280.537.792	888	130.598.591.922	949	152.444.347.989	957	175.576.450.688	977		
2	dalam perhatian khusus	4.118.096.960	38	2.942.032.642	34	4.473.831.108	53	6.818.877.609	58	8.833.911.172	70		
3	kurang lancar												
4	diragukan	151.232.594	2			659.704.258	5	850.371.151	5	365.106.482	2		
5	macet	182.858.502	2					178.659.776	2	259.948.206	2		
	TOTAL GRIYA	99.062.717.414	834	115.370.428.936	924	135.860.698.689	1.008	160.497.973.424	1.026	185.161.220.184	1.054		
	%KOL 2 GRIYA	4,16%	4,56%	2,55%	3,68%	3,29%	5,26%	4,25%	5,65%	4,77%	6,64%		
	%KOL 3 GRIYA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,49%	0,50%	0,53%	0,49%	0,20%	0,19%		
	%KOL 4 GRIYA	0,15%	0,24%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,11%	0,19%	0,14%	0,19%		
	%KOL 5 GRIYA	0,18%	0,24%	0,13%	0,22%	0,09%	0,10%	0,13%	0,39%	0,07%	0,28%		
	%NPF	0,34%	0,48%	0,13%	0,22%	0,58%	0,60%	0,77%	1,07%	0,41%	0,66%		







## Rumahku Taman Surga Keluargaku

Kini Anda dapat mewujudkan rumah impian dengan lebih mudah melalui BNI Griya iB Hasanah. BNI Griya iB Hasanah memberikan pembiayaan pemilikan rumah, ruko, kavling siap bangun (KSB), pembangunan dan renovasi rumah.

### Persyaratan

- Pemohon minimal berusia 21 tahun, dan lunas pada saat usia pensiun
- Karyawan/Profesional/Pengusaha (Wiraswasta)
- Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur
- Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank

### Cunggulan

- Rasa tenteram dan tenang karena dengan pembiayaan Syariah terhindar dari transaksi yang ribawi
- Angsuran tetap sampai dengan lunas
- Proses persetujuan pembiayaan mudah dan relatif cepat
- Uang muka ringan
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun atau 20 tahun (untuk Nasabah Fixed Income)
- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis
- Harga bersaing
- Bebas biaya provisi dan appraisal
- Bebas biaya administrasi (khusus akad murabahah)
- Tanpa denda

### Simulasi angsuran\*

Harga Beli Bank (Rp. ribu)	Harga Jual Bank	Jangka Waktu (bulan) dan Angsuran (Rp. ribu)			
		60	120	180	240
100.000	Harga	139.610	186.320	242.744	298.445
	Angsuran	2.327	1.553	1.349	1.244
	Harga	349.024	465.799	606.861	746.112
250.000	Angsuran	5.817	3.882	3.371	3.109
	Harga	698.048	931.599	1.213.722	1.492.225
	Angsuran	11.634	7.763	6.743	6.218
1.000.000	Harga	1.396.095	1.863.197	2.427.443	2.984.450
	Angsuran	23.268	15.527	13.486	12.435
	Harga	2.094.143	2.794.796	3.641.165	4.476.675
1.500.000	Angsuran	34.902	23.290	20.229	18.653

### Keterangan :

- Harga Beli Bank adalah Harga Perolehan dikurangi Uang Muka
- Harga Jual Bank tetap sampai dengan lunas
- Nilai pelunasan sebelum jatuh tempo (PSJT) adalah sebesar sisa kewajiban pada saat pelunasan
- Perhitungan diatas hanya sebatas simulasi. Hasil akhir diberikan sesuai surat keputusan Bank
- Harga dapat berubah sewaktu-waktu

### Dokumen yang dilengkapi

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
Fotokopi KTP pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
Pasfoto 4x6cm pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
Fotokopi surat nikah/ceraai/pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
Fotokopi Kartu Keluarga	✓	✓	✓
Fotokopi surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
Fotokopi NPWP (pembayaran diatas Rp50 Juta)	✓	✓	✓
Fotokopi rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan	✓	✓	✓
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan/instansi	✓	✓	✓
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 thn terakhir	✓	✓	✓
Akte perusahaan, SIUP dan TDP	✓	✓	✓
Fotokopi surat ijin praktek profesi	✓	✓	✓
Dokumen kepemilikan jaminan :			
- Fotokopi sertifikat & IMB	✓	✓	✓
- Surat pesanam/penawaran	✓	✓	✓
- Fotokopi bukti setoran PBB terakhir	✓	✓	✓
- Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

Informasi lebih lanjut silahkan hubungi



Kemudahan transaksi di lebih dari 320 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.490 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 14.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.







**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: iainmetro@metrouniv.ac.id

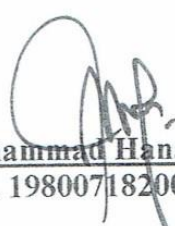
**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Like Mawarni  
NPM : 1502100072


Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS  
Semester/TA : VII/2018

No	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan
1	Selasa/ 22-05-2018	- Ace y bimbingan skripsi Bab I. - V serta daftar pustaka. <del>Langsa</del> - Lanjutkan bimbingan ke Pemb.? (Utama) Sebelum dilanjutken y manajemen.

Dosen Pembimbing II,

  
**Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I**  
NIP. 198007182008011012

Mahasiswa Ybs,

  
**Like Mawani**  
NPM. 1502100072





**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: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Like Mawarni  
NPM : 1502100072

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS  
Semester/TA : VII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	Bab. I - Fokus pada menjabar Berlanjutan Penelitian	
		✓	Bab. I - V / SKRIPSI BCC Umpk Smp Munagabzah	

Dosen Pembimbing I,

**Sainul, SH, MA**  
NIP. 196807062000031004

Mahasiswa Ybs,

**Like Mawarni**  
NPM. 1502100072

## FOTO PENELITIAN



Foto 1. Wawancara dengan Ibu Nurul Huda, selaku Kepala *Customer Processing Head* BNI Syariah KC Tanjung Karang



Foto 2. Wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, selaku Kepala *Recover and Remedial* BNI Syariah KC Tanjung Karang





**Foto 3. Wawancara dengan Ibu Mery Nirwana, selaku Kepala *Recover and Remedial* BNI Syariah KC Tanjung Karang**



**Foto 4. Wawancara dengan Ibu Nurul Huda, selaku Kepala *Customer Processing Head* BNI Syariah KC Tanjung Karang**

## RIWAYAT HIDUP



Like Mawarni dilahirkan di Desa Nambahrejo, Punggur, Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 18 Desember 1996. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara pasangan Bapak Samingun dan Ibu Suparmi. Bertempat tinggal di Desa Mulyosari, Kecamatan Metro Barat, Kota Metro, Provinsi Lampung.

Pendidikan dasar peneliti tempuh di Sekolah Dasar (SD) Negeri 1 Metro Barat selesai pada tahun 2009 melanjutkan ke SMP Negeri 9 Metro selesai pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 2 Metro pada tahun 2015. Setelah itu peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada Jurusan S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai semester 1 tahun pelajaran 2015/2016. Pada masa akhir studi peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul: “Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk Griya IB Hasanah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.”