



**PENYELESAIAN *NON PERFORMING FINANCING* (NPF) PADA
PRODUK PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH**

(Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati)

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan studi
Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah**

Disusun Oleh:

Nama: Mohammad Ryan Noor said

NPM: 2018576003

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

2018/1440 H

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

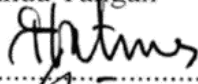



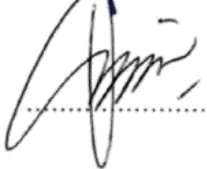
Skripsi yang berjudul: *Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati)*. Disusun oleh: Mohammad Ryan Noor Said Nomor Pokok Mahasiswa: 2018576003. Telah diujikan pada hari/tanggal: Rabu, 19 November 2018 telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan



Rini Fatma Kartika, S. Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika S. Ag., M.H.</u> Ketua		20-3-2018
<u>Drs. Tajudin, MA.</u> Sekretaris		22-12-2018
<u>Drs. Asep Supyadillah, M. Ag.</u> Dosen Pembimbing		11-12-2018
<u>Nurhidayat S. Ag., M.M.</u> Dosen Penguji I		24-11-2018
<u>Dina Febriani, SE., M.M.</u> Dosen Penguji II		19-12-2018

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mohammad Ryan Noor Said
NPM : 2018576003
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas : Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Jakarta
Judul : Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada
Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Studi Kasus
BNI Syariah Cabang Fatmawati)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul diatas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 06 Rabiul Awal 1440 H

14 November 2018 M

Yang Menyatakan,



Mohammad Ryan Noor Said

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi atas nama : Mohammad Rian Noor Said Nomor Pokok : 2011570091 yang berjudul **“PENYELESAIAN NON PERFORMING FINANCING (NPF) PADA PRODUK PEMBIAYAAN RUMAH (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati)”** telah disetujui untuk diajukan pada sidang skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah.

Jakarta, ¹⁹Februari 2018

Dosen Pembimbing



(Drs. Asep Supyadillah M.Ag.)

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Mohammad Ryan Noor Said

2018576003

Penyelesaian *Non Performing Financing* (NPF) Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan Penyelesaian *Non Performing Financing* (NPF) pada Produk Pembiayaan Rumah. Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah pada BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dengan melakukan survey lapangan. Penulis menggunakan metode ini yang merujuk pada data yang bersifat deskriptif yaitu gambaran secara sistematis, aktual, dan akurat dengan berkenaan dengan hubungan antara fenomena yang diteliti. Data tersebut mencakup trancketerleskrip wawancara, dokumen pribadi, memo, dan rekaman-rekaman resmi lainnya.

Hasil penelitian bahwa proses penetapan NPF di BNI Syariah KC. Fatmawati telah berpedoman dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dalam penyelesaian NPF pada produk pembiayaan rumah ini, BNI Syariah KC. Fatmawati menetapkannya pada kolektibilitas 1,2, dan 3 berdasarkan waktu keterlambatan dalam pembayaran. Restrukturisasi juga diberikan jika nasabah memiliki kemampuan untuk memperbaiki pembiayaannya yang macet tapi jika tidak maka rumah yang dijadikan anggunan akan di lelang oleh pihak bank.

Kata kunci : Penyelesaian, NPF, Pembiayaan, Rumah, BNI Syariah.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wa rahmatullahi wabarakatuh. Bismillahir Rahmanir Rahim.

Segala puji dan syukur penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah memberikan Taufiq dan Hidayah serta kekuatan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Shalawat serta salam kepada nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kegelapan dalam keimanan menuju alam yang penuh cahaya dan rasa syukur terhadap Tuhan.

Skripsi dengan judul “Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) Pada Produk Pembiayaan Rumah (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati)” ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1). Penyusunan Skripsi ini, sungguh menjadi perjalanan yang panjang bagi penulis. Tak sedikit kendala yang penulis hadapi. Namun berkat limpahan karunia yang Allah SWT berikan serta bantuan, semangat, dan motivasi dari berbagai pihak. Alhamdulillah, kendala-kendala tersebut bisa teratasi dan akhirnya skripsi ini pun dapat penulis selesaikan.

Namun, penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan baik dari segi materi, penyajian, teknik penulisan, serta hal-hal lain yang berhubungan dengan skripsi ini. Oleh karena itu penulis tidak menutup diri terhadap saran dan kritik yang membangun dari pembaca dalam upaya memperbaiki dan peningkatan kualitas skripsi ini.

Melalui tulisan ini, penulis persembahkan untaian syukur dan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Rini Fatma Kartika, S.Ag, MH sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta serta jajarannya. Ayahanda Drs. Tajudin, MA sebagai Wakil Dekan 1, Ayahanda Asep Supyadillah M.Ag selaku Wakil Dekan II, Ayahanda Nurhadi, MA selaku Wakil Dekan III.
2. Nurhidayat S.Ag., MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.
3. Drs. Asep Supyadillah, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing yang dengan kesabarannya walau disela-sela kesibukannya telah memberikan bimbingan, pelajaran, serta arahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Seluruh Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah ikhlas mengamalkan ilmunya kepada penulis. Tak lupa kepada seluruh civitas akademika FAI-UMJ, tanpa mereka penulis tidak akan sampai pada titik ini.
5. Kepada orang tua penulis Ayahanda Deddy Fauzi, atas segala kesabaran dan pengajaran atas pemahaman nilai-nilai baik dalam kehidupan. Ibunda (alm) Neneng Siti Sa'anih, yang semoga selalu disayang Allah SWT. Atas segala kasih sayang, kerja keras, keikhlasan dan doa mereka yang senantiasa tercurahkan kepada penulis, sehingga menjadi motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Keempat adik-adik penulis, M. Faddel Riyadi, M. Ryas Fauzi, Dian Ratu Cholida, dan Allyssa Ramadha. Terima kasih atas segala canda dan tawa disela penyelesaian skripsi ini.
7. Kakanda yang telah membimbing penulis baik dari segi intelektual, sikap dan menjadi teladan bagi penulis semenjak awal kuliah. Kakanda Ahmad Husni (Opu), M. Saifurrahman, Juanda, Syamsu Rizal Fahmi, Vikhan S.R, M. Miko Rifai Arief, M. Yusrival Raja Indo, Ahmad Syarifuddin, Dadan Hermawan, dan seluruh kakanda yang tak bisa penulis sebutkan tanpa mengurangi rasa hormat. Saudara seikatan penulis, Irfan Alhar, M. Nahrul Ilmi, M. Fadillah, M. Yunus, M. Akbar, S. Fajar Amri, Satrio, Marli, Fadli, Ardi dan Aldi.
8. Keluarga Besar Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Komisariat Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Se-cabang Cirendeui, yang telah memberikan banyak pelajaran dan pengalaman kepada penulis.
9. Para BPH PK.IMM FAI-UMJ Periode 2013-2014, syahrizal, Suci, Umi, Vito, Dwi, Ayu, Restu, Nisa, Lies, Chipy, ara dan Riris yang telah memberikan motivasi bagi penulis.
10. Kepada seluruh anggota SELF ESTEEM, atas tempaan mental yang sangat berarti sampai kini.
11. Sahabat di LMM, Anna, Dhea, Hilwah, Nanad, Panji, Ningsih, dan Sasah atas kebersamaan yang masih terjaga hingga saat ini.

Serta kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat dan terimakasih. Semoga berkat Rahmat Illahi senantiasa tercurah bagi mereka yang telah membantu penulis secara moril maupun materil, dan semoga Allah SWT membalasnya dengan sebaik-baiknya pembalasan.

Aamiin.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi khazanah intelektual perbankan syariah pada umumnya, dan bagi penulis pribadi khususnya.

Billahi Fii Sabililhaq, Fastabiqul Khairat.

Wassalamu'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh.

Jakarta, Februari 2018

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
ABSTRAK	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Pembatasan Masalah	8
D. Perumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian	9
F. Kegunaan Penelitian	9
G. Sistematika Penulisan	10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teoritis	12
1. Pengertian Pembiayaan	12
2. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan	15
3. Jenis-Jenis Pembiayaan	16

4. Pengertian Non Performing Financing (NPF)	21
5. Sebab-Sebab Terjadinya Non Performing Financing (NPF)	26
6. Penyelesaian Non Performing Financing (NPF)	30
7. Produk Pembiayaan Rumah	34
B. Hasil Penelitian yang Relevan	37
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tujuan Penelitian	42
B. Tempat dan Waktu Penelitian	42
C. Metode dan Prosedur Penelitian	42
D. Data dan Sumber Data	43
E. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data	44
F. Prosedur Analisis Data	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum BNI Syariah	48
1. Profil Perusahaan BNI Syariah	48
2. Visi dan Misi BNI Syariah	50
3. Budaya Kerja BNI Syariah	51
4. Manajemen dan Organisasi BNI Syariah	52
5. Produk BNI Syariah KC Fatmawati	56
B. Deskripsi Data Implementasi Penyelesaian NPF Pada Produk Pembiayaan Rumah di BNI Syariah KC Fatmawati	65
C. Analisis dan Interpretasi Data	69
1. Ketentuan NPF yang berlaku di BNI Syariah	71

2. Penanganan yang dilakukan BNI Syariah dalam menghadapi NPF pada produk pembiayaan rumah	76
--	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	84
B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Beberapa tahun terakhir, industri perbankan syariah menunjukkan suatu *trend* yang positif. Hal tersebut dapat dilihat dari pesatnya pertumbuhan perbankan syariah. Dari data yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia pada September 2016,¹ di Indonesia telah berdiri 12 Bank Umum Syariah, 22 Unit Usaha Syariah dan 165 BPR Syariah. Jumlah tersebut berbeda dengan jumlah perbankan syariah yang berdiri pada tahun 1999. Pada tahun 1999, di Indonesia hanya ada 2 Bank Umum Syariah, 1 Unit Usaha Syariah dan 78 BPR Syariah. Dari data tersebut dikatakan bahwa industri perbankan syariah di Indonesia memiliki potensi untuk berkembang.

Gambar 1.1 Perbandingan Jumlah Bank Syariah Tahun 1999 dan 2016

No	Jenis Bank	1999	2016
1	Bank Umum Syariah	2	12
2	Unit Usaha Syariah	1	22
3	Bank Perkreditan Rakyat Syariah	78	165

¹ Statistik Perbankan Syariah, September 2016

Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu :

1. Produk penghimpunan dana (*funding*)
2. Produk penyaluran dana (*financing*)
3. Produk jasa (*service*)²

Dari ketiga produk inilah bank syariah menghimpun dana dari masyarakat (*funding*), lalu menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan (*financing*), dan memberikan jasa (*service*). Produk perbankan syariah yang sangat populer dan banyak diminati adalah produk pembiayaan. Produk pembiayaan ini banyak macamnya antara lain produk pembiayaan konsumtif dan produk pembiayaan produktif. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi dan pembiayaan aneka barang dan properti.

Akad-akad yang digunakan dalam aplikasi pembiayaan tersebut sangat bervariasi dari pola bagi hasil (*mudharabah, musyarakah, musyarakah mutanaqishah*), pola jual beli (*murabahah, salam, dan istishna*), ataupun pola sewa (*ijarah dan ijarah muntahiya bittamlik*).³

Rumah merupakan salah satu kebutuhan primer atau pokok bagi kehidupan manusia. Karena rumah merupakan tempat bernaung yang bersifat pribadi dan merupakan tempat untuk beristirahat serta

² Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : ALFABETA, 2010), hal. 33-34.

³ Asep Supyadillah, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta Selatan: PT. Wahana Kardofa, 2013), Cet.1, hal.71.

mencurahkan kasih sayang bersama keluarga setelah disibukan dengan pekerjaan dan aktifitas di luar rumah. Selain itu rumah merupakan sebuah prestise bagi seseorang jika sudah memiliki rumah pribadi. Maka tidak perlu heran apabila permintaan masyarakat akan rumah terus bertambah tiap tahunnya.

Melihat adanya peluang di sektor properti perumahan, bank syariah mencoba melebarkan sayap bisnisnya pada produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang merupakan salah satu pembiayaan jangka panjang ini. Produk KPR ini membutuhkan inovasi dari bank syariah agar mampu bertahan dalam persaingan yang ketat. Untuk itu bank syariah harus memberikan terobosan yang baru untuk produk KPR ini.

Berdasarkan ketentuan/perihal umum Surat Edaran BI Nomor 14/33/DPbS/2012 bahwa pertumbuhan pembiayaan kepemilikan rumah yang sangat tinggi dapat mendorong peningkatan harga asset properti yang tidak mencerminkan harga sebenarnya (*bubble*), sehingga dapat meningkatkan risiko kredit pembiayaan bagi BUS dan UUS yang memiliki pembiayaan properti yang besar.⁴

Seperti halnya di dalam perbankan konvensional, pembiayaan bermasalah juga dimungkinkan terjadi di perbankan syariah, mengingat fungsi bank syariah secara garis besar tidak jauh berbeda dengan bank konvensional. Pembiayaan bermasalah muncul sebagai akibat adanya

⁴ Bank Indonesia, 2012, Ketentuan Umum huruf (A) Nomor (2) Surat Edaran BI Nomor 11/33/DPbS/2012 kepada BUS dan UUS di Indonesia.

risiko yang melekat pada hampir keseluruhan aktivitas perbankan. Risiko dalam konteks perbankan ini dapat diartikan sebagai kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*anticipated*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unanticipated*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan, dimana risiko tersebut tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.⁵

Kegiatan penyaluran kredit (pembiayaan) mempunyai peranan penting bagi kegiatan perbankan, karena kredit atau pembiayaan merupakan bagian terbesar sumber penghasilan bank.⁶ Karena itu pembiayaan pada kegiatan perbankan syariah yang sangat penting dan menjadi penunjang kelangsungan hidup bank syariah harus dikelola dengan baik. Pengelolaan pembiayaan yang tidak baik akan menimbulkan masalah bahkan akan menyebabkan ambruknya bank syariah. Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan.⁷

Kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan, yaitu Lancar, Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet. Yang dikategorikan pembiayaan bermasalah adalah kualitas pembiayaan yang masuk golongan Kurang Lancar hingga golongan Macet, disebut

⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hal.255.

⁶ Sutojo Siswanto, *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*, (Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2009), hal.3.

⁷ Asep Supyadillah, *op. cit*, hal.259.

juga dengan pembiayaan tidak berprestasi (*Non Performance Financing/NPF*). Bank syariah wajib untuk menggolongkan kualitas aktiva produktif sesuai dengan kriterianya dan dinilai secara bulanan. Apabila bank syariah tidak melakukan penggolongan kualitas aktiva produktif maka akan dikenakan sanksi administratif sebagaimana dimaksud Pasal 56 Undang-Undang Perbankan Syariah.⁸

Bagi bank pada umumnya, adanya pembiayaan bermasalah tersebut terutama dalam jumlah yang mendekati atau di atas jumlah yang ditentukan Bank Indonesia, menjadikan bank-bank tersebut dianggap mengalami kegagalan dalam pengelolaan pembiayaannya. Adanya kegagalan dalam pemberian akan berpengaruh kepada mengecilnya kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan atau kewajiban terhadap berbagai pihak yang berkepentingan.⁹

Sebagaimana dimaklumi bahwa tujuan Bank memberikan pembiayaan antara lain untuk memperoleh imbalan atau pendapatan. Dari pendapatan yang diperoleh tersebut, akan dipakai oleh bank untuk keperluan pemberian imbalan kepada nasabah yang menempatkan dana pada bank, membayar biaya-biaya operasional bank, membentuk cadangan kerugian dan memberikan dividen kepada pemegang saham bank. Dengan adanya kegagalan tersebut maka tujuan dari pembiayaan berupa kemanfaatan bagi bank dan nasabah penyimpan dana serta meningkatkan

⁸ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Bumi aksara,2013) hal.105

⁹ Asep Supyadillah, *op. cit*, hal.258.

pertumbuhan ekonomi nasional akan mengalami disfungsi. Oleh karena itu, dikaitkan dengan tujuan dan kemanfaatan dari adanya pemberian pembiayaan tersebut, adanya pembiayaan bermasalah akan menjadi persoalan besar ketika penanganan dan penyelesaiannya tidak dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.¹⁰

Gambar 1.2

Perkembangan NPF di BNI Syariah dan OJK¹¹

Tahun	BNI Syariah	BUS*
2012	1,42 %	2,22%
2013	1,13 %	2,62%
2014	1,04 %	4,33%
2015	1,46%	3,25%
2016	1,64%	3,50%

*Rata-rata NPF Bank Syariah di Indonesia berdasarkan data OJK

Saat ini Bank Syariah di Indonesia sedang mengalami peningkatan NPF. Data Statistik Perbankan Syariah yang dipublikasikan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga Desember 2016, menunjukkan bahwa rasio *non-performing financing* (NPF) Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) tercatat sebesar 5,27%.¹² Peningkatan NPF ini merupakan dampak dari pelemahan ekonomi nasional saat ini dan bank syariah tidak bisa ekspansi pembiayaan saat ini.

BNI Syariah merupakan salah satu Bank Syariah terbesar yang ada di Indonesia. Menurut Direktur Utama BNI Syariah Abdullah Firman

¹⁰ Ibid hal.258

¹¹ <http://www.ojk.go.id> dan <http://www.bnisyariah.co.id>

¹² Statistik Perbankan Syariah, November 2017

Wibowo mengatakan, kualitas aset BNI Syariah tercatat mengalami perbaikan. Hal itu terlihat dari rasio pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) yang turun menjadi 3,29 persen pada kuartal III 2017 dibandingkan bulan sebelumnya yang 3,64 persen.¹³

Berdasarkan latar belakang, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai pembiayaan bermasalah ini agar dapat diperoleh gambaran yuridis mengenai timbulnya pembiayaan bermasalah di dunia perbankan dan antisipasi serta upaya-upaya yang dilakukan pihak bank dalam menyelesaikan NPF pada produk pembiayaan rumah ini, maka penulis mengambil judul **“Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati)”**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang permasalahan di atas ada beberapa masalah yang dapat diangkat, diantaranya:

- a. Kebutuhan masyarakat akan rumah namun terkendala biaya yang tidak sedikit dan kurangnya pembiayaan rumah berbasis syariah.

¹³ <http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/khazanah/11/07/03/ekonomi/syariah-ekonomi/17/10/19/oy2k9x382-bni-syariah-catat-perbaikan-rasio-pembiayaan-bermasalah>. Diakses pada 18/01/18 pukul 15.00 WIB.

- b. Pertumbuhan pembiayaan kepemilikan rumah yang sangat tinggi dapat mendorong peningkatan harga asset property yang tidak mencerminkan harga sebenarnya (*bubble*), sehingga dapat meningkatkan risiko kredit pembiayaan bagi BUS dan UUS yang memiliki pembiayaan properti yang besar.
- c. Faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah.
- d. Dalam ketentuannya terkait NPF yang ada di BNI Syariah dengan ketentuan yang sudah ada di peraturan perundang-undangan yang berlaku tentunya harus memiliki kesamaan agar tidak memiliki kerancuan dalam penentuan kriteria dari NPF ini.
- e. Dengan cukup tingginya rasio pembiayaan bermasalah maka diperlukan startegi dalam penanganan NPF pada produk pembiayaan rumah yang merupakan pembiayaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.

C. Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan efisien, maka penulis membatasi permasalahannya seputar:

- a. Ketentuan NPF yang berlaku di BNI Syariah dan perbandingannya dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang sudah ada.

- b. Penanganan yang dilakukan BNI Syariah dalam menghadapi NPF pada pembiayaan rumah.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :

- a. Apakah ketentuan NPF yang berlaku di BNI Syariah telah sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan?
- b. Bagaimana penanganan yang dilakukan BNI Syariah pada saat terjadi NPF pada produk pembiayaan rumah?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang diangkat dalam skripsi ini, maka tujuan yang hendak dicapai dari skripsi kali ini adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana ketentuan tentang *Non Performing Financing* (NPF) yang berlaku di BNI Syariah dan membandingkannya sesuai dengan undang-undang yang berlaku.
- b. Untuk mengetahui penanganan yang dilakukan oleh BNI Syariah pada saat terjadi *Non Performing Financing* (NPF) pada produk pembiayaan rumah.

F. Kegunaan Penelitian

- a. Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta pembandingan antara teori yang di dapatkan dari bangku kuliah dengan praktek yang terjadi di lembaga yang bersangkutan. Selain itu, dapat menjadi masukan dan bahan referensi serta menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca yang tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai judul penelitian ini.

b. Fakultas

Dapat dijadikan bahan pertimbangan dan acuan dalam melakukan penelitian selanjutnya untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat.

c. Bank

Memberikan bahan masukan untuk dapat dijadikan landasan dalam menentukan kebijakan dalam metode penyelesaian NPF pada produk pembiayaan rumah di bank syariah.

d. Pembaca

Penelitian ini dapat dijadikan informasi yang berharga perihal acuan dan wawasan pemikiran dalam hal metode penyelesaian NPF pada produk pembiayaan rumah di bank syariah.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdapat uraian tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi landasan teori yang meliputi tinjauan teoritis mengenai : definisi pembiayaan, manfaat pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, pengertian NPF, penyelesaian NPF, pengertian pembiayaan rumah (KPR).

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menyajikan rancangan penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini, termasuk di dalamnya metode penelitian, tempat, dan waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, serta metode analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan menjelaskan mengenai pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank syariah pada produk KPR, faktor-faktor penyebab NPF dan tingkat keberhasilan dalam penyelesaian NPF.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini, penulis menjelaskan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya serta saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan menjadi bahan masukan yang berharga bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teoritis

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan yang sering dilakukan oleh bank sering disebut kredit. Kredit merupakan suatu kalimat yang diambil dari bahasa latin yaitu *kreditum* yang berarti kepercayaan akan kebenaran atau *crede* yang berarti saya percaya. Dalam bahasa Yunani, kredit adalah *credere* yang berarti kepercayaan. Kepercayaan ini berdasarkan atas sebuah perjanjian bank yang dilakukan secara sah di depan pejabat kredit yang berwenang (secara notarial) maupun dilakukan tanpa ketentuan hukum yang kuat (dibawah tangan). Adakalanya kredit dinyatakan hanya sebagai janji untuk membayar hutang atau sebagai izin menggunakan dana orang lain.¹

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan dibayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi kepercayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan

¹ Pandia Prianto. Dkk, *Lembaga Keuangan*, (Jakarta, PT. Rineka Cipta, 2005), cet.ke-1, hal.194.

yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah di perjanjikan dalam akad pembiayaan.² Pembiayaan dalam bank syariah dilandasi atas dasar kepercayaan dan sesuai akad yang diperjanjikan.

Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil di dalamnya. Sebagaimana firman Allah dalam Qur'an Surat. Al-Maidah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

Artinya :

*“Hai orang-orang yang beriman ! penuhilah akad-akad itu...”*³

Ayat diatas menjelaskan tentang akad atau perjanjian yaitu mencakup janji prasetya hamba Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya (antara pihak bank dan nasabah).

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak

² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Perpustakaan Nasional 2013) hal.106

³ Tim Penterjemah Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penterjemah Al-Qur'an, 1998) hal.156

memiliki modal secara cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.⁴ Lalu juga terkandung dalam Q.S. An-nisa : 29, yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman ! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu”⁵

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.⁶ Disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukannya dan layak memperolehnya.⁷ Bank dalam memberikan pembiayaan harus mempersiapkan startegi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan. Alokasi ini mempunyai beberapa tujuan, yaitu:

⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: PT. UPP AMP YKPN, 2005) hal.16

⁵ Tim Penterjemah Departemen Agama RI, op.cit, hal.122

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani 2001), hal.160

⁷ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hal.200

- a. mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat risiko yang rendah.
- b. Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.⁸

2. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan di bedakan menjadi dua kelompok yaitu: pembiayaan untuk tingkat makro dan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan:

- a. Meningkatkan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf hidupnya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktifitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana dapat menyalurkan pada pihak yang minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya, sebab upaya produksi tidak dapat jalan tanpa adanya dana.

⁸ Muhammad Firdaus NH, dkk, *Konsep & Implementasi Bank Syariah*, (Jakarta: PT.Renaisan, 2005) hal.24

- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.⁹

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap usaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk mendapatkan laba yang maksimal mereka memerlukan dana yang cukup.
- b. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembalikan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada dan sumber daya modalnya tidak ada, maka diperlukan pembiayaan.

3. Jenis-Jenis Pembiayaan

Berdasarkan pasal 1 butir 25 UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, *Pembiayaan* adalah *penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:*

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah

⁹ Muhammad, op. cit, hal.17

- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk Ijarah Muntathiyah biTamlik;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, Salam dan Istishna’;
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang Qardh; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.¹⁰

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Pembiayaan dalam perbankan syariah terbagi dalam tiga bagian yaitu:¹¹

- a. ***Return bearing financing***, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberi keuntungan.
- b. ***Return free financing***, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk memberikan keuntungan, yang lebih ditujukan kepada

¹⁰ Asep Supyadillah, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta Selatan: 2013), Cet.1, hal.258

¹¹ Ascarya, *akad dan produk bank syariah* (Jakarta: PT.Grafindo Persada, 2008), hal.122

orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang diberikan.

- c. *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuangan.

Berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil.¹²

Dari ketentuan peraturan perundang-undangan di atas dapat disimpulkan bahwa setiap nasabah bank syariah yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah apapun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib untuk mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah berikut imbalan atau bagi hasil atau tanpa imbalan untuk transaksi dalam bentuk *qard*.¹³

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut:

- a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk

¹² Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Bumi aksara, 2013) hal.97

¹³ Asep Supyadillah, *loc. Cit.*

peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi.¹⁴

Jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya¹⁵:

1) Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi:

- a. modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha. Secara umum yang dimaksud pembiayaan modal kerja (PMK) syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah¹⁶
- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk investasi atau pengadaan barang konsumtif. Investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/ manfaat/ keuntungan

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, hal.160

¹⁵ Muhammad, *op. cit.*, hal.22

¹⁶ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hal.234

di kemudian hari.¹⁷ Investasi dapat digolongkan menjadi 3 (tiga) kategori, yaitu:

- a) Investasi pada masing-masing komponen aktiva lancar.
- b) Investasi pada aktiva tetap atau proyek.
- c) Investasi dalam efek atau surat berharga (securities)¹⁸

Kebutuhan pembiayaan investasi dapat dipenuhi dengan berbagai cara, antara lain:¹⁹

- a. Bagi hasil: *mudharabah, musyarakah*
- b. Jual beli: *murabahah, istishna*
- c. Sewa: *ijarah* atau *ijarah muntahiyah bittamlik*

Dari uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang dibutuhkan.²⁰

2) Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

- a. Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun. Biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

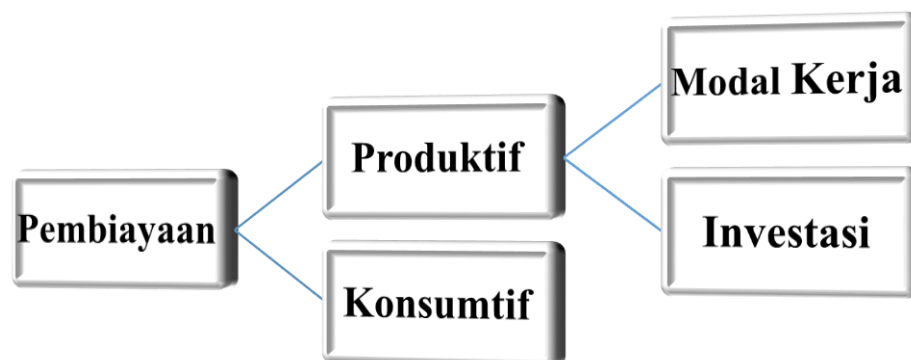
¹⁷ Ibid. hal.236

¹⁸ Ibid. hal.236

¹⁹ Ascarya, *akad dan produk bank syariah* (Jakarta: PT.Grafindo Persada, 2008), hal.125

²⁰ Adiwarman A. Karim, *op. cit.*, hal.237

- b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai 5 tahun.
- c. Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan jangka waktu lebih dari 5 tahun. Biasanya pembiayaan ini digunakan untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur dan juga pembiayaan konsumtif seperti pembiayaan perumahan.²¹



Gambar 2 : Jenis-jenis Pembiayaan

4. Pengertian Non Performing Financing (NPF)

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari “pembiayaan bermasalah”. Begitu juga istilah *Non Performing Financings* (NPFs) untuk fasilitas pembiayaan maupun

²¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), hal.78

istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap Statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPFs) yang diartikan sebagai “*Pembiayaan Non Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet*”.²²

Ada beberapa definisi tentang pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) di antaranya:

- a. Jumlah pembiayaan yang tergolong non lancar dengan kualitas kurang lancar, diragukan dan macet berdasarkan ketentuan Bank Indonesia tentang kualitas aktiva produktif;²³
- b. Suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya.²⁴
- c. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak dapat atau berpotensi untuk tidak dapat mengembalikan pinjaman sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui dan ditetapkan bersama secara tiba-tiba, tanpa menunjukkan tanda-tanda atau gejala-gejala terlebih dahulu.²⁵

²² Ibid. hal.259

²³ Muhammad, *Bank Syariah*, (Jogjakarta: PT. Graha Ilmu, 2005) hal.87

²⁴ Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996) hal. 131

²⁵ Widjarnato, *Solusi Hukum Dalam Menyelesaikan Kredit Bermasalah (Kumpulan Tulisan)*, (Jakarta: Info Bank, 1997) Cet.ke-2, hal. 41

d. Kredit yang dalam pelaksanaannya belum mencapai target yang diinginkan oleh pihak bank,²⁶

Dari penjelasan tersebut, dapat diperjelas bahwa NPF adalah pembiayaan yang berpotensi tidak dapat dikembalikan oleh nasabah tepat pada waktunya sesuai dengan syarat-syarat yang telah disepakati bersama dan digolongkan dengan kualitas kurang lancar, diragukan dan macet berdasarkan ketentuan Bank Indonesia tentang kualitas aktiva produktif.

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan. Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut, kualitas pembiayaan di tetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu Lancar (*current*), Dalam Perhatian Khusus (*under special mention*), Kurang Lancar (*substandard*), Diragukan (*doubtful*), dan Macet (*loss*). Dalam praktik perbankan kualitas pembiayaan untuk golongan lancar disebut golongan I (satu), untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II (dua), untuk golongan kurang lancar disebut golongan III (tiga), untuk golongan diragukan disebut golongan IV (empat) dan untuk golongan macet disebut golongan V (lima).²⁷

²⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veitzhal, *Credit Management Handbook Teori, Konsep an Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir dan Nasabah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006) hal.476

²⁷ Asep Supyadillah, *op. cit.*, hal. 259

Kriteria komponen dari aspek penetapan penggolongan kualitas pembiayaan untuk bank syariah ini diatur secara berbeda berdasarkan pengelompokan produk pembiayaan.²⁸ Pengelompokan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Penggolongan Kualitas *Mudharabah* dan *Musyarakah*
- 2) Penggolongan Kualitas *Murabahah*, *Istishna*, *Qardh*, dan transaksi Multijasa.
- 3) Penggolongan Kualitas *Ijarah* atau *Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik*, dan
- 4) Penggolongan Kualitas *Salam*.²⁹

Komponen penilaian terhadap masing-masing aspek kualitas pembiayaan sesuai dengan masing-masing produk pembiayaan, diuraikan dalam komponen-komponen sebagai berikut:

a. Komponen dari **prospek usaha** meliputi:

- 1) Potensi pertumbuhan usaha;
- 2) Kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan;
- 3) Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja;
- 4) Dukungan dari grup dan afiliasi; serta

²⁸ Lampiran I Surat Edaran Bank Indonesia No. 8/22/DPbStanggal 18 Oktober 2006 tentang Penilaian Aktiva Produktif Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana diubah dengan SEBI No. 10/36/DPbS tanggal 22 Oktober 2008

²⁹ Asep Supyadillah, *op. cit.*, hal. 260

- 5) Upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah berskala besar yang memiliki dampak penting terhadap lingkungan hidup).
- b. Komponen **kinerja nasabah** meliputi:
- 1) Perolehan laba;
 - 2) Struktur permodalan
 - 3) Arus kas; dan
 - 4) Sensitivitas terhadap resiko pasar.
- c. Komponen kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan meliputi:
- 1) Ketetapan pembayaran pokok dan marjin/bagi hasil/fee;
 - 2) Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah;
 - 3) Kelengkapan dokumentasi pembiayaan;
 - 4) Kesesuaian penggunaan dana; dan
 - 5) Kewajiban sumber pembayaran kewajiban³⁰

5. Sebab-Sebab Terjadinya Non Performing Financing (NPF)

Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

1. Faktor intern (berasal dari pihak bank)

³⁰Ibid.

- a. Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
 - b. Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.
 - c. Kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
 - d. Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah.
 - e. Proyeksi penjualan terlalu optimis.
 - f. Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang mempehitungkan aspek competitor.
 - g. Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketable*.
 - h. Lemahnya supervisi dan monitoring.
 - i. Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.
2. Faktor eksternal (berasal dari pihak luar)
- a. Karakter nasabah yang tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
 - b. Melakukan *sidestreaming* penggunaan data
 - c. Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha
 - d. Usaha yang dijalankan relatif baru
 - e. Bidang usaha nasabah terlalu jenuh

- f. Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis
- g. Meninggalnya *key person*
- h. Perselisihan sesama direksi
- i. Terjadi bencana alam
- j. Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.³¹

Berdasarkan pasal 23 dan penjelasan pasal 37 ayat (1) UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dapat disimpulkan bahwa Penyaluran dana oleh Bank Syariah mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus benar-benar memperhatikan asas-asas penyaluran dana/pembiayaan yang sehat. Apabila bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, maka akan timbul berbagai risiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

- a. Hutang/kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar;
- b. Margin / bagi hasil/ *fee* tidak dibayar
- c. Membengkaknya biaya yang dikeluarkan
- d. Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*).

Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financings/NPFs*), yang pada akhirnya dapat menurunkan tingkat kesehatan bank dan juga akan berpengaruh pula pada

³¹ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *op. cit.*, hal.102-103.

keamanan dana masyarakat yang ada di bank tersebut. Oleh karenanya, memahami sebab-sebab timbulnya pembiayaan bermasalah menjadi hal yang penting.³²

Untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria/kriteria-kriteria tertentu untuk masing-masing kelompok produk pembiayaan (lihat di tabel).³³

Tabel:

Contoh Kriteria Penilaian Kualitas Pembiayaan Dari Segi Kemampuan bayar Berdasarkan Kelompok Produk Pembiayaan

Jenis Pembiayaan	Lancar	DPK	Kurang lancar	Diragukan	Macet
Mudharabah & Musyarakah	Pembayaran angsuran pokok pembiayaan tepat waktu dan atau RP sama atau lebih dari 80%	Terdapat tunggakan angsuran pokok pembiayaan sampai dengan 90 hari; dan atau RP sama atau lebih dari 80 % PP	Terdapat tunggakan angsuran pokok pembiayaan yang telah melampaui 90 hari atau RP di atas 30 % PP s/d 80% PP	Terdapat tunggakan angsuran pokok pembiayaan yang telah melampaui 120 hari s/d 180 hari dan atau RP<30% PP s/d 3	Terdapat tunggakan angsuran pokok pembiayaan yang telah melampaui 180 hari; dan atau RP <30% PP lebih dari 3 periode pembayaran

³² Asep Supyadillah, *op. cit.*, hal.263

³³ Ibid. hal.261

				periode pembayaran	
Murabahah, Istishna, Qardh, Multijasa	Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan akad	Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau margin s/d 90 hari	Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau margin melewati 90 hari s/d 180 hari	Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 hari s/d 270 hari	Terdapat tunggakan angsurna pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari
Ijarah	Pembayaran sewa tepat waktu	Terdapat tunggakan sewa s/d 90 hari	Terdapat tunggakan sewa yang telah melewati 90 hari s/d 180 hari	Terdapat tunggakan sewa yang telah melewati 180 hari s/d 270 hari	Terdapat tunggakan sewa yang telah melampaui 270 hari
Salam	Piutang salam belum jatuh tempo	Piutang salam telah jatuh tempo s/d 90 hari	Piutang salam telah jatuh tempo s/d 60 hari	Piutang salam telah jatuh tempo s/d 90 hari	Piutang salam telah jatuh tempo melebihi 90 hari

6. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (NPF)

Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi, bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank syariah.³⁴

Bagi bank pada umumnya, adanya pembiayaan bermasalah tersebut terutama dalam jumlah yang mendekati atau di atas jumlah yang ditentukan Bank Indonesia, menjadikan bank-bank tersebut dianggap mengalami kegagalan dalam pengelolaan pembiayaannya. Adanya kegagalan dalam pemberian pembiayaan akan berpengaruh kepada mengecilnya kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan atau kewajiban terhadap berbagai pihak yang berkepentingan.³⁵

Setiap terjadi pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan yang berdasarkan PBI No. 13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI No.10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah maka bank syariah, yaitu:

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

³⁴ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *op. cit.*, hal.108

³⁵ Asep Supyadillah, *op. cit.*, hal.258

2. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:
 - a. Pengurangan jadwal pembayaran,,
 - b. Perubahan jumlah angsuran,
 - c. Perubahan jangka waktu, dan
 - d. Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* atau masyarakat.
 - e. Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* atau masyarakat, dan/atau
 - f. Pemberian potongan.
3. Penataan kembali (*restucuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:
 - a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank,
 - b. Konversi akad pembiayaan,
 - c. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu.
 - d. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan *rescheduling* atau *reconditioning*.³⁶

³⁶ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *op. cit.*, hal.109-110.

Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 47/DSN-MUI/II/2005³⁷ Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah yang tidak mampu membayar. Ketentuan penyelesaiannya adalah LKS boleh melakukan penyelesaian (*settlement*) murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- a. Obyek Murabahah atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati;
- b. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah;
- d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah;
- e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

Lalu di ketentuan penutup jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan di antara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

³⁷ Fatwa DSN MUI Nomor 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar

Banyak cara yang dapat dilakukan bank ini untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih bisa diharapkan berjalan dengan baik, maka bank dapat memberi keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran (*rescheduling*). Berpedoman pada Q.S. Al-Baqarah ayat 280 :

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

Artinya:

*“Apabila mereka mendapat kesulitan, maka hendaknya diberi keringanan. Dan menyedekahkan (sebagian atau seluruh hutang) itu, lebih baik, jika kamu mengetahui”*³⁸

Dalam sebuah hadis juga dijelaskan tentang memberikan keringanan kepada nasabah yang mengalami kesulitan dalam mengembalikan pinjaman yang dia tanggung,

“Ibnu abi bakar bin Abdurrahma dari Abu Hurairah r.a berkata: Siapa yang mendapati hartanya yang asli (belum berubah) pada orang yang bangkrut maka ia lebih berhak atas barang itu daripada yang lainnya.” (HR. Bukhari dan Muslim).

³⁸ Tim Penterjemah Departemen Agama RI, *op. cit.*, hal. 71

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

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

Bila kemacetan tersebut akibat kelalaian, pelanggaran, kecurangan nasabah maka bank bisa meminta nasabah menyelesaikan segera, termasuk penyerahan barang yang diagunkan kepada bank. Bila penyelesaian diluar pengadilan tidak dapat dicapai, maka bank dapat menempuh jalur hukum. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu melalui pengadilan agama atau badan arbitrase.

7. Produk Pembiayaan Rumah (KPR)

Produk pembiayaan KPR yang digunakan dalam perbankan syari'ah memiliki berbagai macam perbedaan dengan KPR di perbankan konvensional. Hal ini merupakan implikasi dari perbedaan prinsipal yang diterapkan perbankan syari'ah dan perbankan

konvensional, yaitu konsep bagi hasil dan kerugian (*profit and loss sharing*) sebagai pengganti sistem bunga perbankan konvensional. Dalam produk pembiayaan kepemilikan rumah ini, terdapat beberapa perbedaan antara perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, di antaranya adalah; pemberlakuan sistem kredit dan sistem markup, kebolehan dan ketidak bolehan tawar menawar (*bargaining position*) antara nasabah dengan Bank, prosedur pembiayaan dan lain sebagainya.³⁹

Dari segi pengistilahan, untuk produk pembiayaan pemilikan rumah, perlu dipikirkan suatu bentuk pengistilahan yang relevan. Karena istilah KPR cenderung memunculkan asumsi terjadinya kredit, padahal dalam perbankan syari'ah tidak menggunakan sistem kredit. Untuk menghindari hal itu (tetapi tetap menggunakan istilah KPR), beberapa Bank Syari'ah memaknai KPR dengan "Kepemilikan Rumah". Dalam menjalankan produk KPR, Bank Syari'ah memadukan dan menggali akad-akad transaksi yang dibolehkan dalam Islam dengan operasional KPR perbankan konvensional. Adapun akad yang banyak digunakan oleh perbankan syari'ah di Indonesia dalam menjalankan produk pembiayaan KPR adalah akad murabahah dan istishna.⁴⁰

Di BNI Syariah sendiri, produk pembiayaan rumah (KPR) disebut dengan pembiayaan Griya iB Hasanah, adalah fasilitas pembiayaan

³⁹ Helmi Haris, "Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah)", *Jurnal Ekonomi Islam*, I (Juli,2007), hal.115

⁴⁰ *Ibid*, hal.116

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.

Griya iB Hasanah ini menggunakan akad murabahah (jual beli) dalam penerapannya. Hal ini mengacu pada Q.S. Al-Baqarah : 275, yang berbunyi :

Artinya:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”⁴¹

Selain itu juga memiliki beberapa keunggulan diantaranya:

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Maksimum pembiayaan Rp.5 Milyar.
- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan membayar.
- d. Jangka waktu s/d 20 tahun untuk nasabah *fixed income*.

⁴¹ Tim Penterjemah Departemen Agama RI, *op. cit.*, hal. 69

- e. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- f. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- g. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah atau BNI Konvensional.⁴²

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah dan pembiayaan rumah (KPR) bukanlah yang pertama kali, akan tetapi telah ada beberapa penelitian lain yang meneliti. Penulis telah mengadakan penelusuran karya ilmiah dan akan menggunakannya sebagai landasan teoritis dan perbandingan dalam mengupas berbagai masalah dalam penelitian ini. Adapun penelitian yang meneliti mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam perbankan adalah sebagai berikut :

1. Penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*”.⁴³ Fokus yang menjadi kajian penelitian ini adalah bagaimana langkah-langkah yang dilakukan oleh Bank Mandiri Syariah KC Jatinegara dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif

⁴² Diakses di <http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kpr-syariah> diakses pada 25 Maret 2017 pada pukul 15.12 WIB.

⁴³ Reza Yudistira, “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*”, (Skripsi--UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011), hal.6.

sedangkan pengumpulan data yang digunakan yaitu studi lapangan dan kepustakaan. Hasil penelitian ini adalah Bank Mandiri Syariah KC Jatinegara dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah menggunakan jalur non-litigasi maupun jalur litigasi, pembiayaan bermasalah dapat dihindari melalui pelaksanaan pembinaan dan pengawasan kredit. Perbedaan yang akan penulis lakukan adalah pada fokus kajian, dari penjelasan diatas bisa dilihat bahwa penelitian yang dilakukan oleh Reza Yudistira adalah penjelasan tentang langkah-langkah yang dilakukan Bank Mandiri Syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah sedangkan penulis saat ini fokus pada penanganan NPF pada produk pembiayaan rumah yang dilakukan Bank BNI Syariah.

2. Penelitian yang berupa skripsi yang berjudul "*Penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah pada produk KPR di PT BTN Syariah Surabaya: studi analisis fatwa DSN MUI No: 47/DSN-MUI/II/2005.*"⁴⁴ penelitian ini membahas mengenai faktor-faktor penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah yang ada di BTN Syariah Surabaya, sehingga dapat diketahui langkah-langkah penyelesaiannya. Selain itu juga membahas tentang analisis Fatwa DSN No: 47/DSN-MUI/II/2005

⁴⁴ Suryaning Retno, "*Penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah pada produk KPR di PT BTN Syariah Surabaya: studi analisis fatwa DSN MUI No: 47/DSN-MUI/II/2005*", (Skripsi-UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2011), hal.8.

terhadap penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah pada produk KPR di BTN Syariah Surabaya. Hasil penelitian ini adalah Bank BTN Syariah KC Surabaya telah berupaya penyelesaian melalui jalur kekeluargaan dan tolong menolong sebagaimana telah diajarkan dalam Islam.

Perbedaan dari penelitian yang dilakukan penulis adalah penelitian yang dilakukan Suryaning Retno berfokus pada analisis manajemen risiko dan alat analisis yang digunakannya adalah Fatwa DSN-MUI.

3. Penelitian berupa skripsi yang berjudul "*Analisa Sistem Dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama Dalam Usaha Mencegah Kemacetan Kredit*".⁴⁵ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur pemberian KPR Griya Utama dalam rangka usaha untuk mencegah kredit macet. Hasil penelitian tersebut adalah bahwa Pada Sistem Dan Prosedur Pemberian KPR, Khususnya KPR Griya Utama Pada BTN Cabang Malang belum terdapat pengendalian intern yang baik dengan demikian masih memungkinkan terjadinya praktek penyelewengan yang dapat mengakibatkan kemacetan kredit, hal ini disebabkan karena dalam proses pelaksanaan system dan prosedur pemberian KPR pada BTN cabang Malang wewenang

⁴⁵ Dyan Rosi, "*Analisa Sistem Dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama Dalam Usaha Mencegah Kemacetan Kredit*", (Skripsi-Universitas Brawijaya, Malang, 2005), hal.7.

loan service lebih dominan, yaitu *loan service* lebih banyak mengoperasionalkan proses pemberian kredit mulai pemeriksaan kelengkapan data calon debitur sampai realisasi kredit. Hal tersebut tidak sesuai dengan unsur pengendalian intern, di mana suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap transaksi. Perbedaan dengan penelitian yang akan penulis teliti terletak pada tajuk utama pembahasan, penelitian diatas fokus pada langkah-langkah yang dilakukan Bank BTN KC Malang untuk menanggulangi kredit macet.

4. Penelitian berupa skripsi yang berjudul “*Analisis NPF (NON PERFORMING FINANCING) Dan Upaya Penyelesaian Pada PT. BNI Syariah*”.⁴⁶ menyatakan bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT.BNI Syariah adalah untuk pembiayaan produktif dengan skim murabahah dan musyarakah adalah bisnis yang dialami oleh usaha nasabah seperti adanya penurunan omset atau penjualan yang berakibat terlambatnya pembayaran kewajiban pada bank. Resiko teknis dan resiko legal. Sedangkan pada pembiayaan konsumtif, dengan skim murabahah yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah ialah faktor eksternal nasabah, seperti perusahaan tempatnya bekerja yang bangkrut

⁴⁶ Tubagus M.Ridhollah, *Analisis NPF (NON PERFORMING FINANCING) Dan Upaya Penyelesaian Pada PT.BNI Syariah*”, (skripsi, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jakarta, 2009).

sehingga gajinya tidak terbayarkan atau di-PHK. Dan faktor internal nasabah seperti adanya side streaming yaitu itikad tidak baik dari nasabah yang dengan sengaja tidak membayarkan kewajibannya kepada bank. Ketika terjadi pembiayaan bermasalah, upaya penyelesaiannya yaitu melakukan pemantauan nasabah, penyelamatan pembiayaan yang terdiri dari restrukturisasi pembiayaan, penyelesaian pembiayaan, dan penghapusan pembayaran. Perbedaan penelitian dengan apa yang penulis teliti adalah, penelitian ini berfokus pada analisis NPF sedangkan penulis berfokus pada penyelesaiannya dan difokuskan pada pembiayaan rumah.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara dan langkah-langkah penyelesaian yang dilakukan oleh BNI Syariah dalam menghadapi pembiayaan bermasalah (NPF) yang terjadi pada produk pembiayaan rumah. Berdasarkan perumusan masalah yang diangkat dalam skripsi ini, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah bagaimana ketentuan *Non Performing Financing* yang berlaku di BNI Syariah serta penanganan yang dilakukan BNI Syariah saat terjadi *Non Performing Financing* pada produk pembiayaan rumah.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BNI Syariah Cabang Fatmawati yang beralamat di Fatmawati, Jakarta Selatan. Rencana dan waktu yang diperlukan untuk melakukan penelitian ini dari bulan Desember 2016 dan berakhir pada bulan Juli 2017.

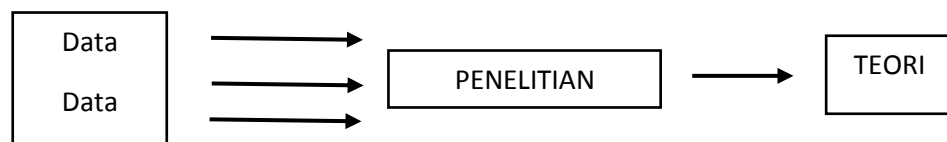
C. Metode dan Prosedur Penelitian

Jenis penelitian yang penulis ambil yaitu penelitian studi kasus, dimana suatu penelitian kualitatif yang berusaha menemukan makna, menyelidiki proses, dan memperoleh pengertian dan pemahaman yang mendalam dari individu, kelompok atau situasi. Menurut Merriam,

keterbatasan dapat ditentukan dengan menanyakan “apakah terdapat suatu batasan pada jumlah waktu tertentu (untuk observasi)”. Dalam studi kasus, penulis dapat menggunakan berbagai tehnik termasuk wawancara, observasi dan terkadang pemeriksaan dokumen dalam mengumpulkan data.

Tabel 3.1

Alur Informasi Format Kualitatif



D. Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dengan melakukan survey lapangan. Penulis menggunakan metode ini yang merujuk pada data yang bersifat deskriptif yaitu gambaran secara sistematis, aktual, dan akurat berkenaan dengan hubungan antara fenomena yang diteliti¹. Data tersebut mencakup transkrip wawancara, catatan lapangan, fotografi, dokumen pribadi, memo dan rekaman-rekaman resmi lainnya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan dua jenis data, yaitu:

¹.Mukhtar, *Bimbingan Skripsi, Tesis, dan Artikel Ilmiah: Panduan Berbasis Penelitian Lapangan*, Jakarta: Gaung Persada Press,2010), h. 202

a. Data Primer

Data primer dalam penulisan ini adalah observasi secara langsung ke bank BNI Syariah untuk mengadakan pengamatan pengambilan data terhadap objek penelitian di BNI Syariah Cabang Fatmawati. Data primer dalam penelitian ini di dapat dengan mewawancarai informan di BNI Syariah Cabang Fatmawati yang kemudian akan diolah dan dianalisis hasilnya secara kualitatif.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diambil langsung dari pengumpulannya oleh peneliti. Jadi data sekunder berasal dari tangan kedua, ketiga dan seterusnya, artinya melewati pihak yang bukan peneliti sendiri². Data sekunder penulis ambil dari buku-buku, internet dan penelitian terdahulu dan sumber-sumber tertulis yang mengandung informasi yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

E. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

Terdapat dua hal penting yang mempengaruhi kualitas data hasil penelitian, yaitu *instrument penelitian* dan *kualitas pengumpulan data*. Kualitas instrument penelitian berkenaan dengan validitas dan reabilitas instrument dan kualitas pengumpulan data berkenaan ketepatan cara-cara yang digunakan untuk mengumpulkan data. Dilihat dari segi cara atau

² Ibid. hal.86.

teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview (wawancara), observasi (pengamatan) dan dokumentasi.³

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini, yakni sebagai berikut:

a. Wawancara (*interview*)

Salah satu metode pengumpulan data adalah melalui wawancara, yaitu mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada pihak BNI Syariah. Wawancara bermakna berhadapan langsung antara interviewer dengan karyawan yang dilakukan secara lisan. Sesuai dengan jenisnya, peneliti menggunakan jenis wawancara, yaitu:

1. Wawancara terstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan secara sistematis dan pertanyaan yang diajukan sudah disusun sebelumnya.
2. Wawancara tak terstruktur, yaitu wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan secara lebih luas dan leluasa tanpa terikat oleh susunan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya, biasanya pertanyaan muncul secara spontan sesuai dengan perkembangan situasi dan kondisi ketika melakukan wawancara. Dengan teknik ini diharapkan terjadi komunikasi langsung, luwes dan

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*. (Bandung: Alfa Beta, 2009), Cet-17, hal. 156.

fleksibel serta terbuka, sehingga informasi yang di dapat lebih luas dan mendalam.

b. Studi Kepustakaan (*library research*)

Metode penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik yang bersumber dari buku-buku, jurnal, materi perkuliahan dan situs internet yang menjadi referensi yang relevan dengan pembahasan skripsi ini.

F. Prosedur Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan yang sudah dirumuskan maka teknik analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis data kualitatif dengan tahapan sebagai berikut:⁴

1. Reduksi data yaitu: data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.
2. Display data yaitu: setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Melalui

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), cet ke-17, hal. 246-253.

penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.

3. Penarikan kesimpulan yaitu: menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

Pada penelitian ini ialah dengan mendeskripsikan temuan di lapangan dan menggunakan analisis yang sudah di dapat dari hasil wawancara tentang Penyelesaian *Non Performing Financing* (NPF) pada produk pembiayaan rumah. Semua teknik analisis data kualitatif berkaitan erat dengan metode pengumpulannya yaitu, melalui wawancara dan studi pustaka. Bahkan terkadang suatu teori yang dipilih berkaitan erat secara teknis dengan metode pengumpulan data dan metode analisis data. Karena suatu teori biasanya pula menyediakan prosedur metode dan prosedur analisis data. Dengan demikian, pengumpulan data dilakukan dengan (wawancara dan observasi) melalui tradisi teknik analisis data tersebut.⁵

⁵ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Putra Grafika, 2007), cet-1, hal.78.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BNI Syariah¹

BNI Syariah membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep *dual system 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.

1. Profil Perusahaan BNI Syariah

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

¹ <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>. diakses pada tanggal 5 Mei 2017, pukul 20.15 WIB.

UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di samping 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 K.H. Ma'aruf 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. BNI Syariah. dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 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. Pada bulan 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*.

2. Visi dan Misi BNI Syariah

Visi :

”Menjadi Bank Syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja”

Misi BNI Syariah :

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.²

Berdasarkan visi di BNI Syariah bahwasanya pelayanan dan kinerja BNI Syariah sudah dapat dinilai positif dengan adanya kontribusi langsung yang diberikan oleh BNI Syariah kepada nasabahnya, dan misi yang diterapkan BNI Syariah dalam menjalankan tugas dan kewajiban dengan

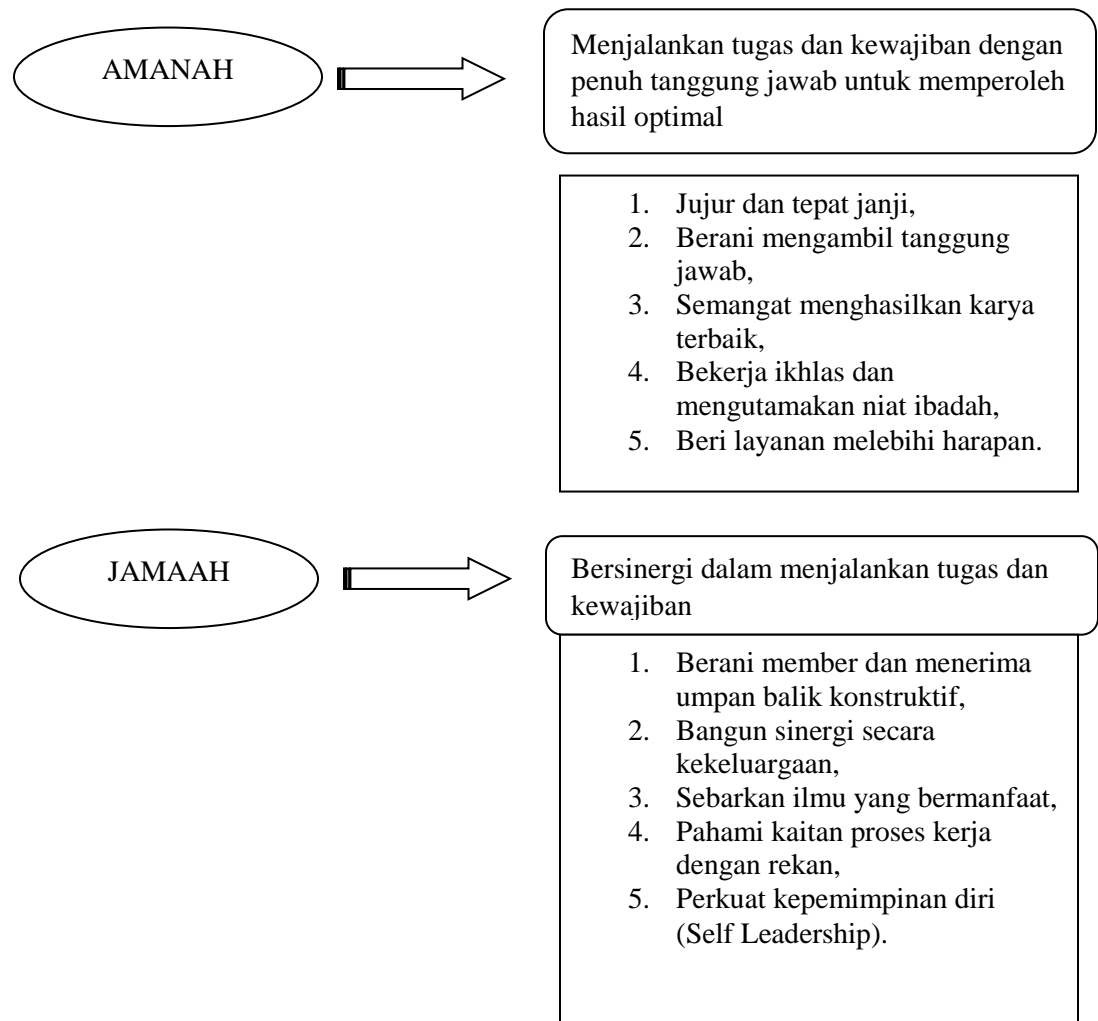
² <http://www.bnisyariah.co.id/visi-dan-misi>. Diakses pada tanggal 5 Mei 2017, pukul 20.15 WIB.

membangun kepercayaan dan memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabahnya.

3. Budaya Kerja BNI Syariah

Gambar 4.1

Budaya Kerja BNI Syariah



Berdasarkan gambar diatas dapat disimpulkan budaya kerja BNI Syariah, bahwa budaya kerja seluruh karyawan disana sudah menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang maksimal. Karyawan juga berkomitmen untuk selalu tepat waktu saat akan berhadapan dengan nasabah dan selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk mendapatkan hasil yang maksimal untuk kemajuan BNI Syariah.

4. Manajemen dan Organisasi BNI Syariah

a. Sistem Manajemen BNI Syariah³

Sistem manajemen BNI Syariah adalah *Branch Banking System*. Dimana ada kantor pusat dan beberapa cabang di kota-kota lain. Secara struktural di kantor cabang berhubungan dan dikendalikan oleh kantor pusat, artinya ada hubungan Kontron intern dari pusat. Tetapi, mengenai kegiatan operasional diserahkan kepada kantor cabang. Namun, ada batas kewenangan yang jelas dan mantap terutama dalam pemberian pembiayaan yang sampai batas Rp. 500.000.000,00 merupakan kewenangan kantor cabang, diatas batas itu merupakan kewenangan kantor pusat.

b. Struktur Organisasi⁴

³ <http://www.bnisyariah.co.id/manajemen>. Diakses pada tanggal 5 Mei 2017, pukul 21.05 WIB.

Dalam struktur organisasi bank syariah diwajibkan memposisikan Dewan Pengawas Syariah (DPS) pada perbankan syariah. Dewan Pengawas Syariah merupakan satu dewan pakar ekonomi dan ulama yang menguasai bidang fiqh muamalah yang berdiri sendiri dan bertugas mengamati kegiatan bank itu sendiri.

Struktur organisasi bank syariah terdiri dari Dewan Pengawas Syariah, Dewan Komisaris, Dewan Direksi, dan Unit Usaha Syariah. Dewan Direksi terdiri dari Direktur Utama dan Direktur Ritel. Unit Usaha Syariah terdiri dari lima bagian, yaitu: Bagian Kelompok Perbankan Syariah, Bagian Pengelola Penyeliaan Bisnis Syariah, dan Bagian Umum. Di bawah Bagian pengelolaan Penyeliaan Bisnis Syariah terdapat Cabang Syariah beserta bisnis operasionalnya.

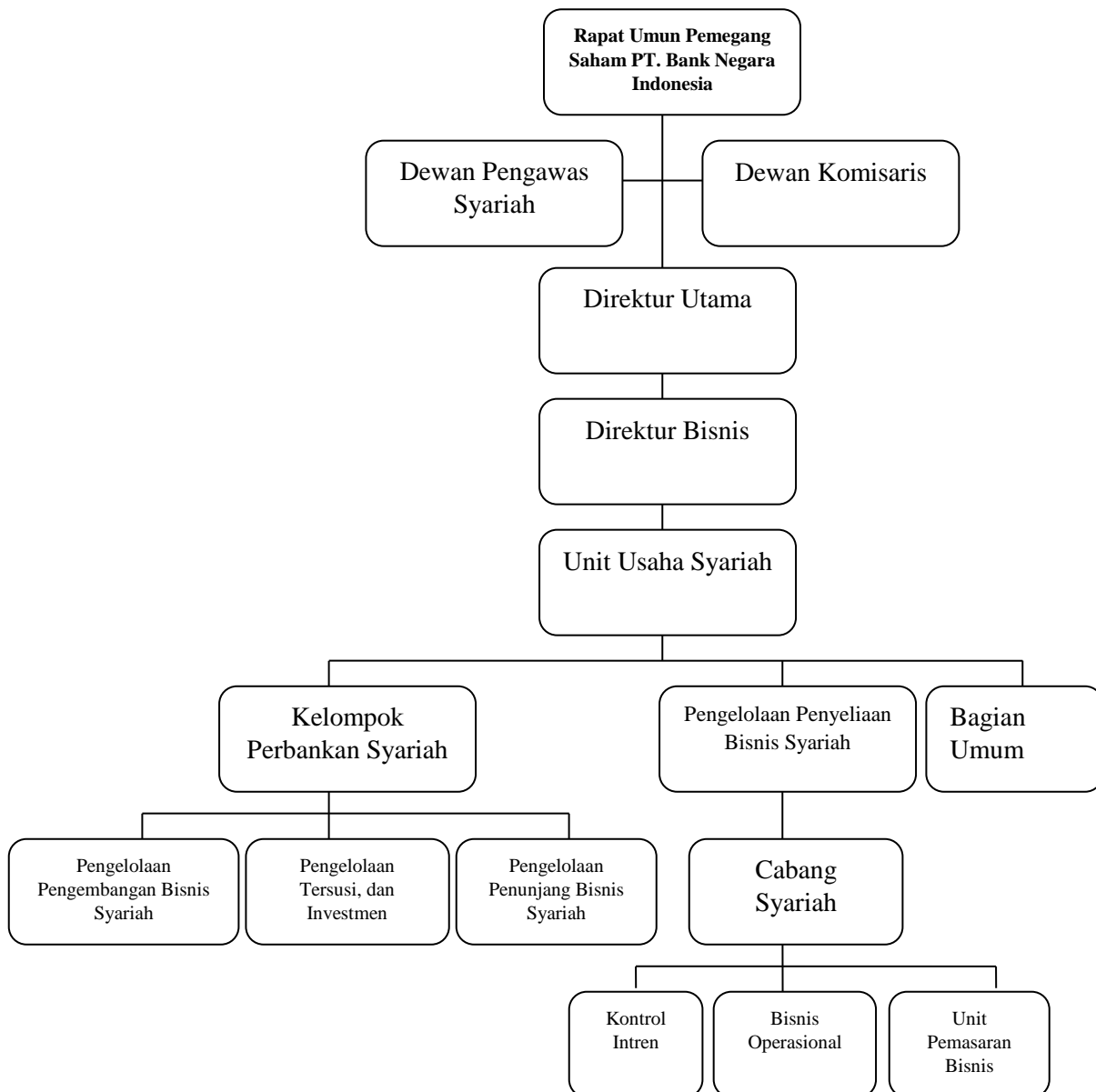
Sebagai Bank Syariah, maka pada struktur organisasi terdapat Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengarahkan, memeriksa dan mengawasi kegiatan bank guna menjamin bahwa bank telah beroperasi sesuai dengan aturan dan prinsip syariah. Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah dewan yang bertugas memberikan nasehat dan saran kepada Direksi serta mengawasi kegiatan Bank agar sesuai dengan prinsip syariah.⁵

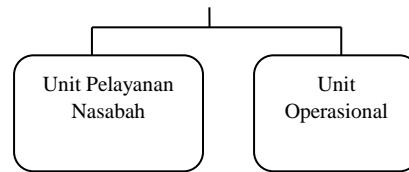
⁴ <http://www.bnisyariah.co.id/struktur-organisasi>. Diakses pada tanggal 5 Mei 2017, pukul 21.08 WIB.

⁵ Peraturan Bank Indonesia Nomor : 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, Bab 1 Pasal 1 angka 11.

Gambar 4.2

Struktur Organisasi BNI Syariah





c. Management Periode 2018

1) Dewan Komisaris

- a) Rizqullah (Komisaris Independen)
- b) Fero Poerbonegoro (Komisaris Utama)
- c) Muhammad Syakir Sula (Komisaris Independen)
- d) Max R Niode (Komisaris Independen)

2) Dewan Pengawas Syariah

- a) KH. Ma'ruf Amin (Ketua)
- b) Hasanudin (Anggota)

3) Direksi

- a) Abdullah Firman Wibowo (Direktur Utama)
- b) Dhias Widhiyati (Direktur Bisnis)
- c) Junaidi Hisom (Direktur Operasional)

4) Komite di Bawah Komisaris

- a) Bambang Sutrisno (Anggota Komite Remunerasi & Nominasi)
- b) Idayu Nilawati (Anggota Komite Remunerasi & Nominasi)

- c) Arief Adhi Sanjaya (Anggota Komite Remunerasi & Nominasi)
 - d) Vivin Heryadi (Anggota Komite Audit)
 - e) Alexander Zulkarnain (Anggota Komite Audit)
- 5) Sekretaris Perusahaan
- a) Adjat Djatnika

5. Produk BNI Syariah KC Fatmawati

a. Produk Pendanaan

1) Tabungan iB Baitullah Hasanah⁶

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.

Fasilitas:

- a) Buku Tabungan
- b) Autokredit untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis Hasanah/Prima Hasanah
- c) Dapat didaftarkan menjadi calon jemaah haji melalui SSKOHAT
- d) Terdapat pilihan mata uang yaitu Rupiah dan US Dollar.

⁶<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tabungan-haji-2>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

Manfaat :

- a) Membantu Nasabah dalam merencanakan ibadah haji dan umrah
 - b) Memudahkan Nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji karena sistem BNI Syariah telah terhubung langsung dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) yang berada dalam satu provinsi dengan domisili nasabah
 - c) Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan
 - d) Bebas biaya penutupan rekening (khusus tabungan rupiah)
 - e) Perlindungan asuransi kecelakaan diri (khusus tabungan rupiah)
- 2) Tabungan iB Hasanah Prima (BNI Syariah Tabungan Prima)⁷

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.

Manfaat :

- a) BNI Syariah Card Silver sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
- b) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.

⁷<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tabungan-prima>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

- c) Fasilitas Executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah
- d) Pembukaan rekening otomatis berinfak Rp 500,-
- e) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan

Fasilitas:

- a) Buku Tabungan
 - b) BNI Syariah Card Gold/Platinum^{*)}
 - c) *E-banking* (ATM, SMS Banking, Internet Banking dan Phone Banking)
- 3) BNI Syariah Tabungan Anak (Tabungan iB Tunas Hasanah)⁸

Adalah tabungan dengan akad Wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

Fasilitas

- a) Buku Tabungan
- b) Kartu ATM/Debit yang disebut Tunas Card
- c) Dapat menerima dana secara otomatis (otokredit) dari rekening Tabungan iB Hasanah/iB Bisnis Hasanah/Prima Hasanah/ Giro iB Hasanah
- d) Perorangan IDR milik orang tua/wali dengan menggunakan *standing order*.

⁸<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tabungan-anak>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

- e) E-Banking (ATM, SMS Banking, Phone Banking (cek saldo), Internet Banking (cek saldo).

Manfaat :

- a) BNI Syariah Card Silver sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
 - b) Nama anak tertera pada buku Tabungan dan Tunas Card
 - c) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
 - d) SMS notifikasi ke HP Orangtua
 - e) Desain Tunas Card yang menarik
- 4) Tabungan iB Bisnis Hasanah⁹

Adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang rupiah.

Fasilitas:

⁹<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tabungan-bisnis-non-perorangan>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pk1 20.15 WIB

- a) Buku Tabungan
- b) BNI Syariah Card Gold
- c) E-banking (ATM, SMS Banking, Internet Banking, dan Phone banking)

Manfaat :

- a) Detail mutasi transaksi pada buku tabungan
 - b) BNI Syariah Card Silver sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
 - c) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
 - d) Fasilitas Executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah
 - e) Pembukaan rekening otomatis berinfak Rp 500,-
 - f) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
 - g) Nisbah bagi Hasil dengan Nisbah 27% (Nasabah) : 73% (Bank)
- 5) Tabungan iB Hasanah¹⁰

¹⁰<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tabungan>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pk1 20.15 WIB

Adalah Tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.

Fasilitas:

- a) Buku Tabungan
 - b) BNI Syariah Card Silver
 - c) *E-banking* (ATM, SMS Banking, Internet Banking dan Phone Banking)
- 6) Tabungan iB Tapanas Hasanah (BNI Syariah Tabungan Rencana)¹¹

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.

Fasilitas:

- a) Buku Tabungan
- b) Autodebet untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis Hasanah/Prima Hasanah
- c) Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun hingga maksimal 18 tahun

¹¹<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tabungan-rencana>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

Manfaat :

- a) Bagi hasil lebih tinggi, dengan nisbah 45% nasabah : 55% (bank)
 - b) Setoran tetap bulanan minimal Rp.100.000,- s/d Rp. 5.000.000,-
 - c) Asuransi otomatis bebas premi
 - d) Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga senilai Rp. 1.000.000.000,-
 - e) Manfaat perlindungan asuransi kesehatan hingga Rp 1.000.000,- /hari/orang.
 - f) Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan dengan berbagai pilihan besarnya premi.
- 7) TabunganKu iB¹²

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

Fasilitas:

- a) Buku Tabungan
- b) BNI Syariah Card Silver
- c) *E-Banking* (ATM, SMS Banking, Internet Banking dan Phone Banking).¹³

¹²<http://www.bnisyariah.co.id/produk/tabunganku-ib>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

b. Produk Pembiayaan

- 1) Pembiayaan Emas iB Hasanah (BNI Syariah Kepemilikan Emas) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad murabahah (jual beli).¹⁴
- 2) 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.¹⁵
- 3) Multijasa iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.¹⁶

¹³<http://www.bnisyariah.co.id/kategori-produk/tabungan>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

¹⁴<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kepemilikan-emas>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

¹⁵<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kpr-syariah>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

¹⁶<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-multijasa>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

- 4) 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.¹⁷
- 5) Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau fixed asset yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.¹⁸
- 6) 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.¹⁹

¹⁷<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-otomotif-2>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pk1 20.15 WIB

¹⁸<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-multiguna>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pk1 20.15 WIB

¹⁹<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-wirausaha>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pk1 20.15 WIB

- 7) Pembiayaan Valas iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.²⁰
- 8) Pembiayaan Kerjasama Kopkar/Kopeg iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai (kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke end user/pegawai.²¹
- 9) 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 2007.²²

B. Deskripsi Data Implementasi Penyelesaian NPF Pada Produk Pembiayaan Rumah di BNI Syariah KC Fatmawati

Dalam tahap ini peneliti akan menganalisis informan penelitian. Untuk selanjutnya memberikan penjelasan tentang alasan peneliti memilih informasi penelitian tersebut.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data primer berupa wawancara kepada pihak yang terkait dan berkompeten dengan masalah yang

²⁰www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-valas. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

²¹<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kopkarkopeg>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

²²<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-tunas-usaha>. Diakses pada tgl 09 September 2015 pkl 20.15 WIB

diangkat penulis. Kemudian penulis mewawancarai bagian *Recovery and Remedial* yang menangani pembiayaan bermasalah.²³

Dari sejak awal pembiayaan Griya IB Hasanah ini dikeluarkan, apa banyak terjadi pembiayaan bermasalah /kredit macet pada produk ini?

Seiring pertumbuhan pembiayaan pasti selalu ada pembiayaan yang tidak berjalan lancar, karena kami juga tidak tahu pasti nantinya pembiayaan ini akan mengalami masalah atau tidak. Yang jelas di sini kami menerima pembiayaan sesudah dilakukan sesuai dengan prosedural mulai dari melakukan verifikasi, screening awal dan segala macamnya. Ke depannya kami tidak tahu apakah akan mengalami kemacetan atau tidak, tapi yang jelas sejak awal kami sudah melakukan hal-hal yang di perlukan untuk mencegah dan minimal meminimalisir pembiayaan bermasalah tersebut.

Di BNI Syariah KC.Fatmawati, ketentuan/kriteria pembiayaan rumah seperti apa yang dianggap terindikasi mengalami pembiayaan bermasalah?

Di BNI Syariah sendiri sudah ada yang namanya *early warning*, jadi segala pembiayaan konsumtif sudah terintegrasi dan tercatat dalam sistem yang ada. Sehingga petugas dapat memantau apakah saldo afiliasinya sudah terpenuhi atau belum. Selain itu selama akad sampai pembayaran pembiayaan lunas itu ada pencadangan angsuran dan itu juga yang nantinya dapat di

²³ Hasil wawancara dengan Bapak Affandi, selaku *Recovery and Remedial* BNI Syariah, Pada hari Senin tanggal 04 September 2017. Pkl. 09.00 WIB.

pantau oleh petugas-petugas di bagian *collection*. Berdasarkan pernyataan tersebut, bank sudah melakukan monitoring terhadap nasabah dengan memberikan monitoring pasif, yaitu dengan memantau laporan keuangan secara reguler dan memberikannya kepada komite pembiayaan/supervisor.

Berdasarkan ketentuan yang sudah ada, apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan rumah ini? Dari faktor internal dan eksternal?

Jika dari bagian internal tentunya setiap perusahaan sudah ada yang namanya SOP, jadi jikalau ada yang terjadi karena dari internal biasanya ada permasalahan dari petugas yang melakukan *fraud*, dan untungnya di sini sudah jalan amanahnya. Selain itu pembiayaan ini kita salurkan dari dana masyarakat yang diamanahkan dan diembankan kepada kita. Jadi sudah sesuai dengan akadnya, sehingga jarang sekali petugas yang ingin melakukan kesalahan seperti itu dan selain itu bila ada *fraud*, di kantor pusat sudah ada yang namanya *MORE (Monthly Reminder)*, yaitu suatu pemberitahuan tentang apa-apa saja yang jangan dilakukan oleh pegawai dan itu selalu update. Sedangkan jika dilihat dari faktor eksternal nasabah, dapat dilihat dari banyak hal yang menjadi penyebabnya, mulai dari nasabah yang sudah tidak bisa bekerja lagi sehingga sudah tidak mampu membayar angsuran, karena perekonomian global yang tidak stabil sehingga nasabah menjadi *jobless*, lalu ada juga nasabah yang membandel dengan melakukan manipulasi data dengan bekerja sama dengan developernya yang tidak masuk ke kita sehingga ketika tiba waktu pembayaran dia tidak sanggup membayar.

Pencegahan seperti apa yang dilakukan terhadap pembiayaan Griya IB Hasanah yang terindikasi akan mengalami pembiayaan bermasalah?

Untuk pencegahan sudah kita lakukan di awal sebelum pembiayaan diberikan dengan prosedur yang ada di SOP. Sedangkan untuk pemantauan terhadap nasabah yang tidak memiliki saldo cadangan angsuran sebesar dua kali pembayaran sesuai yang sudah di sebutkan di akad, maka nanti petugas dari *dunning call* yang akan menghubungi nasabah mengingatkan bahwa saldo pencadangannya belum terisi dan akan dihubungi terus menerus sampai nasabah tersebut mengisi saldo angsuran tersebut.

Jika sudah terjadi pembiayaan bermasalah, strategi apa yang diterapkan oleh BNI Syariah KC. Fatmawati dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?

Kita bertindak sesuai administrasi yang sudah ada dan di tetapkan. Di awal kita buat surat teguran jika nasabah tidak kunjung membayar sesudah kita ingatkan. Di sini, jika nasabah sudah menunggak selama satu hari itu sudah masuk *call 2*. Sedangkan *call 1* itu belum masuk surat teguran hanya sekedar mengingatkan nasabah untuk membayar sebelum jatuh tempo. Di *call 2* ini sendiri kita berlaku jika nasabah menunggak dari jangka waktu lewat dari hari pertama menunggak hingga masuk hari ke-60. Jika sudah masuk sampai hari ke-60 maka nasabah sudah dipastikan akan menerima surat teguran 3, dan surat teguran 3 ini nanti akan kita gunakan sebagai proses acuan lelang. Setelah itu kita juga berikan surat pemasangan plakat yaitu surat

untuk melakukan penyegelan. Penyegelan ini berupa pemasangan sticker hingga melakukan penyemprotan dengan cat pada barang yang menjadi agunan bahwa itu sudah di segel oleh pihak bank.

Apakah dengan startegi tersebut dapat menyelesaikan semua pembiayaan bermasalah yang terjadi pada produk Griya IB hasanah?

Tidak semuanya, kecuali semua pembiayaan itu pengikatannya sudah terikat sempurna. Kita sendiri di manajemen pun tidak mau nasabah berlarut-larut di consibility macet, karena itu berimbas kepada pendapatan perusahaan yang membuat kita harus mencadangkan kerugian pada nasabah-nasabah yang macet. Sehingga kita mau tidak mau harus segera menyelesaikannya dengan cara persuasif untuk segera menjual atau jika si nasabah tidak mau maka kita akan melakukan paralel dengan lelang, dan langkah terjauh yang kita tempuh adalah melakukan lelang dan ini dilakukan bila si nasabah sudah mendapat surat teguran 3 dan tidak bisa kooperatif. Tapi sebelum masuk surat teguran 3, bagian *collection* akan melihat apakah nasabah ini memiliki *repairment capacity* (kemampuan memperbaiki) atau tidak. Seandainya masih ada, maka akan ditawarkan untuk *restruct* dan bila tidak ada kemampuan untuk itu atau nasabah memiliki karakter yang tidak baik maka akan dilepas untuk segera dilakukan eksekusi pelelangan. Hal ini dilakukan untuk memberikan efek jera kepada nasabah agar tidak main-main dalam melakukan pembiayaan. Secara

keseluruhan pembiayaan Griya IB Hasanah di cabang Fatmawati cukup stabil karena NPF kita masih berada di bawah 2%.²⁴

C. Analisis dan Interpretasi Data

Dari penjelasan hasil wawancara di atas kesimpulan mengenai ketentuan NPF yang berlaku di BNI Syariah dan penanganan yang dilakukan BNI Syariah dalam menghadapi NPF pada produk pembiayaan rumah di BNI Syariah. BNI Syariah mengadakan pembiayaan rumah dengan mengeluarkan produk pembiayaan Griya IB Hasanah. Pada produk pembiayaan ini nasabah bisa mendapatkan informasi melalui datang langsung ke bank dan bertemu dengan marketingnya. Nasabah juga bisa mendapatkan informasi melalui web resmi BNI Syariah yaitu www.bnisyariah.co.id ataupun bisa juga melalui telepon staff marketing mengenai produk ini, setelah itu nasabah bisa menyerahkan dokumen-dokumen sebagai syarat pengajuan pembiayaan di BNI Syariah.

Seiring berjalannya waktu tidak semua pembiayaan Griya IB Hasanah ini berjalan lancar, karena ada beberapa hal yang menyebabkan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah atau macet. Seperti yang sudah dipaparkan dalam wawancara di atas bahwa faktor-faktor penyebab suatu pembiayaan mengalami masalah ada dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internalnya adalah dari bank itu sendiri, yaitu jika ada karyawan yang melakukan *fraud* yang menyebabkan pembiayaan tersebut menjadi

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Affandi, selaku *Recovery and Remedial* BNI Syariah, Pada hari Senin tanggal 04 September 2017. Pkl. 09.00 WIB.

bermasalah. Sedangkan dari faktor eksternalnya, dapat dilihat dari banyak hal yang menjadi penyebabnya; mulai dari nasabah yang sudah tidak bisa bekerja lagi sehingga sudah tidak mampu membayar angsuran, perekonomian global yang tidak stabil sehingga nasabah menjadi *jobless*, lalu ada juga nasabah yang membandel dengan melakukan manipulasi data dengan bekerja sama dengan developernya yang tidak masuk ke BNI Syariah sehingga ketika tiba waktu pembayaran nasabah tidak sanggup membayar.

Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah ini BNI Syariah KC. Fatmawati sudah mengantisipasi dengan langkah-langkah yang harus dilakukan dalam menghadapinya sebagaimana yang sudah diatur dalam PBI No. 13/9/PBI/2011 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Salah satunya disebutkan bahwa “Dalam rangka menjaga kelangsungan usaha dan kualitas pembiayaan serta meminimalisir risiko kerugian, Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah berkewajiban menjaga kualitas pembiayaannya, dimana salah satu upayanya dapat dengan melakukan Restrukturisasi Pembiayaan atas nasabah yang memiliki prospek usaha dan/atau kemampuan membayar.

1. Ketentuan NPF yang berlaku di BNI Syariah

Non Performing Financing (NPF) atau pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas

pembiayaan pada bank tepat pada waktunya.²⁵ Berdasarkan pasal 23 dan penjelasan pasal 37 ayat (1) UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bahwa penyaluran dana oleh Bank Syariah mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus benar-benar memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya. Berdasarkan keterangan yang di dapat dari wawancara dengan Pak Affandi selaku *Recovery dan Remedial*, di BNI Syariah sendiri sudah ada yang namanya *early warning*²⁶, jadi segala pembiayaan konsumtif sudah terintegrasi dan tercatat dalam sistem yang ada. Sehingga petugas dapat memantau apakah saldo afiliasinya sudah terpenuhi atau belum. Selain itu selama akad sampai pembayaran pembiayaan lunas itu ada pencadangan angsuran dan itu juga yang nantinya dapat di pantau oleh petugas-petugas di bagian *collection*.

Gambar 4.3

Struktur Organisasi Collection BNI Syariah

²⁵ Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996) hal. 131

²⁶ *Early Warning* adalah sebuah mekanisme atau sistem deteksi atau pengenalan terhadap gejala awal yang diperkirakan dapat mengakibatkan terjadinya kegagalan dalam pembiayaan.



Ini adalah bagian yang bertugas mengingatkan kepada nasabah ketika mereka belum melakukan pembayaran setelah lewat dari waktu yang telah disepakati.

a. Frontend

1. Mengingatkan tagihan kepada nasabah yang baru jatuh tempo.

2. Melakukan penagihan kepada nasabah yang masuk keterlambatan dalam pembayaran dalam jangka waktu hari terakhir jatuh tempo hingga hari ke-60.
3. Memberikan jalan keluar kepada nasabah yang kesulitan melakukan pembayaran (*financial problem*, sakit atau meninggal)
4. Membantu dan mengurus nasabah yang ikut program keringanan seperti restrukturisasi.
5. Edukasi agar nasabah tidak masuk dalam *blacklist* BI.

b. Backend

1. Melakukan penagihan kepada nasabah yang masuk keterlambatan dalam membayar dalam jangka waktu lewat dari 60 -120 hari.
2. Membantu nasabah untuk program keringanan restrukturisasi.
3. Menekan nilai NPF

c. Recovery

1. Melakukan penagihan kepada nasabah yang masuk keterlambatan dalam membayar dalam jangka waktu lewat dari 120 hingga masuk 150 hari.
2. Bekerja sama dengan agency untuk bisa menghubungi nasabah.

3. Menganalisis kemampuan nasabah untuk melakukan restructuring

d. Field

1. Membantu dinner untuk kontak dengan nasabah.
2. Negosiasi langsung dengan nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya.
3. Melihat kondisi nasabah yang sebenarnya dengan cara mengunjungi rumah dan kantor untuk nasabah keterlambatan.

e. Agent

Membantu tim field dalam tugas kerjanya dalam memonitor dan berkunjung ke tempat nasabah yang menunggak pembayaran.

Tabel 4.1

**Perbandingan Ketentuan Pembiayaan Bermasalah pada BNI Syariah dengan
Ketentuan PBI No.14/15/PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum**

No	Ketentuan Pembiayaan	PBI No.14/15/PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas	BNI Syariah KC Fatmawati
-----------	---------------------------------	---	-------------------------------------

	Bermasalah	Aset Bank Umum	
1.	Lancar	(Kolektibilitas 1) yaitu apabila tidak terdapat tunggakan pembayaran pinjaman baik pokok ataupun bunga	Nasabah dan Bank sama-sama menjalankan perjanjian yang mereka sepakati dan berjalan sesuai dengan kesepakatan bersama
2.	Dalam perhatian khusus	(Kolektibilitas 2) yaitu apabila terdapat tunggakan pinjaman pembayaran pokok dan atau bunga sampai dengan 90 hari	Nasabah tidak membayar angsuran sesuai kesepakatan dalam jangka waktu per 30 day past due date (hari terakhir jatuh tempo), 60 dpd hingga 90 dpd
3.	Kurang Lancar	(Kolektibilitas 3) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga sampai dengan 120 hari	Nasabah tidak membayar angsuran sesuai kesepakatan dalam jangka waktu lewat dari 90 dpd hingga 120 dpd

4.	Diragukan	(Kolektibilitas 4) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran pinjaman baik pokok dan atau bunga sampai dengan 180 hari	Nasabah tidak membayar angsuran sesuai kesepakatan dalam jangka waktu lewat dari 90 dpd hingga 150 dpd
5.	Macet	(Kolektibilitas 5) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga diatas 180 hari	Nasabah tidak membayar angsuran sesuai kesepakatan dalam jangka waktu lewat dari 150 dpd

2. Penanganan yang dilakukan BNI Syariah dalam menghadapi NPF pada produk pembiayaan rumah

Bagi bank pada umumnya, adanya pembiayaan bermasalah terutama dalam jumlah yang mendekati atau di atas jumlah yang ditentukan dalam peraturan, menjadikan bank-bank tersebut dianggap mengalami kegagalan dalam pengelolaan pembiayaannya. Adanya kegagalan dalam pemberian pembiayaan akan berpengaruh kepada

mengecilnya kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan atau kewajiban terhadap berbagai pihak yang berkepentingan.²⁷ . Dari manajemen BNI Syariah sendiri pun tidak ingin nasabahnya berlarut-larut dalam keadaan (pembiayaan) macet, karena hal itu berimbas pada pendapatan perusahaan yang membuat bank harus mencadangkan kerugian pada nasabah-nasabah yang macet.

Tabel 4.2

**Pembiayaan Bermasalah dan Penyelesaiannya pada Produk Pembiayaan
Rumah di BNI Syariah KC Fatmawati**

No	Keterangan	Uraian
1.	Kriteria	a. Tidak mampu memenuhi pembayaran sesuai dengan kesepakatan melewati jangka waktu yang telah ditentukan b. Tidak dapat lagi memenuhi kriteria kredit lancar, kredit kurang lancar dan diragukan
2.	Indikator	a. Saldo cadangan angsuran nasabah sebesar dua kali pembayaran belum terisi b. Adanya <i>early warning system</i> yang muncul di sistem bank
3.	Penyebab	a. Faktor Internal :

²⁷ Asep Supyadillah, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta Selatan: 2013), Cet.1, hal. 258.

		<ol style="list-style-type: none"> 1) Karyawan yang melakukan <i>fraud</i> 2) Lemahnya monitoring dari bank 3) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah <p>b. Faktor Eksternal :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Nasabah kehilangan pekerjaan (<i>jobless</i>) 2) Nasabah yang tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang dirinya) sehingga saat tiba waktu pembayaran tidak mampu membayar 3) Nasabah yang tidak memiliki itikad baik untuk membayar kewajibannya.
4.	Penanganan	<ol style="list-style-type: none"> a. Mengingatkan nasabah yang belum membayar angsuran setelah masuk waktu jatuh tempo b. Memberikan surat teguran kepada nasabah yang belum membayar angsuran setelah jatuh tempo c. Menawarkan restrukturisasi pembiayaan kepada nasabah yang memiliki kemampuan untuk memperbaiki pembiayaannya d. Memberikan surat pemasangan plakat untuk melakukan pelelangan kepada nasabah yang sudah tidak mampu memenuhi kewajibannya
5.	Startegi	<ol style="list-style-type: none"> a. Mengingatkan nasabah untuk membayar angsuran

		<p>sebelum jatuh tempo (kolektibilitas 1)</p> <p>b. Memberikan teguran kepada nasabah untuk segera membayar angsuran jika sudah masuk waktu jatuh tempo dan memberikan surat teguran 2 jika nasabah belum membayar hingga lewat 30 hari (kolektibilitas 2)</p> <p>c. Bagian <i>recovery</i> akan menawarkan restrukturisasi kepada nasabah yang memiliki <i>repairment capacity</i> dalam jangka waktu 30-60 hari setelah lewat waktu jatuh tempo.</p> <p>d. Memberikan surat teguran 3 apabila nasabah belum membayar angsuran hingga lewat 60 hari dari waktu jatuh tempo dan tidak memiliki kemampuan untuk melakukan restrukturisasi pembiayaan</p> <p>e. Memberikan surat pemasangan plakat yaitu surat untuk melakukan penyegelan terhadap rumah yang dijadikan agunan dalam produk pembiayaan rumah ini</p>
--	--	--

Dalam startegi mengatasi pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan rumah ini, setiap nasabah yang menerima pembiayaan ini BNI Syariah KC. Fatmawati sudah dianggap Kolektibilitas 1. Dalam kolektibilitas 1 ini nasabah belum dianggap mengalami pembiayaan

bermasalah, namun dari pihak bank hanya sekedar mengingatkan kepada nasabah untuk membayar sebelum jatuh tempo atau pembiayaannya masih dianggap lancar. Setelah lewat sehari dari waktu yang telah ditentukan untuk membayar angsuran maka nasabah dalam hal ini sudah masuk pada kolektibilitas 2, dimana pihak bank sudah mulai memberikan teguran kepada nasabah untuk membayar dan juga sudah diberikan surat teguran 2 jika setelah lewat 30 hari nasabah belum juga membayar angsuran. Jika setelah lewat 60 hari dan nasabah belum juga membayar maka dianggap sudah masuk pada kolektibilitas 3 dan pihak bank akan memberikan surat teguran 3 yang nantinya surat ini akan digunakan sebagai acuan untuk melakukan pelelangan yang nasabah jadikan jaminannya. Setelah itu juga bank akan memberikan surat pemasangan plakat yaitu surat untuk melakukan penyegelan. Penyegelan ini berupa pemasangan sticker hingga melakukan penyemprotan dengan cat pada barang yang menjadi agunan bahwa itu sudah di segel oleh pihak bank.

Adapun penjelasan praktik yang dilakukan BNI Syariah KC. Fatmawati sebagai langkah dalam penanganan yang dilakukan dalam menghadapi pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan rumah ini pada langkah awal dengan memberikan surat teguran yang mana hal ini di lakukan setelah nasabah telat melakukan pembayaran melebihi waktu hari ke-30 setelah jatuh tempo dan setelah lewat dari

hari ke-60 nasabah belum juga membayar maka akan mendapat surat teguran 3. Sebelum diberikan surat teguran 3 ini, bagian *recovery* dari bank akan melihat apakah si nasabah ini memiliki *repairment capacity* (kemampuan memperbaiki) untuk pembiayaannya tersebut. Seaandainya masih ada, maka pihak bank akan menawarkan *restruct* sebagaimana yang tertera dalam PBI No. 13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI No. 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, yaitu:

1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya, dan
2. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:
 - a. Pengurangan jadwal pembayaran,,
 - b. Perubahan jumlah angsuran,
 - c. Perubahan jangka waktu, dan
 - d. Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* atau masyarakat.
 - e. Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* atau masyarakat, dan/atau
 - f. Pemberian potongan.

3. Penataan kembali (*restucuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:
 - a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank,
 - b. Konversi akad pembiayaan,
 - c. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu.

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

Hal itu dilakukan selama nasabah tersebut di nilai oleh bank memiliki kemampuan untuk memperbaiki pembiayaannya, sedangkan bagi nasabah yang tidak memiliki kemampuan tersebut dan nasabah yang dinilai oleh bank tidak memiliki karakter yang tidak baik maka bank tidak akan menawarkan proses *restruct* tersebut, dan di proses untuk segera dilakukan eksekusi pelelangan barang agunan yang dalam produk pembiayaan rumah ini merupakan rumah itu sendiri yang menjadi jaminannya. Proses lelang itu dilakukan dengan memberikan nasabah Surat Teguran 3 yang nantinya menjadi acuan lelang. Dalam hal ini, pihak bank akan melakukan negosiasi terlebih dahulu sebelum melakukan pelelangan namun jika ada nasabah yang tidak kooperatif maka bank akan melakukan pelelangan terhadap agunan tersebut. Selanjutnya bank akan memberikan nasabah Surat Pemasangan Plakat yaitu surat untuk melakukan penyegelan kepada

nasabah yang tidak kooperatif atau sudah tidak memiliki *repairment capacity* dari pembiayaannya tersebut. Penyegehan ini berupa pemasangan sticker hingga melakukan penyemprotan dengan cat pada rumah yang menjadi agunan bahwa itu sudah di segel oleh pihak bank.

Dalam penyelesaian NPF ini BNI Syariah akan bersikap tegas kepada nasabah yang pembiayaannya mengalami kemacetan terutama nasabah yang tidak kooperatif dalam penyelesaiannya, hal ini dilakukan agar memberikan efek jera kepada mereka untuk tidak main-main dengan pembiayaan ini.

Sejauh ini di BNI Syariah KC. Fatmawati dalam melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan rumah ini paling jauh hanya sampai pelelangan pada barang yang menjadi agunan, belum ada yang sampai menyentuh ke jalur hukum. Namun seandainya penyelesaian di luar pengadilan tidak dapat dicapai, maka bank dapat menempuh jalur hukum. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu pengadilan agama dan badan arbitrase. Bank biasanya lebih memilih Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyarnas).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan mengenai Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada Produk Pembiayaan Rumah di BNI Syariah Cabang Fatmawati, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Ketentuannya NPF di BNI Syariah telah berpedoman pada PBI No.14/15/PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum. Hanya saja, di BNI Syariah ada *early warning system* yang memudahkan petugas dalam memantau pembiayaan nasabah yang terindikasi mengalami pembiayaan bermasalah. Selain itu, BNI Syariah mempunyai tim *Asisten Collection* yang bertugas mengurus pembiayaan nasabah yang mengalami kemacetan.
2. Dalam pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan rumah ini, BNI Syariah KC Fatmawati menetapkan kualitas pembiayaan pada kolektibilitas 1,2, dan 3. Setiap nasabah yang menerima pembiayaan rumah dan melakukan pembayaran tepat waktu dianggap kolektibilitas 1. Dianggap kolektibilitas 2 jika nasabah telat membayar lewat sehari dari jangka waktu jatuh tempo dan diberikan surat teguran 2 jika sudah lewat 30 hari dari jangka waktu jatuh tempo. Bank akan menawarkan restrukturisasi kepada nasabah yang memiliki *repairment capacity*, dan jika sudah lewat 60 hari dari

waktu jatuh tempo belum bisa membayar dan juga dianggap memiliki *repairment capacity* maka nasabah sudah dianggap kolektibilitas 3 dan oleh bank akan diberikan surat teguran 3 yang akan digunakan sebagai acuan untuk melakukan pelelangan terhadap rumah yang dijadikan jaminan. Setelah itu juga bank memberikan surat pemasangan plakat yaitu surat untuk melakukan penyegelan terhadap barang yang dijadikan jaminan.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian dari penulisan skripsi ini, terdapat beberapa saran diantaranya :

1. Untuk pemberian pembiayaan selanjutnya, pihak BNI Syariah harus lebih jeli dan berhati-hati dalam memberikan pembiayaan dikaitkan dengan segala resiko yang mungkin terjadi dengan melakukan pengawasan khusus sebelum mendapatkan pembiayaan dari BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati.
2. Para pihak yang akan mengadakan surat perjanjian pembiayaan harusnya sama-sama mengerti dan memahami isi perjanjian, konsep pembiayaan serta jenis resiko yang mungkin terjadi dalam pembiayaan terutama pembiayaan rumah ini.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya dilakukan penelitian dengan menambah atau mengganti produk pembiayaan lainnya untuk diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

Buku-buku

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Zainul. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Ascarya, 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Cet-1. Jakarta: Putra Grafika.
- Firdaus NH, Muhammad, dkk. 2005. *Konsep & Implementasi Bank Syariah*. Jakarta: PT.Renaissance.
- Haris, Helmi. 2007. "Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah)". *Jurnal Ekonomi Islam*.
- Ismail. 2013. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Perpustakaan Nasional.
- Karim. Adiwarmanto A. 2006. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2010. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Muhammad. 2005. *Bank Syariah*. Jogjakarta: PT. Graha Ilmu.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta : UPP AMP YKN.
- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta : Ekonisia UII.
- Mukhtar. 2010. *Bimbingan Skripsi, Tesis, dan Artikel Ilmiah: Panduan Berbasis Penelitian Lapangan*. Jakarta: Gaung Persada Press.
- Prianto, Pandia, Dkk. 2005. *Lembaga Keuangan*. Cet.ke-1. Jakarta, PT. Rineka Cipta.
- Rianto, Nur. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: ALFABETA.
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veitzhal. 2006. *Credit Management Handbook Teori, Konsep an Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir dan Nasabah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Siswanto, Sutojo. 2009. *Startegi Manajemen Kredit Bank Umum*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka.

Soematri, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Kencana Prana Media Grup.

Statistik Perbankan Syariah, September 2016.

Statistik Perbankan Syariah, November 2017.

Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Administrasi*. Cet-17. Bandung: Alfa Beta.

Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Cet ke-17. Bandung: Alfabeta.

Supramono, Gatot. 1996. *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*. Jakarta: Djambatan.

Supyadillah, Asep. 2013. *Hukum Perbankan Syariah*. Cet.ke-1. Jakarta : PT. Wahana Kardofa.

Tim Penterjemah Departemen Agama RI, 1998. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Yayasan Penterjemah Al-Qur'an.

Usanti, Trisandini P. dan Shomad, Abdul. 2013. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta. PT. Bumi Aksara.

Widjarnato. 1997. *Solusi Hukum Dalam Menyelesaikan Kredit Bermasalah (Kumpulan Tulisan)*. Cet.ke-2. Jakarta: Info Bank.

Ketentuan Bank Indonesia

Pasal 2 PBI No. 6/17/PBI/2004 tentang *Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah*

Pasal 2 PBI No. 6/24/PBI/2004 tentang *Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah*

Pasal 4 PBI No. 7/35/PBI/2005 tentang *Perubahan Atas PBI No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah*

Surat Edaran Bank No. 11/33/DPbS Tanggal 27 November 2012 Perihal *Penerapan Kebijakan Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah dan Pembiayaan Kendaraan Bermotor bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah*

Lampiran I Surat Edaran Bank Indonesia No. 8/22/DPbS tanggal 18 Oktober 2006 tentang *Penilaian Aktiva Produktif Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah* sebagaimana diubah dengan SEBI No. 10/36/DPbS tanggal 22 Oktober 2008.

Undang-Undang

Undang-undang No. 8 tahun 1998 tentang Perbankan

Undang-undang No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Internet

Binti Sholikhah. 2017. “BNI Syariah Catat Perbaikan Rasio Pembiayaan Bermasalah”. [Online]<http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/khazanah/11/07/03/ekonomi/syariah-ekonomi/17/10/19/oy2k9x382-bni-syariah-catat-perbaikan-rasio-pembiayaan-bermasalah>. Diakses pada 18/01/18 pada pukul 15.00 WIB
<http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kpr-syariah> diakses pada 25 Maret 2017 pada pukul 15.12 WIB

<http://www.ojk.go.id>

Lain-lain

Yudistira, Reza. 2011. “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*”, Skripsi--UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.

Retno, Suryaning. 2011. “*Penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah pada produk KPR di PT BTN Syariah Surabaya: studi analisis fatwa DSN MUI No: 47/DSN-MUI/II/2005*”, Skripsi-UIN Sunan Ampel, Surabaya.

Rosi, Dyan, 2005. “*Analisa Sistem Dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama Dalam Usaha Mencegah Kemacetan Kredit*”, Skripsi-Universitas Brawijaya, Malang.

Ridhollah, Tubagus M, 2009. “*Analisis NPF (NON PERFORMING FINANCING) Dan Upaya Penyelesaian Pada PT.BNI Syariah*”, (skripsi, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jakarta.

Daftar Riwayat Hidup

Data Pribadi

Nama : Mohammad Rian Noor Said
Tempat, Tanggal Lahir : Tangerang, 16 Desember 1992
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl. Otista Raya RT/RW 001/010. No. 39.
Cimanggis, Ciputat. Tangerang Selatan
Telepon : 089605910498

Latar Belakang Pendidikan

2006 : SDN Ciputat 01
2009 : MTsN Tangerang II Pamulang
2011 : SMA Negeri 1 Kota Tangerang Selatan
2018 : Universitas Muhammadiyah Jakarta





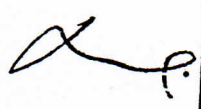
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UIN Ar-Raniry, KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Mahasiswa : MOHAMMAD RYAN NOOR SAID
 NIM : 2012570091
 Judul : *Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada Produk Pembiayaan Rumah (Studi Kasus BNI Syariah Cabang BSD).*
 Pembimbing : Bapak Drs. Asep Supyadillah, M.Ag.
 Periode : 22 Desember 2016 s.d. 22 Juli 2017 ^{23 Juli 2017 s.d. 23 Januari 2018} *Sw*

Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
24/1/2017	BAB I	- Permasalahan yang dipertegas lagi - Uraian dalam pedoman penulisan skripsi FSI.	<i>f</i>
27/2/2017	Bab I	- Lalar belalang dipertegas lagi. - sistematika Bab I, Uraian dalam pedoman penulisan skripsi.	<i>f</i>
6/10/2017	Bab I	- uraian mengenai pengertian dan masalah yang dihadapi dalam penelitian ini. - Uraian mengenai latar belakang.	<i>f</i>
21/4/2017	Bab II	Conyitles	<i>f</i>
2017	Bab III	Pertanyaan wawancara fokus ke permasalahan & dibahas	<i>f</i>

	Tanggal	Pembahasan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
6.	4/1-2018	Bab IVe	penyerahan mof	
7.	8/1-2018		Perbaiki : - Penjelasan istilah asing - Buat Grafik table - Buat perbandingan 1/2 pertemuan pada	
8.	25/1-2018	Bab IV-2	Acc up diujikan/ ujian skripsi Delapan st - Abstrak - Lampiran - Biodata	

Catatan : 1. Lembar konsultasi ini agar dibawa dan diserahkan/diminta paraf dari pembimbing setiap konsultasi.



Nomor: 24/F.6-UMJ/IV/2016
Lamp : 1 (satu) bundel
Hal : *Bimbingan Skripsi Mahasiswa*

Jakarta, 22 Rajab 1437 H
30 April 2016 M

Yth.
Bapak Drs. Asep Supyadillah, M.Ag.
Pembimbing Skripsi
Fakultas Agama Islam UMJ
di
tempat

Assalamu 'alaikum W.W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : MOHAMMAD RYAN NOOR SAID
Nomor Pokok : 2011570091
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (S1)
Judul : *Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada Produk Pembiayaan Rumah (Studi Kasus BNI Syariah Cabang BSD).*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Bapak kami ucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu 'alaikum W.W.*



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Wakil Dekan II
3. Yth. Ketua Program Studi MPS
4. Arsip



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : /F.6.I-UMJ/VII/2017

Jakarta, 7 Zulqaidah 1438 H

Hal : **Permohonan Riset/Penelitian**

31 Juli 2017 M

Kepada Yth.

Kepala BNI Syariah Cabang Fatmawati

RT.2/RW.5, Cilandak Barat, Cilandak, Jakarta Selatan, 12430

di

tempat

Assalamu 'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

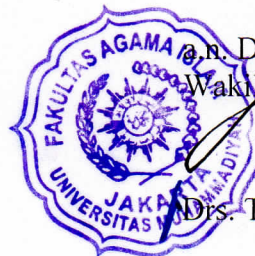
Nama : MOHAMMAD RYAN NOOR SAID
Nomor Pokok : 2011570091
Tempat Tgl/Lahir : Tangerang, 16 Desember 1992
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 089605910498

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*“Penyelesaian NPF pada Produk Pembiayaan Rumah
(Studi Kasus BNI Syariah Cabang Fatmawati, Jakarta Selatan)”*

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq walhidayah
Wassalamu 'alaikum W. W.*



a.n. Dekan,

Wakil Dekan I

Drs. Tajudin, M.A.

Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Arsip

SURAT KETERANGAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Yang Bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Mohammad Rian Noor Said
NIM : 2011570091
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Jakarta
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Prodi : Manajemen Perbankan Syariah

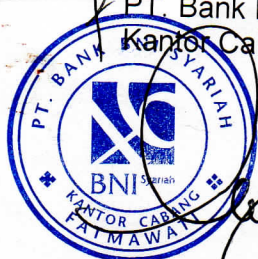
Telah Melaksanakan **Penelitian** di PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati pada tanggal 04 September 2017. Dengan judul "Penyelesaian Non Performing Financing (NPF) pada Produk Pembiayaan Rumah".

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Jakarta, 13 September 2017

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Fatmawati



Daryanto Eka BM
Pgs.Operational Manager

List Pertanyaan Wawancara

- 1. Apakah pembiayaan Griya IB Hasanah ini merupakan pembiayaan yang paling banyak di cari pada pembiayaan konsumtif?**

Kalau selama ini sih saya liat di Cabang Fatmawati, iya sih paling banyak protokol pembiayaan kita di griya.

- 2. Sebesar apa pertumbuhan produk ini sejak dari awal di munculkannya?**

Kalo itu ditanyakan ke bagian pemasaran aja yah karena itu bagian pemasaran kalau bicara masalah pertumbuhannya.

- 3. Dari sejak awal produk griya IB Hasanah ini dikeluarkan, apa banyak terjadi pembiayaan bermasalah / kredit macet pada produk ini?**

Kalau itu sih bisa dikatakan seiring pertumbuhan pembiayaan selalu pasti ada pembiayaan yang tidak selalu berjalan mulus, karena teman-teman disini juga tidak bisa mengetahui kalau nantinya akan terjadi permasalahan pada pembiayaan ini. Kalau mereka tahu pasti tidak akan diberikan pembiayaan tersebut. Yang pasti segala prosedur pembiayaan griya yang ada di fatmawati itu sudah sesuai prosedurnya, baik dari mulai teman-teman melakukan verifikasi, screening awal itu sudah dilakukan.

4. Di BNI Syariah KC. BSD ini, ketentuan seperti apa yang diterapkan sehingga suatu pembiayaan dianggap bermasalah/ macet?

Ya itu kita sudah ada *early warning* yah, segala pembiayaan konsumtif selain griya yah sudah terintegrasi di kita. Jadi semua tercatat di sistem sehingga petugas bisa memantau dari situ apakah saldo afiliasinya sudah terpenuhi atau belum jadi itu *early warning* buat kita. Kan selama akad sampai dengan pembiayaan lunas itu ada juga pencadangan angsuran, jadi petugas collection memantau dari situ. Ketika dia tidak ada dana di saldo afiliasi itu mulai ditagihkan atau diingatkanlah.

5. Apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah ini terjadi? Dari faktor internal dan eksternal?

Dari internal sih, semua karena kita ini sudah ada SOP jadi ya insya allah selama petugas menjalankan itu semua sih seharusnya tidak ada lagi kecuali ada petugas yang fraud atau segala macam tapi disini jarang sih yang kaya gitu. Karena kan pembiayaan ini kita salurkan dari dana masyarakat yang dipercayakan kepada kita jadi kita berkewajibanlah untuk menyalurkan sesuai dengan akadnya, bagi hasilnya berapa-berapa. Jadi jarang sekali sih dari petugas melakukan kesalahan dan pasti ngga akan mau karena *punishment* nya sudah cukup jelas, bila ada fraud dari pusat tuh kan ada *Monthly Reminder (MORE)* jadi selalu dikasih tahu diupdate untuk jangan melakukan ini atau itu. Kalau dari eksternal nasabah ini banyak hal sih mas yang jadi bermasalah selama

saya tangani disini ya biasanya ketika dia sudah tidak bekerja lagi, dan juga sekarang secara global, perekonomian sedang tidak baiklah menurut saya karena banyak dari nasabah menjadi *jobless*, kemudian ada juga nasabah yang bandel yang memanipulasi data yang disetting dengan developernya.

6. Pencegahan seperti apa yang dilakukan terhadap pembiayaan Griya IB Hasanah yang terindikasi akan mengalami pembiayaan bermasalah?

Kalo bicara pencegahan sih kan seharusnya dari awal yah dari seblum diberikan pembiayaannya, kalau sudah diberikan kan otomatis dia sudah lolos seleksi tuh, verifikasi baru akad pembiayaan dicairkan. Biasanya yang biasa kita lakukan disini lebih ke pemantauannya, jadi untuk nasabah yang tidak ada saldo pencadangan angsurannya sebesar beberapa kali sesuai akad yang yaitu dua kali angsuran. Jadi jika saldo cadangan itu belum terisi maka nanti akan dibantu juga dari pusat namanya *dunning call* yang membantu mengingatkan bahwa saldo cadangannya belum terisi dan seandainya lewat itu belum terisi juga biasanya *dunning call* akan terus menghubungi nanti di pertengahan bulan, bukan hanya di pertengahan bulan tapi dari awal bulan sih sudah mengingatkan nasabah. Jadi sudah banyak lah pengingatnya dan pemantauannya dari *dunning call* itu dan juga dari petugas cabangnya sendiri.

7. Startegi apa yang diterapkan oleh BNI Syariah KC. BSD dalam mengatasi pembiayaan bermasalah/ kredit macet pada produk pembiayaan rumah ini?

Ya itu, kita tertib administrasi sih, lalu kita berikan surat teguran kalau dia tidak juga membayar setelah kita ingatkan. Kalau call 1 itu belum kita berikan surat tapi kalau dia sudah menunggak satu hari saja itu sudah masuk call 2, karena call 1 itu saldo cadangan ada dan tidak menunggak. Nah di call 2 ini kita pilah-pilah nih mas di atas 15 hari-30 hari kita bedakan perlakuannya jadi lebih kita ingatkan lagi. Di atas 60 hari itu sudah kita pastikan nasabah akan menerima surat teguran 3, surat teguran 3 ini sendiri nanti akan kita gunakan acuan untuk melakukan pelelangan agunan. Sesuai SOP yang ada di kita itu selain surat teguran kita juga ada surat pemasangan plakat jadi dengan itu kita akan lakukan penyegelan dengan pemasangan striker dan melakukan penyemprotan pada barang agunan.

8. Apakah dengan startegi tersebut dapat menyelesaikan semua pembiayaan bermasalah yang terjadi pada produk pembiayaan rumah?

Selama semua pembiayaan itu pengikatannya sempurna insya allah bisa berhasil karena kita pun sendiri manajemen tidak mau nasabah berlarut-larut di kolektibiliti macet karena itu akan berpengaruh pada pendapatan perusahaan dan kita menanggung pencadangan kerugian dari nasabah yang macet itu ya mau ga mau harus diselesaikan, ya kita persuasif

dengan menawarkannya menjual sendiri rumah tersebut atau kita lakukan pelelangan. Tapi kita pastikan dahulu kalau dia tidak kooperatif maka akan kita langsung lakukan pelelangan tapi sebelum masuk call 3, disini temen-temen asisten collection akan melihat si nasabah ini masih mempunyai repairment capacity atau tidak. Seandainya masih ada biasanya teman-teman akan menawarkan restruct tapi bila ada indikasi yang tidak ada repairment capacity atau dia karakternya tidak baik biasanya sama teman-teman dilepas saja untuk segera di eksekusi. Jadi hal ini untuk memberikan efek jera kepada nasabah biar tidak semena-mena dalam mengambil pembiayaan di BNI Syariah.

9. Seandainya pembiayaan bermasalah tersebut tidak dapat diselesaikan dengan startegi yang telah di tetapkan, apa langkah selanjutnya yang diambil oleh BNI Syariah KC. Fatmawati?

Sejauh ini di BNI Syariah KC. Fatmawati dalam melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan rumah ini paling jauh hanya sampai pelelangan pada barang yang menjadi agunan, belum ada yang sampai menyentuh ke jalur hukum. Namun seandainya penyelesaian di luar pengadilan tidak dapat dicapai, maka bank dapat menempuh jalur hukum. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu pengadilan agama dan badan arbitrase. Bank biasanya lebih memilih Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyarnas).