

BAB III
PENYELAMATAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA PRODUK GRIYA iB HASANAH
DI PT BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SURABAYA

A. Gambaran Umum PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

1. Sejarah singkat

Sistem syariah yang terbukti dapat bertahan dalam tempaan krisis moneter 1997, meyakinkan masyarakat bahwa sistem tersebut kokoh dan mampu menjawab kebutuhan perbankan yang transparan. Berdasarkan hal itu dan mengacu pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, mulailah PT Bank Negara Indonesia (Persero) merintis Divisi Usaha Syariah.¹

Selain adanya *demand* dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya (yang lama) menjadi “*universal banking*”, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep *dual banking system*, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini berdasarkan dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah.

¹BNI Syariah, “Sejarah BNI Syariah” dalam <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> (6 April 2013)

Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010, maka telah diperoleh izin usaha Bank Umum Syariah (BUS) PT Bank BNI Syariah. Dengan izin usaha ini, maka pada tanggal 18 Juni 2010, manajemen BNI melakukan *soft launching* operasional PT Bank BNI Syariah sebagai entitas independen hasil pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah (UUS) dari BNI dan efektif per tanggal 19 Juni 2010.²

Diawali dengan pembentukan Tim Pembentukan Cabang Syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya UUS BNI. Pada tanggal 29 April 2000 memulai dengan membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Pekalongan, Jepara, Malang dan Banjarmasin.

Tahun 2001 PT Bank BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta (dua cabang), Bandung, Makassar dan Padang. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2002 lalu PT Bank BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.

Awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, PT

² *Ibid.*

Bank BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang . Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara, PT Bank BNI Syariah menurunkan status dari Kantor Cabang Syariah Jepara menjadi Kantor Cabang Pembantu (KCP).³

Mengingat pentingnya perluasan jaringan perbankan syariah, pada bulan Agustus dan September 2004, PT Bank BNI Syariah membuka layanan Bank PT BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. PT Bank BNI Syariah Prima Cabang Surabaya beroperasi di Surabaya yang berlokasi di Jalan Raya Darmo Nomor 127 Surabaya. PT Bank BNI Syariah Prima Cabang Surabaya membuktikan kinerja yang baik dengan diterimanya penghargaan untuk PT Bank BNI Syariah Prima Kantor Cabang Surabaya sebagai cabang yang memiliki kinerja terbaik tahun 2005 dan 2006. Ditunjukkan dengan tingkat pertumbuhan yang mencapai 140% untuk laba dan 35% untuk pembiayaan pada tahun 2006.

Dengan berlalu waktu dan pasar-pasar uang semakin menurun, maka PT Bank BNI Syariah merubah PT Bank BNI Syariah Prima menjadi PT Bank BNI Syariah Reguler yang beralokasi di Jalan Bukit Darmo Boulevard Nomor 8A-8B, Surabaya 60189, telp (031) 7328840, fax. (031) 7385678.

³BNI Syariah, *Laporan Tahunan 2011 PT Bank BNI Syariah*, 2011.

2. Visi, Misi dan Budaya Kerja PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

a. Visi

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja

b. Misi

- 1) memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- 2) memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
- 3) memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan
- 4) menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk bekerja dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah
- 5) menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah⁴

⁴*Ibid.*

4. Diskripsi Tugas pada Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah Kantor
Cabang Surabaya

Recovery & Remedial Head	SME Financing Head	Consumer Sales Head	Consumer Processing Head
<p>Recovery & Remedial Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>Collection</i> kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB). • Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 • Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB). • Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 <p>Recovery & Remedial Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>Collection</i> kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB). • Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel. • Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel • Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif ritel. • Mengelola pemantauan, melakukan <i>collection</i> dan memproses usulan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 • Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada <i>Recovery & Remedial Head</i> sesuai ketentuan berlaku. 	<p>Sales Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/kerjasama lembaga. • Memasarkan produk pembiayaan konsumen. • Membina hubungan, memantau perkembangan, dan melakukan <i>cross/up selling</i> kepada nasabah <i>existing</i>, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga. • Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO. • Mengelola pemasaran yang dilakukan petugas <i>Direct Sales</i>. <p>Sales Assistant</p>	<p>Consumer Processing Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan verifikasi data & kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen. • Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taksasi. • Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan (<i>origination</i>), dan mengelola validitas datanya. • Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.

<p>dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB). • Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategorikolektibilitas 3, 4, 5 		<ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/kerjasama lembaga. • Memasarkan produk pembiayaan konsumen. • Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen. • Memproses pembiayaan talangan haji. 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan podiktif dan konsumen. <p>Collection Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>collaction</i> dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 termasuk atas nasabah non-skoring agunan likuid. • Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen kepada Recovery & Remedial Head sesuai ketentuan berlaku.
--	--	---	--

Financing Business CARD	Costumer Service Head	Operational Head	General Affairs Head
<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun rencana, strategi dan laporan penjualan kartu pembiayaan (Hasanah Card) 	<p>Teller</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memproses permintaan transaksi keuangan dan non-keuangan terkait rekening 	<p>Financing Suport Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-

<p>untuk wilayah pemasaran yang menjadi tanggung jawabnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk kartu pembiayaan. • Memproses verifikasi awal permohonan kartu pembiayaan. • Melakukan dan mensupervisi aktivitas <i>collection</i> kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya. • Mengelola kepegawaian dan menjalankan proses rekrutmen tenaga pemasar kartu pembiayaan yang bersetatus <i>outsourcing</i>. • Berkoordinasi dengan kantor pusat terkait dengan permasalahan pemasaran, organisasi dan <i>collection</i> kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya. 	<p>dana yang dilakukan melalui kantor cabang.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengelola kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas. • Melakukan prinsip APU & PPT. <p>Customer Service</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah <i>wolk in</i> dan <i>cross up/selling</i> kepada nasabah dana <i>existing</i>. • Memproses pembukaan dan penutupan rekening giro/tabungan/ deposito. • Memproses permohonan gadai/ kepemilikan emas dan CCF. • Melaksanakan prinsip APU dan PPT. 	<p>ceklis, asuransi, dokumen <i>to be obtained</i>, dll.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memproses transaksi pencairan angsuran dan pelunasan. • Mengelola rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan. • Mengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan. • Mengelola laporan kepada regulator terkait data debitur. • Mengelola hubungan dengan notaris. <p>Operasional Asistent</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pembukuan transaksi cabang. • Memproses transaksi kliring. • Mengelola daftar hitam nasabah. • Menyelesaikan daftar post terbuka. • Memproses pembukaan garansi bank, L/C dan SKBDN. • Melakukan fungsi Financing Support Assistant apabila dibutuhkan. 	<p>transaksi cabang.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengelola administrasi data-data kepegawaian cabang. • Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya. • Mengelola kepegawaian penunjang (Satuan Pengamanan, Sopir, Pelayan, Jaga Malam, Dll.) Cabang.
---	---	--	--

B. Kreteria Pembiayaan Bermasalah pada Produk Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

1. Prosedur Pemberian Pembiayaan Griya iB Hasanah

Griya iB Hasanah merupakan pembiayaan konsumtif yang mewujudkan impian memiliki rumah idaman dan lebih mudah berdasarkan skim *murabahah*. *Murabahah* adalah aplikasi dari bentuk jual beli. Selain memberikan pembiayaan kepemilikan rumah, Griya iB Hasanah juga memberikan pembiayaan kepemilikan ruko, kavling siap bangun, pembangunan dan renovasi rumah serta pembelian rumah indent. Pembayaran dapat dengan cara diangsur dalam periode waktu 1 sampai dengan 15 tahun.

Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah. Yang *pertama*, calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas, apakah pembiayaan ini bertujuan untuk pembelian rumah yang baru atau *second* yang *ready stock* atau indent, atau bertujuan untuk pembelian ruko, tanah atau kavling, atau pembiayaan ini bertujuan untuk membangun rumah.

Yang *kedua*, setelah tujuan yang dimiliki calon nasabah sudah jelas, lalu calon nasabah harus melengkapi dokumen-dokumen sebagai syarat pembiayaan ini dan diserahkan ke PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya. Jika dokumen-dokumen yang diserahkan ke bank belum lengkap

maka pihak bank akan menghubungi calon nasabah yang bersangkutan untuk melengkapinya guna keperluan analisis.

a. Prosedur Umum Pembiayaan

Aplikasi skim *murabahah* untuk pembiayaan Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dapat digambarkan sebagai berikut:

- 1) Nasabah datang ke bank dan mengajukan permohonan pembiayaan. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif maupun *on the spot*.
- 2) Bila permohonan terpenuhi, maka bank akan mencairkan pembiayaan.
- 3) Nasabah ditunjuk sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan nasabah (dalam hal ini rumah) atas nama bank secara *cash*.
- 4) ketika rumah yang dimaksud telah menjadi milik bank, maka bank akan menjual kembali rumah tersebut kepada nasabah dengan perjanjian jual beli *murabahah*. Di sini bank menentukan margin sebagai keuntungannya atas penjualan rumah tersebut.
- 5) Ketika akad telah ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran

pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang sudah disepakati dalam perjanjian.

Adapun persyaratan umum pembiayaan Griya iB Hasanah adalah sebagai berikut:

- 1) pemohon minimal berusia 21 tahun
- 2) Pada saat pembiayaan lunas usia pemohon maksimum 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun) atau 60 tahun untuk pengusaha dan profesional.
- 3) Karyawan/wiraswasta/professional dengan masa kerja minimal 2 tahun
- 4) Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur
- 5) Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank⁵

Sedangkan kelengkapan dokumen yang harus dipenuhi dalam pembiayaan Griya iB Hasanah adalah:

- 1) Persyaratan Pemohon bagi Pegawai
 - a) Foto copy KTP/paspor pemohon dan suami/istri
 - b) Pas foto 4x6 cm pemohon dan suami/istri
 - c) Foto copy surat nikah/cerai/pisah harta (jika pisah harta)
 - d) Foto copy kartu keluarga

⁵ BNI Syariah, Brosur Griya iB Hasanah

- e) Foto copy surat WNI, surat keteranganganti nama bagi WNI keturunan
 - f) Foto copy NPWP (pembiayaan diatas Rp 50 juta)
 - g) Foto copy rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir
 - h) Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan
 - i) Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan/instansi
 - j) Dokumen kepemilikan jaminan yang berupa: foto copy sertifikat dan IMB, surat opesanan/penawaran, foto copy bukti setoran PBB terakhir, rencana anggaran biaya (RAB)
 - k) Denah lokasi jaminan dan rumah tinggal
- 2) Persyaratan Pemohon bagi Pengusaha dan Profesional
- a) Foto copy KTP/paspor pemohon dan suami/istri
 - b) Pas foto 4x6 cm pemohon dan suami/istri
 - c) Foto copy surat nikah/cerai/pisah harta (jika pisah harta)
 - d) Foto copy kartu keluarga
 - e) Foto copy surat WNI, surat keteranganganti nama bagi WNI keturunan
 - f) Foto copy NPWP (pembiayaan diatas Rp 50 juta)
 - g) Foto copy rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir
 - h) Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 tahun terakhir

- i) Akte perusahaan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) dan TDP (Tanda Daftar Perusahaan). (khusus bagi pengusaha)
 - j) Surat izin praktek profesi (khusus bagi professional)
 - k) Dokumen kepemilikan jaminan yang berupa: foto copy sertifikat dan IMB, surat opesanan/penawaran, foto copy bukti setoran PBB terakhir, Rencana Anggaran Biaya (RAB)
 - l) Denah lokasi jaminan dan rumah tinggal⁶
- b. Tahap Pemberian Pembiayaan Griya iB Hasanah

Secara garis besar, tahapan yang akan dilalui oleh nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah adalah 4 (empat) tahap. *Pertama*, tahap permohonan pengajuan pembiayaan. Nasabah mengajukan pembiayaannya kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan maka nasabah melakukan pemenuhan kelengkapan data persyaratan pembiayaan. *Kedua*, tahap analisis yang dilakukan oleh bagian *processing*. Analisis yang dilakukan adalah 3 (tiga) pilar yaitu kemampuan membayar, jaminan, dan kredibilitas manajemen.

Analisis kemampuan membayar dapat dilihat melalui fotocopy rekening tabungan, slip gaji, BI *checking* untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam di Bank Indonesia dan apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisis jaminan

⁶ *Ibid.*

dapat dilihat dari nilai *appraisal*. Yang menjadi syarat dalam jaminan adalah *marketable* (jaminan mudah dicairkan bila terjadi wanprestasi atau jaminan tersebut dapat mengcover pembiayaan bila terjadi masalah). Sedangkan analisis kredibilitas manajemen dapat diketahui melalui wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data calon nasabah yang sudah masuk, baik melalui telephone atau survei ke lapangan (*on the spot*).

Ketiga, tahap persetujuan. Setelah menganalisis, bagian processing akan merekomendasikan ke bagian penentu keputusan (pemimpin) apakah pembiayaan dapat diterima atau ditolak. Jika disetujui, maka akan dikeluarkan Surat Keputusan Pembiayaan (SKP). Dan tahap *keempat* adalah tahap pelaksanaan atau penandatanganan akad. Akad ini disertai dengan bea materai sehingga bersifat mengikat dan mempunyai kekuatan hukum yang kuat.⁷

2. Pembiayaan Bermasalah pada Produk Griya iB Hasanah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pengertian pembiayaan bermasalah menurut PT Bank BNI Syariah kantor Cabang Surabaya yaitu pembiayaan yang sudah mengalami keterlambatan dalam pembayaran angsuran yang telah jatuh tempo yaitu dimulai dari golongan 2 (Dalam Perhatian

⁷ Dian Nurhani, *Wawancara*, Surabaya, 6 Mei 2013.

Khusus), golongan 3 (Kurang Lancar), golongan 4 (Diragukan), dan golongan 5 (Macet).⁸

b. Kreteria Pembiayaan Bermasalah

Kreteria pembiayaan bermasalah menurut PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya yaitu:

- 1) Dalam Perhatian Khusus, yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin dari 60 hari sampai dengan 90 hari.
- 2) Kurang Lancar, yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin dari 90 hari sampai dengan 180 hari.
- 3) Diragukan, yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin dari 180 hari sampai dengan 270 hari.
- 4) Macet, yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin lebih dari 270 hari.

c. Faktor-faktor Penyebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

- 1) Kemampuan membayar mulai menurun
Nasabah telah mengalami penurunan dalam memenuhi kewajibannya.

⁸ PT Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil Buku I BNI Syariah*

2) Adanya itikad tidak baik dari nasabah (wanprestasi)

Tidak semua nasabah pembiayaan mempunyai itikad yang baik, karena banyak pemohon pembiayaan justru telah mengelabui bank syariah agar memberikan pembiayaan dan setelah pembiayaan dicairkan peruntukannya adalah bukan untuk pengembangan usaha tetapi justru untuk kepentingan pribadi yang lain.

3) Usaha nasabah mengalami kebangkrutan

Usaha yang sedang dijalankan nasabah mengalami kebangkrutan sehingga nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran.

4) Kebijakan atau peraturan pemerintah

Kebijakan pemerintah dapat mempengaruhi berjalannya usaha nasabah, sehingga mengakibatkan nasabah mengalami kesulitan *financial* dalam pengembalian pembiayaan kepada bank syariah

5) *Force majeure*

Keadaan di luar kehendak manusia atau keadaan memaksa (*Force majeure*) merupakan suatu keadaan yang menyebabkan para pihak tidak dapat berprestasi. Dalam praktik pembiayaan, permasalahan yang sering muncul adalah adanya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, tanah longsor, kebakaran, dan lain

sebagainya. Nasabah sebagai akibat musibah yang dialaminya sangat mungkin akan mengalami kendala dalam pengembalian pembiayaannya kepada bank.

6) Kurang jeli meneliti sumber angsuran

Bank kurang teliti dalam menganalisis kelengkapan dokumen-dokumen dan agunan dari calon nasabah pembiayaan.

7) Asumsi terlalu optimis

Pihak bank kurang selektif dalam menganalisis pembiayaan dan menerima permohonan pembiayaan dari calon nasabah, sehingga analisis pembiayaan menjadi kurang tepat.⁹

C. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Penyelamatan pembiayaan bermasalah menurut PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya adalah usaha bank untuk mencegah kemungkinan-kemungkinan timbulnya kerugian kerugian lebih lanjut atas pembiayaan tidak lancar, yang dilakukan melalui pengelolaan hubungan dengan nasabah.¹⁰ Terhadap nasabah-nasabah yang dipandang masih mempunyai prospek dan

⁹ Hatifuddin, *Wawancara*, Surabaya, 7 Mei 2013

¹⁰ PT Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil Buku I BNI Syariah*

masih mempunyai itikad baik, maka pengelolaan dan penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui tindakan penyelamatan.

Penyelamatan pembiayaan berlaku untuk semua nasabah pembiayaan yang berada pada kolektabilitas *Performing Financing* (PF) atau *Non Performing Financing* (NPF). Pelaksanaan penyelamatan pembiayaan dilakukan oleh:

1. Unit SME Financing untuk nasabah pembiayaan produktif yang berada pada kolektabilitas PF
2. Unit consumer *processing* untuk nasabah pembiayaan konsumtif yang berada pada kolektabilitas PF
3. Unit *recovery and remedial* untuk nasabah pembiayaan konsumtif dan produktif dengan kolektabilitas NPF

PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam menilai nasabah untuk penyelamatan dilakukan dengan menilai dan menganalisis 3 pilar kelaikan nasabah, yaitu pilar kemampuan membayar kembali, pilar agunan, dan pilar kredibilitas manajemen, dengan cara melaksanakan *call*, pengecekan kepada kreditur lain, dan melakukan kunjungan setempat dengan tujuan untuk mendapatkan informasi yang cukup dan tepat, guna untuk menetapkan strategi penyelamatan.¹¹

Pilar kemampuan membayar kembali dapat dilihat dari lingkungan nasabah, sumber dana yang dimiliki oleh nasabah, dan likuiditas operasi. Dalam

¹¹ *Ibid.*

pilar agunan berdasarkan kesempurnaan agunan, mudah tidaknya agunan untuk dicairkan, dan nilai likuidasi agunan. Sedangkan untuk pilar kredibilitas manajemen dapat dilihat dari integritas yang berupa kejujuran dan kerjasama nasabah pembiayaan serta kecakapan nasabah dalam pengelolaan pembiayaan. Dari pilar-pilar tersebut maka PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya akan dapat menentukan langkah penyelamatan pembiayaan yang akan dilakukan.

Penyelamatan pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah oleh PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dapat ditempuh melalui adalah sebagai berikut:

1. Penagihan Intensif

Yaitu penyelamatan pembiayaan yang dilakukan melalui penagihan secara intensif kepada nasabah agar dapat memenuhi semua kewajibannya. Persyaratan minimal yang harus dipenuhi untuk berhasilnya pelaksanaan penagihan adalah bahwa nasabah masih memiliki itikad baik, usahanya masih berjalan sehingga mampu memberikan penghasilan.

Dalam melaksanakan penagihan tersebut, PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya melakukan pendekatan-pendekatan secara persuasif dengan harapan nasabah bersedia melakukan pelunasan-pelunasan yang diharapkan bank. Di samping itu, penagihan dilakukan melalui surat yang disampaikan langsung kepada nasabah pembiayaan serta melakukan pemeriksaan setempat

sebagai upaya untuk menggugah nurani nasabah agar mau melunasi kewajiban-kewajibannya kepada bank.¹²

Dalam pelaksanaannya, langkah konkret yang dilakukan oleh bank adalah bila terjadi penunggakan 1 sampai dengan 15 hari, PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya mengirimkan surat peringatan I, penunggakan 15 sampai dengan 30 hari diberi surat peringatan II, penunggakan 30 sampai dengan 45 hari diberi surat peringatan III, dan penunggakan 45 sampai dengan 60 hari diberi surat peringatan IV. Surat teguran tersebut berisi nama dan nomor rekening nasabah yang bersangkutan, jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah, jangka waktu pembayaran kewajiban, dan peringatan untuk segera membayar.

Apabila melebihi 60 hari dan nasabah masih belum menanggapi surat peringatan untuk membayar kewajibannya maka PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya memberikan surat somasi yang berisi: nama dan nomor rekening nasabah yang bersangkutan, akad, jumlah kewajiban yang harus dibayar nasabah, kolektabilitas pembiayaan, informasi jaminan, dan peringatan untuk pelepasan jaminan. Surat somasi juga diberikan 3 (kali) sesuai usia tunggakan kewajiban, yaitu:

- a. Usia tunggakan 60 sampai dengan 70 hari diberi surat somasi I
- b. Usia tunggakan 70 sampai dengan 80 hari diberi surat somasi II

¹² Ari Islami, *Wawancara*, Surabaya, 24 Mei 2013

c. Usia tunggakan 80 sampai dengan 90 hari diberi surat somasi III¹³

2. Restrukturisasi

a. Pelaksanaan Restrukturisasi

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah pembiayaan agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Restrukturisasi yang terdiri dari *resecheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), dan *restructuring* (penataan kembali) yang biasa disebut dengan R3.¹⁴ R3 adalah salah satu langkah dalam strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan menundukkan kembali pembiayaan tersebut.

Tujuan dilaksanakannya R3 adalah agar nasabah dapat memenuhi kewajiban-kewajibannya dan usaha nasabah pembiayaan dapat menjadi sehat kembali. Di samping itu, R3 juga bertujuan untuk menjaga kualitas pembiayaan bagi nasabah pembiayaan yang memiliki prospek usaha dan kemampuan membayar.¹⁵

¹³ Aswino Hadi Purwanto, Wawancara, Surabaya, 8 Mei 2013

¹⁴ Anton Wibisono, Wawancara, Surabaya, 8 Mei 2013

¹⁵ *Ibid.*

Kebijakan restrukturisasi yang ditetapkan PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya yaitu sebagai berikut:

- 1) Restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah.
- 2) Restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan terhadap nasabah pembiayaan yang mengalami kesulitan pembayaran pokok dan atau margin/bagi hasil dan memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah pembiayaan direstrukturisasi.
- 3) Untuk nasabah yang akan direstrukturisasi harus memenuhi syarat 3 (tiga) pilar yaitu pilar kemampuan membayar kembali, pilar agunan, dan pilar kredibilitas manajemen. Apabila tidak memenuhi syarat tersebut diarahkan untuk penyelesaian. Restrukturisasi pembiayaan dapat dilakukan baik golongan 1, golongan 2, golongan 3, golongan 4, dan golongan 5.
- 4) Restrukturisasi untuk pembiayaan lancar maksimal dilakukan 1 (satu) kali.
- 5) Restrukturisasi pembiayaan NPF dapat dilakukan paling banyak 3 (tiga) kali untuk pembiayaan produktif dan 2 (dua) kali untuk pembiayaan konsumtif dalam jangka waktu akad pembiayaan

awal dan dapat dilakukan paling cepat 6 bulan setelah restrukturisasi pembiayaan sebelumnya.¹⁶

- 6) Penggolongan kualitas pembiayaan setelah dilakukan restrukturisasi yaitu:
- a) Paling tinggi Kurang Lancar (golongan 3) untuk pembiayaan yang sebelum dilakukan restrukturisasi tergolong Diragukan (golongan 4) atau Macet (golongan 5).
 - b) Tetap atau tidak berubah untuk pembiayaan yang sebelum dilakukan restrukturisasi tergolong Lancar (golongan 1), Dalam Perhatian Khusus (golongan 2) atau Kurang Lancar (golongan 3).

Kualitas pembiayaan di atas dapat :

- a) Menjadi Lancar, apabila tidak terdapat tunggakan selama 3 kali periode pembayaran angsuran pokok dan/atau margin secara berturut-turut sesuai dengan perjanjian restrukturisasi pembiayaan, paling cepat 3 bulan sejak dilakukan restrukturisasi pembiayaan.
- c) Menjadi sama dengan kualitas pembiayaan sebelum dilakukan restrukturisasi atau menjadi lebih buruk, jika nasabah tidak memenuhi persyaratan restrukturisasi atau jika restrukturisasi

¹⁶ PT Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil Buku I BNI Syariah*

tidak didukung dengan analisis dan dokumentasi yang memadai.¹⁷

Restrukturisasi pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya untuk produk Griya iB Hasanah adalah dengan *Rescheduling* dan *Reconditioning*.

b. *Rescheduling* dan *Reconditioning*

R3 adalah salah satu langkah dalam strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan menundukkan kembali pembiayaan tersebut yang dilakukan antara lain melalui:

- 1) Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*) dengan perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktu pembiayaan Griya iB Hasanah, misalnya jadwal pembayaran yang jatuh pada tanggal 20 diubah menjadi tanggal 29. Jangka waktu yang awalnya 12 tahun diubah menjadi 15 tahun.

Perubahan jadwal pembayaran dengan ketentuan tidak menambah margin atau jumlah tagihan yang tersisa dan tungakan margin didudukkan dalam margin yang belum dibayarkan. Sedangkan ketentuan untuk perpanjangan jangka waktu pembiayaan adalah sebagai berikut:

¹⁷ PT Bank BNI Syariah

- a) Tidak menambah margin atau jumlah tagihan yang tersisa
 - b) Tunggakan margin didudukkan dalam margin yang belum dibayarkan
 - c) Dapat dikenakan biaya ganti rugi akibat diperpanjangnya jangka waktu, namun biaya yang dikeluarkan harus berupa biaya riil kerugian bank
 - d) Perubahan jangka waktu pembiayaan Griya iB Hasanah dapat dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun namun tidak boleh melebihi jangka waktu maksimal pembiayaan yang dimaksud
- 2) Persyaratan Kembali (*Reconditioning*) dengan merubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan Griya iB Hasanah tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank antara lain meliputi perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan ke bank. Untuk perubahan nominal angsuran dengan ketentuan tidak menambah margin atau

jumlah tagihan yang tersisa dan tunggakan margin didudukkan dalam margin yang belum dibayarkan.

3. Penjualan barang agunan untuk menurunkan maksimum pembiayaan

Penjualan barang agunan adalah penjualan asset nasabah pembiayaan dan atau agunan yang dilakukan secara sukarela (*private selling*) dalam rangka penyelamatan pembiayaan. Kreteria nasabah pembiayaan dengan kebijakan penjualan barang agunan adalah prospek usaha tidak baik atau kemampuan membayar menurun dan kualitas pembiayaan dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Dalam penjualan agunan untuk penyelamatan pembiayaan, tunggakan margin pembiayaan *murabahah* tetap menjadi kewajiban nasabah yang harus diselesaikan.¹⁸

Penjualan agunan disini dengan syarat agunan yang diberikan nasabah ke bank syariah lebih dari satu. Jika hanya memiliki satu agunan maka langkah penjualan agunan tersebut adalah penyelesaian pembiayaan bermasalah. Karena syarat pengambilan sertifikat agunan di bank syariah yaitu pembiayaan yang dimiliki oleh nasabah harus lunas terlebih dahulu.¹⁹

¹⁸PT Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil Buku I BNI Syariah*

¹⁹Aswino Hadi Purwanto, Wawancara, Surabaya, 1 Juli 2013