

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan penulis, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kreteria pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya yaitu *pertama*, Dalam Perhatian Khusus (DPK) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau dari 60 hari sampai dengan 90 hari. *Kedua*, Kurang Lancar (KL) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin dari 90 hari sampai dengan 180 hari. *Ketiga*, Diragukan (D) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin dari 180 hari sampai dengan 270 hari. *Keempat*, Macet (M) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin lebih dari 270 hari.
2. Upaya Penyelamatan yang dilakukan oleh PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya bergantung pada 3 (tiga) pilar yaitu kemampuan membayar kembali, agunan, dan kredibilitas manajemen. Dari analisis pilar-pilar tersebut digunakan untuk menentukan langkah penyelamatan yang akan dilakukan. Adapun mekanisme penyelamatan pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

yaitu: *pertama*, penagihan secara intensif. *Kedua*, restrukturisasi dengan *Rescheduling* (penjadwalan kembali) dan *Reconditioning* (persyaratan kembali). *Ketiga*, penjualan agunan yang dilakukan secara sukarela (*private selling*) oleh nasabah sendiri.

B. Saran

1. Mengingat pembiayaan bermasalah yang tidak dapat dihindari oleh bank syariah, maka pegawai bank syariah yang menangani pembiayaan harus mampu bertindak secara lebih selektif dan professional pada saat pemberian pembiayaan. Bank syariah juga harus tetap mengacu pada prinsip kehati-hatian dan selanjutnya melakukan tindakan pengawasan secara *continue*, sehingga setiap gejala-gejala pembiayaan bermasalah dapat dideteksi secara lebih dini untuk selanjutnya ditentukan solusinya.
2. Bank syariah harus menganalisis secara akurat mengenai keadaan perekonomian, kemauan nasabah, kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha. Di samping itu, Bank BNI Syariah juga harus memberikan penjelasan kepada para nasabah tentang pentingnya kejujuran dalam melakukan dan menyelesaikan pembiayaan.
3. Sebelum dilakukannya penyelamatan pembiayaan hendaknya bank syariah terlebih dahulu melakukan pendekatan *person to person* melalui negoisasi-negoisasi yang persuasif untuk menumbuhkan kesadaran nasabah agar secara sukarela membayar tanggungan pembiayaannya.