

BAB III
DEFAULT* PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH
DI BANK BNI SYARIAH

A. Gambaran Umum Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

1. Sejarah PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem Perbankan Syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang Nomor 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.¹

Kemampuan sistem syariah dalam menghadapi krisis moneter pada tahun 1997 menjadikan sistem syariah yang diterapkan BNI ini menjadi tangguh dan terus berkembang, hingga tahun 2013 BNI Syariah telah memiliki 64 tempat kantor cabang, 161 kantor cabang pembantu, 17 tempat kantor kas dan lebih dari 22 unit mobil yang digunakan untuk Mobil Layanan Gerak BNI Syariah dan 20 *Payment Points*.²

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 750 *outlet* yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam

¹ “Sejarah BNI Syariah”, dalam www.bnisyariah.co.id (01 April 2014)

² BNI Syariah, “*Striving For Hasanah*”, dalam Annual Report BNIS 2013, diakses pada 10 Juli 2014.

pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Kemudahan yang diberikan kepada nasabah menjadikan BNI Syariah ini cepat berkembang diantaranya adalah semua nasabah dapat menikmati syariah di kantor cabang BNI yang telah tersebar *outlet* nya sekitar 750 *outlet* di seluruh Indonesia gerai ATM juga bisa digunakan di atm BNI yang jumlahnya hampir 7500 ATM, begitu juga bisa digunakan di ATM link yang jumlahnya 21143 ATM dan ATM BERSAMA yang jumlahnya 30794 gerai ATM serta dukungan *call center* 24 jam akan lebih memudahkan nasabah BNI Syariah untuk bertransaksi. Dan selain jaringan semua produk yang dikeluarkan oleh BNI Syariah telah memenuhi syarat dan selalu tunduk terhadap Dewan Pengawas Syariah yang saat ini di pimpin oleh KH.Ma'ruf Amin.³

Dengan adanya *demand* dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya menjadi “*universal banking*”, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep *dual system banking*, yakni menyediakan layanan perbankan

³ “Sejarah BNI Syariah”, dalam <http://indojobhunter.com/lowongan-banklowongan-kerja-bank-bni-syariah.html> (06 Juli 2014)

umum dan syariah. Hal ini sesuai dengan UU Nomor 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah.⁴

Dengan pola *dual system bank*, maka BNI Syariah saat ini didukung oleh sistem informasi teknologi yang modern dan jaringan transaksi yang sangat luas di seluruh Indonesia dengan memanfaatkan jaringan Kantor Cabang BNI. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Hal ini dibuktikan dengan penghargaan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 2004 sebagai perbankan syariah terbaik.⁵

Pada tahun 2004, BNI Syariah Prima Cabang Surabaya beroperasi di Surabaya yang berlokasi di jalan Raya Darmo No. 127 Surabaya, yang mana membuktikan kinerja yang baik, dan terbukti dengan diterimanya penghargaan untuk BNI Syariah Prima Kantor Cabang Surabaya sebagai cabang yang memiliki kinerja terbaik tahun 2005 dan 2006, berupa tingkat pertumbuhan yang mencapai 140% untuk laba dan 35% untuk pembiayaan pada tahun 2006, BNI Syariah Prima Surabaya membidik segmen pasar menengah keatas dengan saldo minimal tabungan nasabah Rp. 250 juta. Berdasarkan kegiatan lebih lanjut maka BNI Syariah merubah BNI Syariah Prima menjadi BNI Syariah Reguler yang berlokasi di jalan Bukit Darmo Boulevard No. 8A-8B Surabaya yang sampai saat ini tetap eksis dalam kegiatan perbankan. Di Surabaya terdapat 10 outlet

⁴ Copyright 2003 - 2004 PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, "Sejarah Singkat BNI Syariah", dalam <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> (06 Juli 2014)

⁵ <http://www.bni.co.id/Syari'ah> (06 Juli 2014)

BNI Syariah yang terdiri dari 2 kantor cabang, 3 kantor cabang pembantu, 1 kantor cabang mikro dan 4 kantor cabang pembantu mikro.⁶

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 Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU Nomor 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.⁷

2. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syariah

Visi di Bank BNI Syariah Surabaya

“Menjadi Bank Syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai kaidah sehingga insya Allah membawa berkah”.

Misi di Bank BNI Syariah Surabaya

“Secara istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syariah sehingga dapat menjadi bank syariah kebanggaan anak negeri”.

⁶ BNI Syariah “Data Cabang BNI Syariah”, dalam <http://www.bnisyariah.co.id/lokasi?type=2&provinsi=Jawa+Timur&kota=Surabaya>, diakses pada 8 Juli 2014.

⁷ “Sejarah BNI Syariah”, dalam www.bnisyariah.co.id (01 April 2014)

3. Prinsip-prinsip Operasi Bank Syariah

Bank Syariah menganut prinsip-prinsip sebagai berikut:

a. Prinsip Keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepakati bersama antara Bank dan Nasabah.

b. Prinsip Kemitraan

Bank Syariah menempatkan nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, maupun Bank pada kedudukan yang sama dan sederajat dengan mitra usaha. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, resiko dan keuntungan yang berimbang di antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun Bank. Dalam hal ini bank berfungsi sebagai *intermediary institution* lewat skim-skim pembiayaan yang dimilikinya.

c. Prinsip Keterbukaan

Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.

d. Universalitas

Bank dalam mendukung operasionalnya tidak membedakan suku, agama, ras dan golongan agama dalam masyarakat dengan prinsip Islam sebagai *rahmatan li al-‘ālamīn*.

B. Produk-produk Pembiayaan *Murābahah* PT. Bank BNI Syariah

BNI Syariah memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang relatif lengkap untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil, dan institusi. Produk dan jasa yang tersedia untuk individu, usaha kecil maupun institusi meliputi produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan, dan jasa-jasa perbankan. Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis maupun agama. Adapun berbagai jenis Produk Dana di BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya yaitu seperti Tabungan iB Hasanah, Tabungan Prima iB Hasanah, Tabungan Bisnis iB Hasanah dan lain sebagainya. Produk Jasa dan Layanan *Payroll* Gaji, Bank BNI Syariah *Corporate i-Banking* dan juga *Virtual Account* dan Produk Pembiayaan seperti iB Hasanah Card, Griya iB Hasanah, Wirausaha iB Hasanah, Talangan Haji iB Hasanah, Multiguna iB Hasanah dan lain sebagainya dengan menggunakan berbagai akad seperti akad *muḍārahah*, akad *musyārahah*, akad *murābahah* dan *ijārah*.

Dan Produk Pembiayaan yang menggunakan akad *murābahah* adalah sebagai berikut:

1. Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Produktif

- 1) Usaha kecil iB Hasanah (dengan akad *murābahah*).

Usaha Kecil iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi)

kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah:

- a) Memiliki legalitas usaha lengkap sesuai bidang usahanya.
 - b) NPWP, Laporan Keuangan, dan SPT Tahunan PPh.
 - c) Pengalaman dibidang usaha minimal 2 (dua) tahun.
 - d) Menyampaikan fotokopi rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir.
 - e) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet/bermasalah.
 - f) Bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku.
- 2) Wirausaha iB Hasanah (dengan akad *murābahah*).

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.

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah:

- a) Warga Negara Indonesia.
- b) Pengalaman dibidang usaha minimal 1 (satu) tahun.
- c) Identitas diri (Kartu Keluarga (KK) dan KTP)

- d) Legalitas usaha lengkap dan masih berlaku (SIUP, TDP, HO dan SITU) atau
- e) Surat keterangan berusaha dari kelurahan/kecamatan khusus untuk pembiayaan sampai dengan Rp.150 Juta.
- f) Bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku.
- g) NPWP (perorangan/perusahaan).
- h) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet atau bermasalah.
- i) Menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir (bila ada).

b. Pembiayaan Konsumtif

1) Multiguna iB Hasanah

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.

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah:

- a) Warga Negara Indonesia
 - b) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
 - c) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
 - d) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.
- 2) Griya iB Hasanah

BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah:

- a) Warga Negara Indonesia
- b) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
- c) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- d) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.⁸

⁸ Dian Nurhani, Karyawan *Consumer Processing Head* (CPH) Bank BNI Syariah Cabang Surabaya, *Wawancara*, Surabaya, 05 Juni 2014.

C. Pembiayaan *Murābahah* di Bank BNI Syariah Kantor Surabaya

Adapun mekanisme-mekanisme pembiayaan *murābahah* di bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya sebagai berikut:

1. Mekanisme Pembiayaan *Murābahah* di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Dengan prinsip *murābahah* Bank BNI Syariah membeli barang terlebih dahulu, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan mengambil margin/keuntungan. Jadi bank harus terlebih dahulu memiliki barang sebelum terjadinya akad *murābahah* dengan nasabah, sehingga harus terdapat bukti pemesanan atau pembelian barang, namun, jika diwakilkan kepada nasabah maka harus terdapat surat kuasa (*wakalah*) disertai bukti pemesanan atau pembelian barang.⁹

2. Aplikasi Pembiayaan *Murābahah*

a. Penggunaan Akad *Murābahah*

- 1) Pembiayaan *murābahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu.
- 2) Jenis penggunaan pembiayaan *murābahah* lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad *murābahah* sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasi oleh nasabah atau akan ada barang yang menjadi objek

⁹ Ibid.

investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur.

- 3) Pembiayaan *murābahah* kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang.¹⁰

b. Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli.

- 1) Rumah.
- 2) Kendaraan bermotor atau alat transportasi.
- 3) Pembelian alat-alat industri.
- 4) Pembelian pabrik, gudang dan aset tetap lainnya.
- 5) Pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariah.

c. Bank

- 1) Bank berhak menentukan dan memilih *supplier* dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjuk *supplier* lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap *supplier* untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh bank syariah.
- 2) Bank menerbitkan *purchase order* (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah agar barang dikirimkan ke nasabah.
- 3) Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening *supplier* atau penjual, bukan kepada rekening nasabah.

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011),140.

d. Nasabah

- 1) Nasabah harus sudah cakap menurut hukum, sehingga dapat melaksanakan transaksi.
- 2) Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran.¹¹

e. Supplier

- 1) *Supplier* adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah.
- 2) *Supplier menjual* barangnya kepada bank syariah, kemudian bank syariah akan menjual barang tersebut kepada nasabah.
- 3) Dalam *kondisi* tertentu, bank syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad, *Purchase Order (PO)* atas pembelian barang tetap diterbitkan oleh bank syariah dan pembayarannya tetap dilakukan oleh bank kepada *supplier*. Namun penyerahan barang dapat dilakukan langsung oleh *supplier* kepada nasabah atas kuasa dari bank syariah.

f. Harga

- 1) Harga jual barang telah ditetapkan sesuai dengan akad jual beli antara bank syariah dan nasabah dan tidak dapat berubah selama masa perjanjian.

¹¹ Ibid., 141.

- 2) Harga jual bank syariah merupakan harga jual yang disepakati antara bank dan nasabah.
- 3) Uang muka (*urbun*) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), akan mengurangi jumlah piutang *murābahah* yang dilaksanakan, maka *urbun* diakui sebagai bagian dari pelunasan piutang *murābahah* sehingga akan mengurangi jumlah piutang *murābahah*, jika transaksi *murābahah* tidak jadi dilaksanakan (batal), maka *urbun* (uang muka) harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh bank syariah.

g. Jangka Waktu

- 1) Jangka waktu pembiayaan *murābahah*, dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah dan panjang sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu pembiayaan tidak dapat diubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan jangka waktu, maka perubahan ini harus disetujui oleh bank syariah maupun nasabah.

h. Lain-lain

- 1) Denda atas tunggakan nasabah (bila ada), diperkenankan dalam aturan perbankan syariah dengan tujuan untuk mendidik nasabah agar disiplin dalam melakukan angsuran atas piutang *murābahah*. Namun, pendapatan yang diperoleh bank syariah karena denda keterlambatan pembayaran angsuran piutang *murābahah*, tidak

boleh diakui sebagai pendapatan operasional, akan tetapi, dikelompokkan dalam pendapatan non halal, yang dikumpulkan dalam suatu rekening tertentu atau dimasukkan dalam titipan (kewajiban lain-lain). Titipan ini akan disalurkan untuk membantu masyarakat ekonomi lemah, misalkan yang kurang mampu dan pinjaman tanpa imbalan untuk pedagang kecil.

- 2) Bila nasabah menunggak terus dan tidak mampu lagi membayar angsuran, maka penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan melalui musyawarah. Bila musyawarah tidak dicapai, maka penyelesaiannya akan diserahkan kepada pengadilan agama.¹²

3. Jumlah Pembiayaan Nasabah *Murābahah* dan *Default Murābahah* BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Pertumbuhan jumlah pembiayaan BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya menunjukkan penambahan yang cukup signifikan. Berikut adalah data perkembangan pembiayaan dalam 3 tahun terakhir (2011, 2012, 2013) :

¹² Ibid., 143.

Tabel 3.1:
Jumlah Pembiayaan *Murābahah* di BNI Syariah
Kantor Cabang Surabaya (dalam rupiah)¹³

No.	Tahun	Pembiayaan Konsumtif (Multiguna dan Griya iB Hasanah)	Persentase	Pembiayaan Produktif (Usaha Kecil dan Wirausaha iB Hsanah)	Persentase
1.	2011	111.000.000.000	10%	11.220.000.000	12%
2.	2012	125.430.000.000	13%	12.880.000.000	15%
3.	2013	150.500.000.000	20%	15.460.000.000	20%

Dari data di atas, pertumbuhan pembiayaan *murābahah* sangat pesat sekali terutama di pembiayaan konsumtif. Penggunaan pembiayaan konsumtif 80% digunakan untuk pembiayaan KPR atau Griya iB Hasanah. Sedangkan sisanya digunakan untuk pembiayaan lainnya seperti pembelian kendaraan bermotor, alat-alat elektronik dan lain sebagainya. Pembiayaan produktif digunakan untuk perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM), sehingga pembiayaannya hanya terbatas dari 50 juta sampai dengan 1 milyar rupiah.¹⁴

Pembayaran cicilan pembiayaan-pembiayaan di atas di bayar secara mencicil. Pembayarannya dilakukan setiap awal bulan. Namun, dari beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan, tidak semuanya bisa membayar cicilan secara lancar bahkan ada nasabah yang tidak membayar cicilan sampai 6 bulan. Hal itu yang mengakibatkan BNI Syariah mengambil tindakan kepada nasabah-nasabah yang tidak bisa membayar

¹³ Dian Nurhani, Karyawan *Consumer Processing Head* (CPH) Bank BNI Syariah Cabang Surabaya, *Wawancara*, Surabaya, 05 Juni 2014.

¹⁴ Ibid.

cicilan (*default*). Berikut data-data nasabah yang tidak bisa melakukan pembayaran cicilan.

Tabel 3.2:
Jumlah Nasabah *Default* sampai bulan Mei 2014¹⁵

No.	Pembiayaan Konsumtif (Multiguna dan Griya iB Hasanah)	Persentase	Pembiayaan Produktif (Usaha Kecil dan Wirausaha iB Hsanah)	Persentase
1.	271 orang	6,77%	87 orang	2,17%

Jumlah nasabah *default* di atas, merupakan jumlah yang terjadi pada tahun 2011/2014. Nasabah yang melakukan *default* rata-rata nasabah yang tidak mampu membayar pembiayaannya dikarenakan tidak memiliki uang untuk dibayar. Namun, BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya tidak hanya membiarkan mereka terlilit dalam pembayaran pembiayaan yang tertunda. Ada beberapa cara yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya untuk menghalangi melakukan *default*.¹⁶

Contoh Kasus:

Nasabah A

Nasabah A adalah seorang pengusaha yang melakukan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah dengan menggunakan akad *murābahah* di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya untuk meningkatkan usahanya. Nasabah A Pada awalnya membuka usaha

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ibid.

sebuah Cafe, setelah menerima pembiayaan selama 5 bulan, nasabah A angsurannya yang masuk bulan ke 4 dan 5 mengalami kemacetan dalam angsurannya. Melihat hal itu Pihak bank BNI Syariah pun mulai mendatangi nasabah A dan menanyakan faktor apa yang membuat nasabah tersebut angsurannya mengalami kemacetan. Nasabah A menjelaskan bahwa usahanya sekarang semakin menurun dikarenakan sepi dari konsumen, banyak pesaing cafe disekitar tempat nasabah A yang lebih murah harganya dan itu membuat usaha nasabah A menurun dan mengakibatkan macet dalam angsuran. Dari masalah yang disampaikan nasabah BNI Syariah kemudian menganalisisnya dan dengan persetujuan nasabah, BNI Syariah memberikan solusi yang baik.

Nasabah B

Nasabah B adalah seorang pengusaha yang melakukan pembiayaan Multiguna iB Hasanah dengan menggunakan akad murabahah di Bank BNI Syariah untuk kebutuhan konsumtif. Namun, selang 5 bulan nasabah B mengalami musibah karena kecelakaan motor. Karena permasalahan tersebut nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar angsuran. Nasabah meminta usulan dilakukannya *rescheduling* kepada pihak bank karena masih terdapat sumber penghasilan lain seperti profesi notaris dan sebagai tenaga pengajar. Bank memutuskan memberikan kebijakan *rescheduling* dengan cara merubah jadwal pembayaran kewajiban yang awalnya akan berakhir pada tahun 2014 menjadi 2015.

Nasabah C

Nasabah C adalah pengusaha skrop pasir yang melakukan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah dengan menggunakan akad *murābahah* untuk meningkatkan usahanya. Nasabah C mengambil pembiayaan selama 10 tahun. Usaha yang selama ini dilakukan nasabah C tiba-tiba mengalami penurunan dan tidak berkembang. Karena permasalahan tersebut nasabah C mengalami penurunan kemampuan membayar angsuran. Bank BNI Syariah kemudian memberikan solusi yaitu dengan cara *rescheduling* kepada pihak nasabah. Bank BNI Syariah memutuskan memberikan kebijakan *rescheduling* dengan cara merubah jadwal pembayaran kewajiban yang awalnya akan berakhir pada tahun 2019 menjadi 2020.

4. Penggolongan Kualitas Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Penggolongan kredit oleh BNI Syariah berdasarkan kategori tertentu guna memantau kelancaran pembayaran kembali (angsuran) oleh debitur. Berdasarkan surat keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/147/ Kep / DIR Tanggal 12 November 1998 tentang kualitas aktiva produktif pasal 6 ayat 1, membagi tingkat kolektibilitas kredit menjadi :

a. Kredit lancar

Kredit lancar yaitu kredit yang perjalanannya lancar atau memuaskan, artinya segala kewajiban (bunga atau angsuran utang pokok diselesaikan oleh nasabah secara baik).

b. Kredit dalam perhatian khusus

Kredit dalam perhatian khusus yaitu kredit yang selama 1-2 bulan mutasinya mulai tidak lancar, debitur mulai menunggak.

c. Kredit tidak lancar

Kredit tidak lancar yaitu kredit yang selama 3 atau 6 bulan mutasinya tidak lancar, pembayaran bunga atau utang pokoknya tidak baik. Usaha-usaha *approach* telah dilakukan tapi hasilnya tetap kurang baik.

d. Kredit diragukan

Kredit diragukan yaitu kredit yang telah tidak lancar dan telah pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh debitur yang bersangkutan.

e. Kredit macet

Kredit macet sebagai kelanjutan dari usaha penyelesaian atau pengaktifan kembali kredit yang tidak lancar dan usaha itu tidak berhasil, barulah kredit tersebut dikategorikan kedalam kredit macet.

Apabila sampai terjadi kredit macet, maka harus melakukan upaya-upaya dalam mengatasi kredit macet sampai tidak ada alternatif lainnya, serta melakukan penghapusan kredit dan pengelolaan kredit yaitu telah dihapus bukukan.

Penyelamatan kredit bermasalah tersebut dilakukan dengan cara (*Recedulling, Reconditioning, Restructuring*).

- 1) Penjadwalan kembali (*Rescheduling*), yaitu perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktunya.
- 2) Persyaratan kembali (*Reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu dan atau persyaratan lainnya, sepanjang tidak menyangkut maksimum saldo kredit.
- 3) Penataan kembali (*Restructuring*), yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang meliputi *reschedulling, reconditioning*.¹⁷

5. Penilaian permintaan pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Ada 5 kriteria BNI Syariah dalam menilai permintaan pembiayaan yang dikenal juga dengan 5C yaitu :

a. Character

Watak atau kepribadian dari calon nasabah pembiayaan perlu diteliti secara hati-hati misalnya ketaatannya, kejujurannya memenuhi kewajiban-kewajiban pada masa lalu, pernah atau tidak terlibat dalam suatu masalah hukum, keadaan keluarga, kebiasaan serta sifat pergaulan. Sedangkan pada badan usaha yang dinilai adalah pemimpin yang mengendalikan perusahaan.

¹⁷ Rachman Budaya, Karyawan *SME Finncing Head* (SFE) Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, *Wawancara*, Surabaya, 04 Juni 2014

b. *Capacity*

Bank harus mengetahui sampai dimana kemampuan menjalankan usaha calon peminjam. Kemampuan ini menyangkut dua hal yaitu :

- 1) Kemampuan mengelola perusahaan dengan baik sehingga bisa berkembang (*management capacity*)
- 2) Kemampuan melunasi kredit (*capacity to repay*).

c. *Capital*

Penilaian terhadap modal perusahaan sangatlah penting. Dalam penilaian ini yang diutamakan adalah berapa banyak dan bagaimana struktur modal yang dimiliki oleh perusahaan calon peminjam.

d. *Condition Economy*

Dalam memberikan pembiayaan, BNI Syariah harus mengetahui kondisi ekonomi regional maupun internasional.. hal ini terutama berhbungan langsung dengan usaha calon nasabah pembiayaan dengan keamanan pembiayaan itu sendiri.

e. *Collateral*

Biasanya jaminan itu terdiri atas barang-barang tidak bergerak seperti tanah, rumah dan pabrik seperti barang bergerak seperti kendaraan bermotor. Adapun yang disimpan oleh BNI Syariah hanya

berupa surat-suratnya saja misalnya sertifikat tanah atau rumah dan BPKP.¹⁸

D. Penanggulangan Pembiayaan *Murābahah Bermasalah* di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Beberapa usaha-usaha yang dilakukan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam menanggulangi pembiayaan *murābahah* bermasalah terdiri dari beberapa tahapan-tahapan, di antaranya adalah:

1. Teguran

Hal ini dilakukan sebelum jatuh tempo (1 minggu) untuk mengingatkan kepada para nasabah bahwa pinjaman akan selesai.

2. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

a. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

Dalam hal ini nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu dari enam bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lama untuk mengembalikannya.

b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu pembiayaannya diperpanjang pembayarannya, misalkan dari 56 kali menjadi 70 kali dan ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

¹⁸ Ibid.

3. *Restructuring* (penataan kembali)

Artinya pihak BNI Syariah memberikan tambahan jumlah kredit kepada nasabah untuk memperbaiki usahanya ketika nasabah tersebut mulai bermasalah dalam angsuran.

4. Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan langkah selanjutnya yang dilakukan oleh BNI Syariah, apabila nasabah tersebut sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

5. Penjualan Agunan / jaminan

BNI Syariah melakukan penjualan terhadap barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan hutang. Di dalam BNI Syariah penjualan agunan atau jaminan yang harganya lebih dari hutang nasabah, maka kelebihan dari hutang akan dikembalikan, tetapi jika hasil penjualan agunan atau barang jaminan tersebut tidak menutupi hutang nasabah tersebut, maka pihak BNI Syariah akan menagih kembali sesuai kekurangannya.

6. Penghapusan Hutang (*Write Off*)

- a. Hapus sistem: usaha mengalami kemunduran atau bangkrut tetapi masih mampu untuk mencicil.
- b. Hapus sistem dan tagih: usaha bangkrut serta menjadi fakir miskin dan tidak mampu untuk membayar dan anggota yang kabur.

c. Pembiayaan bermasalah yang tidak secepatnya ditanggulangi akan berdampak kurang baik bagi kelancaran stabilitas kerja BNI Syariah.

Dampak yang akan dirasakan di antaranya, adalah:

- 1) Dampak pembiayaan bermasalah terhadap BNI Syariah
 - a) Likuiditas terancam.
 - b) Tingkat kesehatan menurun.
 - c) Modal tidak berkembang dengan baik atau usaha menurun.
 - d) Munculnya biaya tambahan (operasional cost, manajemen cost).
- 2) Dampak pembiayaan bermasalah terhadap karyawan
 - a) Mental (kurang percaya diri, saling menyalahkan).
 - b) Karier.
 - c) Moral (rusaknya rasa memiliki dan tanggung jawab).
 - d) Waktu dan tenaga.
- 3) Dampak pembiayaan bermasalah terhadap pemilik modal
 - a) SHU berkurang.
 - b) Ketidakpercayaan pemilik modal.¹⁹

¹⁹ Ibid.