

### **BAB III**

## **PROSES PENYELESAIAN WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN KPR PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK. KANTOR CABANG SYARI'AH SURABAYA**

### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

#### **1. Sejarah Singkat BTN Syari'ah<sup>1</sup>**

Berawal dari adanya perubahan peraturan perundang-undangan perbankan oleh pemerintah dari UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 menjadi Perbankan No. 10 Tahun 1998, dunia perbankan nasional menjadi marak dengan boomingnya bank syari'ah. Persaingan dalam pasar perbankan pun kian ketat. Belum lagi dengan dikeluarkannya PBI No. 4/1/PBI/2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umumberdasarkan prinsip syari'ah oleh bank umum konvensional, jumlah bank syari'ah pun bertambah dengan banyaknya UUS (Unit Usaha Syari'ah). Maka manajemen PT. Bank Tabungan Negara (Persero), melalui rapat komite pengarah tim implementasi restrukturasi Bank BTN tanggal 12 Desember 2013, manajemen bank BTN menyusun rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS agar dapat bersaing di pasar perbankan syari'ah.

---

<sup>1</sup> <http://btn.co.id/syariah> di akses 18 Oktober 2014

Untuk mengantisipasi kecenderungan tersebut, maka PT Bank Tabungan Negara (Persero) pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 dan perubahan Anggaran Dasar dengan akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004 oleh Emi Sulistyowati, SH Notaris di Jakarta yang ditandai dengan terbentuknya divisi syari'ah berdasarkan Ketetapan Direksi No. 14/DIR/DSYA/2004. Pembentukan Unit Usaha Syari'ah ini juga untuk memperkokoh tekad ajaran Bank BTN untuk menjadikan kerja sebagai bagian dari ibadah yang tidak terpisah dengan ibadah-ibadah lainnya. Selanjutnya Bank BTN Unit Usaha Syari'ah disebut BTN Syari'ah dengan motto Maju dan Sejahtera Bersama.

Dalam pelaksanaan kegiatannya, Unit Usaha Syari'ah didampingi oleh Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan pemberi saran kepada Direksi, Pimpinan Devisi Syari'ah, dan Pimpinan Kantor Cabang Syari'ah mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syari'ah. Pada bulan November 2004 dibentuklah struktur organisasi kantor cabang syari'ah PT. BTN. Dimana setiap kantor cabang syari'ah dipimpin oleh satu orang kepala cabang yang bertanggung jawab kepada kepala devisi syari'ah. Yang pada saat bersamaan Dirut Bank BTN meminta rekomendasi penunjukan DPS dan pada tanggal 3 Desember 2004, Dirut Bank BTN menerima surat rekomendasi DSN/MUI tentang penunjukan DPS bagi BTN Syari'ah. Yang pada tanggal 18 Maret 2005 resmi ditunjuk

oleh DSN/MUI sebagai DPS bagi BTN Syari'ah, yaitu Drs. H. Ahmad Nazri Adlani, Drs. H Mohammad Hidayat, MBA, MBL, dan Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAIJ, FIIS, CPLHI, ACS.

Pada tanggal 15 Desember 2004, Bank BTN menerima surat persetujuan dari BI, Surat No. 6/1350/DPbs perihal persetujuan BI mengenai prinsip KCS (Kantor Cabang Syari'ah) Bank BTN. Maka tanggal inilah yang diperingati secara resmi sebagai hari lahirnya BTN Syari'ah. Yang secara sinergi melalui persetujuan dari BI dan Direksi PT. BTN maka dibukalah KCS Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Diikuti pada tanggal 25 Februari 2005 dengan dibukanya KCS Bandung kemudian pada tanggal 17 Maret 2005 dibuka KCS Surabaya yang secara berturut-turut tanggal 4 dan tanggal 11 April 2005 KCS Yogyakarta dan KCS Makassar dan pada bulan Desember 2005 dibukanya KCS Malang dan Solo.

Pada tahun 2007, Bank BTN telah mengoperasikan 12 (dua belas) Kantor Cabang Syari'ah dan 40 Kantor Layanan Syari'ah (*Office Chanelling*) pada kantor-kantor cabang dan cabang pembantu konvensional kantor cabang syari'ah tersebar dilokasi Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang, Solo, Medan, Batam, Tangerang, Bogor, dan Bekasi. Seluruh kantor cabang syari'ah ini dapat beroperasi secara *ontime-realttime* berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai.

## 2. Profil BTN Syari'ah<sup>2</sup>

### a. Latar Belakang

BTN Syari'ah merupakan *Strategic Bussiness Unit (SBU)* dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syari'ah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syari'ah pertama di Jakarta.

Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan syari'ah dan memperhatikan keunggulan prinsip perbankan syari'ah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.

### b. Tujuan Pendirian

- 1) Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syari'ah.
- 2) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
- 3) Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- 4) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

---

<sup>2</sup> <http://btn.co.id/syariah> di akses 13 November 2014

c. Perkembangan Jaringan

Jaringan UUS Bank BTN telah memiliki jaringan yang tersebar di seluruh Indonesia dengan rincian sebagai berikut :

- |                                    |           |
|------------------------------------|-----------|
| a) Kantor Cabang Syari'ah          | = 22 KCS  |
| b) Kantor Cabang Pembantu Syari'ah | = 21 KCPS |
| c) Kantor Layanan Syari'ah         | = 240 KLS |

**3. Visi dan Misi<sup>3</sup>**

Visi dan Misi Bank BTN Syari'ah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syari'ah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

**a. Visi Bank BTN Syari'ah**

Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syari'ah dan mengutamakan kemaslahatan bersama.

---

<sup>3</sup> <http://btn.co.id/syariah> di akses 13 November 2014

#### **b. Misi Bank BTN Syari'ah**

- Memberikan pelayanan jasa keuangan syari'ah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan syari'ah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
- Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syari'ah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
- Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

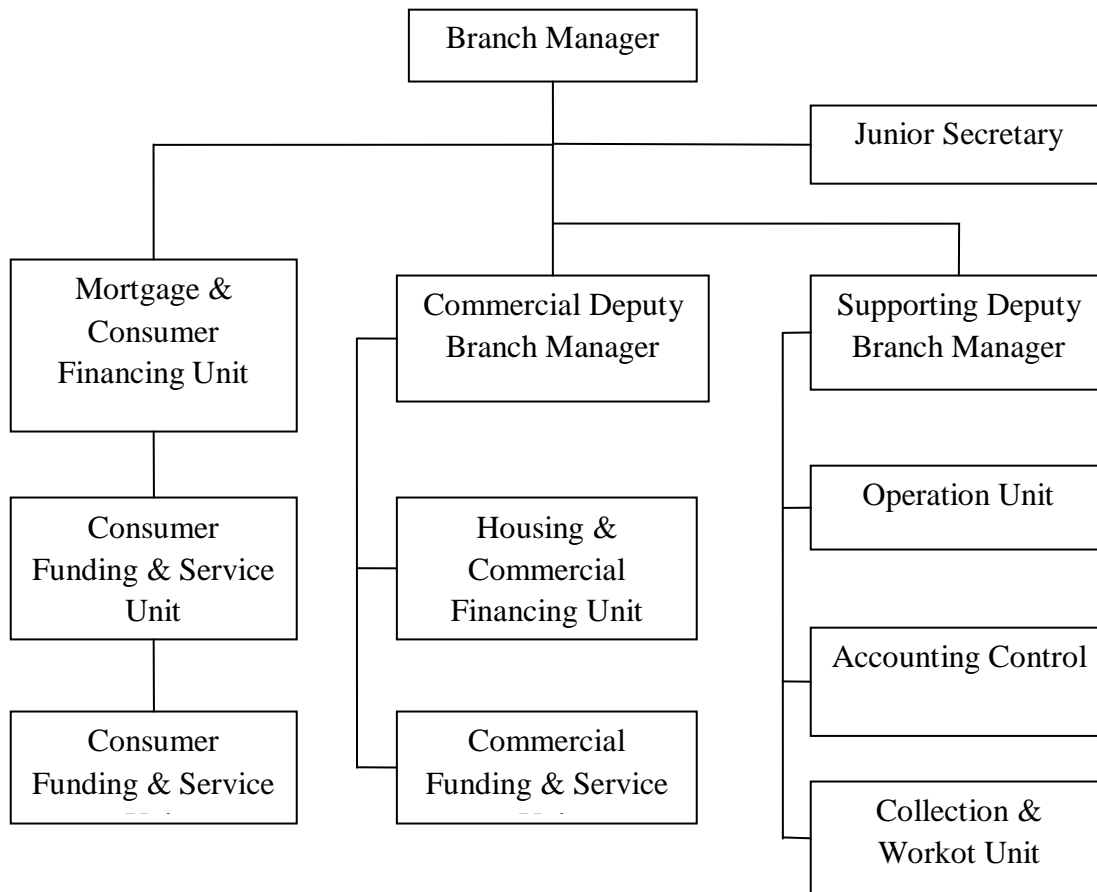
#### **4. Struktur Organisasi<sup>4</sup>**

Struktur organisasi merupakan unsur yang paling penting bagi perusahaan. Mekanisme kerja atau operasional seluruh kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik apabila struktur organisasinya jelas. Pengorganisasian bertujuan agar tugas dan tanggung jawab masing-masing

---

<sup>4</sup> Anwar Rosyadi, *Wawancara*, Surabaya 1 Desember 2014

tenaga kerja dapat dilaksanakan dengan lancar dan tertib sehingga tercipta hubungan yang harmonis antara tenaga kerja. Dengan demikian dapat memperlancar tercapainya tujuan perusahaan. Berikut struktur organisasi BTN Syari'ah Surabaya:



Bagan 1.1. Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor

Cabang Syari'ah Surabaya.

## 5. Etika Bank BTN Syari'ah<sup>5</sup>

1. Patuh dan taat pada ketentuan syari'ah serta perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.
2. Melakukan pencatatan segala transaksi yang bertalian dengan kegiatan Bank BTN secara benar sebagai wujud dari profesionalisme dan sikap amanah.
3. Berlomba dalam kebaikan untuk memberikan yang terbaik kepada seluruh *stakeholder*.
4. Tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk kegiatan pribadi.
5. Menghindarkan diri dari keterlibatan dalam pengambilan keputusan dalam hal terdapat pertentangan kepentingan.
6. Menjaga kerahasiaan nasabah dan Bank BTN.
7. Memperhitungkan dampak yang merugikan dari setiap kebijakan yang ditetapkan Bank BTN terhadap keadaan ekonomi, sosial, dan lingkungannya.
8. Tidak menerima hadiah atau imbalan yang memperkaya diri pribadi maupun keluarganya.
9. Tidak melakukan perbuatan tercela yang dapat merugikan citra profesinya.

---

<sup>5</sup> <http://btn.co.id/syariah> di akses 13 November 2014



## 6. Produk dan Aplikasi Akad<sup>6</sup>

### 1. Penandaan (*Funding*)

#### a. Giro BTN iB

Giro Batara iB adalah produk penyimpanan dana dengan akad titipan (*Wadiah*), yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan atau lembaga, untuk menunjang kelancaran lalu lintas pembayaran dengan perantara cek dan bilyet giro maupun media perintah pembayaran lainnya.

#### b. Giro BTN Investasi iB

Giro Investa Batara iB adalah Giro yang bersifat investasi atau berjangka dengan akad *mudhārahah* yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu melalui perantara cek dan bilyet giro untuk mendukung kemudahan transaksi.

#### c. Tabungan BTN Batara iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syari'ah yaitu *wadi'ah*, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

---

<sup>6</sup> Anwar Rosyadi, *Wawancara*, Surabaya 1 November 2014.

d. Tabungan BTN Prima iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syari'ah yaitu *mudhārah* (investasi), bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

e. Tabungan BTN Haji iB

Produk tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah untuk Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), dengan menggunakan akad sesuai syari'ah yaitu *mudhārah* (investasi), bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

f. Deposito BTN iB

Deposito Batara iB adalah produk penyimpanan dana dalam bentuk deposito dengan akad *mudhārah*, untuk tujuan investasi dalam jangka waktu tertentu sesuai pilihan dan kebutuhan nasabah.

g. TabunganKu

TabunganKu iB adalah produk tabungan perorangan dengan syarat yang mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

## 7. Produk Pembiayaan<sup>7</sup>

### a. Pembiayaan KPR Platinum iB BTN Syari'ah

KPR BTN iB adalah produk pembiayaan BTN Syari'ah yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Akad yang dipergunakan adalah akad *murābahah* (Jual Beli), dimana nasabah bebas memilih obyek KPR, sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga.

### b. Pembiayaan KPR Indensya iB BTN Syari'ah

KPR BTN Indensya iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad *ishtishna'* (pesanan), diperuntukkan bagi pemohon perorangan yang akan membeli rumah dari Bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai dengan pesanan dari nasabah.

### c. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN Syari'ah

Diperuntukkan untuk membiayai nasabah yang akan membeli kendaraan bermotor untuk dimiliki dan dipergunakan sendiri.

### d. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Modal kerja BTN iB adalah fasilitas pembiayaan dengan akad *mudhārahah*, berupa penyediaan dana oleh bank BTN untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah, baik perorangan, perusahaan, atau

---

<sup>7</sup> Diah Retno Ekowati, *Wawancara* Surabaya 1 November 2014.

lembaga, maupun koperasi, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.

e. Pembiayaan Swagriya BTN iB

Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad *murābahah* (jual beli), yang diperuntukkan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh bank, untuk membiayai pembangunan atau renovasi rumah, ruko, atau bangunan lainnya di atas tanah yang sudah memiliki oleh pemohon, baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan.

f. Pembiayaan Investasi BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (*capital expenditure*) perusahaan/lembaga dengan menggunakan prinsip akad *murābahah* (jual beli) dan/atau *musyārakah* (bagi hasil), dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.

g. Gadai BTN iB

Pembiayaan Gadai BTN iB adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan prinsip *Qardh* yang diberikan oleh bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan surat gadai sebagai penyerahan *marhun* (barang jaminan) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank.

h. Pembiayaan Yasa Griya BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja pengembang perumahan untuk membangun proyek perumahan dengan menggunakan prinsip akad *musyārakah* (bagi hasil) dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.

i. Pembiayaan Talangan haji BTN iB

Pinjaman dana kepada nasabah tabungan BTN iB dan tabungan BTN haji yang membutuhkan dana talangam untuk menunaikan ibadah haji sesuai prinsip syari'ah.

## 8. Kendala, Tantangan dan Tanggapan Masyarakat

Beberapa kendala yang dihadapi oleh Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. KCS Surabaya dapat dibagi sebagai berikut:

a. Kendala

Kendala saat ini menghambat perkembangan BTN Syari'ah antara lain pemahaman masyarakat yang belum tepat terhadap kegiatan operasional bank syari'ah, masih banyak masyarakat yang belum gaham dengan produk-produk pembiayaan dan pendanaan (*funding*) yang berbasis syari'ah yang lebih menjanjikan dan menarik minat nasabah.

b. Tantangan

BTN Syari'ah dituntut untuk menjadikan BTN Syari'ah menjadikan bank yang benar-benar syari'ah dan mampu bersaing dengan bank-bank syari'ah lainnya.

c. Tanggapan Masyarakat

Adapun tanggapan yang diberikan masyarakat mengenai BTN Syari'ah Kantor Cabang Syari'ah Surabaya adalah sebagai berikut:

- a. Dalam pelayanan yang diberikan oleh pihak bank BTN Syari'ah, nasabah cukup puas karena pegawai dan seluruh petugas bank ramah dan berusaha member pelayanan sebaik mungkin kepada nasabah.
- b. Tidak menyulitkan nasabah, calon nasabah, atau pihak manapun yang hendak melakukan transaksi maupun hanya sekedar meminta informasi

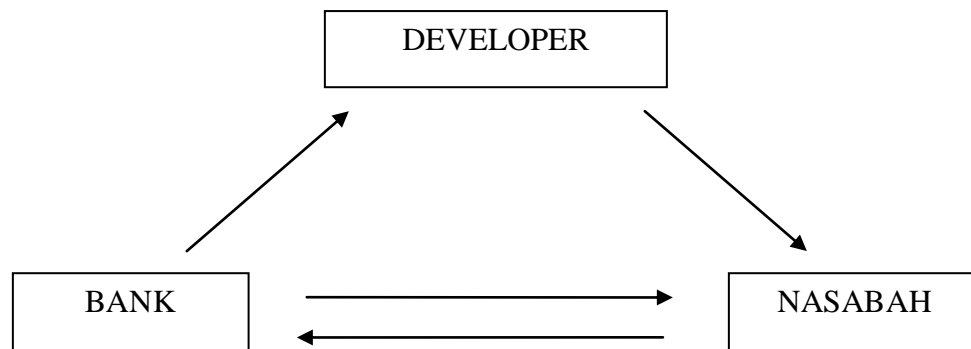
**B. Aplikasi Perjanjian KPR Platinum iB pada PT. BTN Kantor Cabang Syari'ah Surabaya**

1. Proses Penyaluran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Platinum iB BTN Syari'ah.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Arma Effendi, *Wawancara*, Surabaya 8 Desember 2014

Diperuntukkan untuk membiayai nasabah yang akan membeli rumah, rumah toko, rumah kantor, apartemen, dan jenis rumah tinggal lainnya (rumah baru/lama).



Bagan 1.2 Proses Pembiayaan KPR Platinum iB BTN Syari'ah (*Murābahah*)

Maksud gambar diatas yaitu, nasabah melakukan pembiayaan KPR Platinum iB melalui BTN Syari'ah. Nasabah memberikan beberapa spesifikasi yang diinginkan nasabah. Selanjutnya bank memesankan rumah yang diinginkan kepada *developer* sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah. Setelah bank mendapatkan rumah yang sesuai dengan yang diinginkan, bank menawarkan rumah tersebut kepada nasabah. Jika nasabah cocok dengan rumah dan biaya yang telah disepakati, maka nasabah melakukan pembiayaan KPR tersebut dan mengangsur cicilan rumah kepada bank.

Fitur produk pembiayaan KPR Platinum iB BTN Syari'ah (*Murābahah*)

sebagai berikut:

1. Nilai pembiayaan bebas.
2. Uang muka minimal 20%.
3. Maksimal jangka waktu pembiayaan 15 tahun.
4. Kemampuan mengansur 70% dari sisa penghasilan bersih.
5. Berada pada lokasi yang *marketable*.
6. *Discover* dengan asuransi jiwa dan kebakaran syari'ah.
7. Pelunasan dipercepat tanpa *penalty*.
8. *Margin* bersifat tetap sejak akad dihitung dengan sistem flat

Biaya realisasi akad pembiayaan sebagai berikut:

1. Biaya administrasi.
2. Biaya appraisal.
3. Biaya asuransi jiwa dan kebakaran.
4. Biaya notaris.
5. Biaya Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT) atau Akta Pembebanan Hak Tanggungan (APHT).

2. Aplikasi Pengajuan KPR Platinum iB BTN Syari'ah<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Hamka, *Wawancara*, 8 Desember 2014



Pembiayaan diberikan bank dengan mengukur dan menilai dari persyaratan dokumen yang diajukan kepada pihak bank serta kelayakannya, adapun poin yang diukur yakni:

1. Persyaratan Nasabah

- a. Mengisi formulir permohonan
- b. Menyerahkan copy identitas diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), dan Akta Nikah.
- c. Menyerahkan copy slip/keterangan gaji atau keterangan penghasilan.
- d. Menyerahkan copy Surat Keputusan (SK) Pegawai atau keterangan Kerja dari Perusahaan.
- e. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akte Pendirian, Domisili Usaha, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Penerbitan Pers (SIUPP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Persyaratan diatas dapat terealisasi jika calon nasabah yang akan menggunakan produk KPR Platinum iB memiliki penghasilan yang dapat dipotong sepertiga dari besar penghasilannya untuk digunakan sebagai biaya angsuran perbulannya.

2. Persyaratan Jaminan yang harus diberikan yaitu sebagai berikut:

- a. Sertifikat Hak Milik (SHM), atau Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB).
- b. Sertifikat Izin Mendirikan Bangunan (IMB).
- c. Sertifikat Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

### **C. Proses Penyelesaian Wanprestasi KPR pada PT. BTN Kantor Cabang Syari'ah Surabaya**

Nasabah KPR yang tidak dapat mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati disebut dengan nasabah wanprestasi. Nasabah dinyatakan wanprestasi, apabila tidak memenuhi dengan baik kewajiban-kewajibannya atau melanggar ketentuan-ketentuan dalam akad. Apabila nasabah wanprestasi, bank berhak untuk memberikan peringatan dalam bentuk tindakan tindakan sebagai berikut:<sup>10</sup>

1. Memberikan peringatan baik secara lisan maupun tulis, dan dalam bentuk surat atau akta lain yang sejenis berupa pernyataan lalai/wanprestasi yang dikirimkan ke alamat nasabah, antara lain:

---

<sup>10</sup> Akad Pembiayaan KPR-BTN iB, 7.

- a. Memberikan Surat Peringatan satu kepada nasabah, apabila nasabah tidak merepon surat peringatan satu maka nasabah akan diberikan surat peringatan kedua dan selanjutnya.
- b. Memberikan Surat Panggilan kepada nasabah jika nasabah mengabaikan semua surat peringatan.
- c. Jika surat panggilan tidak direspon dengan baik, maka nasabah mendapatkan Surat Somasi.
- d. Memberikan Surat Lelang kepada nasabah secara sepihak. Memberikan peringatan dalam bentuk pemasangan papan peringatan (Plank), Stiker atau dengan cara apapun yang ditempelkan atau dituliskan pada jaminan pembiayaan jika nasabah mengabaikan semua peringatan.<sup>11</sup>

2. Faktor-faktor yang menyebabkan wanprestasi antara lain:<sup>12</sup>

- a. Nasabah diberhentikan dari Kantor/Instansi yang bersangkutan, dijatuhi hukuman pidana, mendapat cacat badan, musibah, dan konflik sehingga oleh karenanya belum/tidak dapat dipekerjakan lagi.
- b. Nasabah telah dinyatakan pailit atau tidak dapat membayar atau telah dikeluarkan perintah oleh pejabat yang berwenang untuk menunjuk wakil atau kuratornya.

---

<sup>11</sup> Ibid., 7.

<sup>12</sup> Akad Pembiayaan KPR-BTN Syari'ah, 9.

Salah satu penyelesaian yang dilakukan oleh bank BTN syari'ah Surabaya terhadap nasabah yang melakukan wanprestasi yakni dengan *rescheduling*. *Rescheduling* yang dimaksud ini adalah dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran dengan waktu yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak. *Rescheduling* yang ditetapkan oleh bank BTN syari'ah Surabaya dengan memberikan denda terhadap nasabah sebagai akibat wanprestasi.<sup>13</sup> Besarnya denda yang didapat oleh nasabah *rescheduling* sebesar 1,5 % dari sisa biaya tunggakan. Munculnya denda tersebut digunakan untuk mengurus biaya administrasi karena perpanjangan waktu ini juga membutuhkan kinerja dua kali lipat.<sup>14</sup> Kebijakan ini diberikan kepada nasabah berit'ikad baik untuk melanjutkan angsurannya.

Namun jika *rescheduling* tidak berjalan dengan baik, maka bank berhak mengakhiri jangka waktu pembiayaan dan dapat untuk seketika menagih pelunasan sekaligus seluruh sisa utang yang timbul. Nasabah wajib membayar dengan seketika dan sekaligus melunasi sisa hutang yang ditagih oleh bank. Apabila setelah mendapat peringatan dari bank tetapi nasabah tidak dapat melunasi seluruh sisa utang yang seketika ditagih oleh bank, maka bank berhak memerintahkan kepada nasabah untuk mengosongkan rumah berikut tanahnya yang telah dijaminkan selambat-lambatnya dalam jangka waktu tiga puluh hari

---

<sup>13</sup> Arma Effendi, *Wawancara*, 8 Desember 2014.

<sup>14</sup> Hamka, *Wawancara*, Surabaya 1 November 2014.

terhitung sejak tanggal perintah bank, tanpa syarat-syarat dan anti rugi apapun juga.

Nasabah wanprestasi tidak dapat melunasi sisah utang atau sudah melakukan pengosongan rumah, bank berhak untuk melakukan tindakan-tindakan sebagai berikut:

- a. Melaksanakan eksekusi terhadap barang jaminan berdasarkan ketentuan per-Undang-undangan yang berlaku.
- b. Melaksanakan penjualan terhadap barang jaminan berdasarkan surat kuasa untuk menjual yang dibuat oleh nasabah.
- c. Menetapkan harga penjualan dengan harga yang dianggap baik oleh bank.

Tindakan selanjutnya adalah bank menggunakan haknya untuk menagih pelunasan sekaligus atas utang nasabah dan nasabah tidak dapat memenuhinya membayar pelunasan tersebut walaupun telah mendapat peringatan-peringatan dari bank, maka bank berhak untuk setiap saat melaksanakan hak eksekusinya dan atas penjualan rumah jaminan yang dipegangnya menurut cara dan dengan harga yang dianggap baik oleh bank termasuk dan tidak terkecuali bank berhak sepenuhnya mengambil cara mencarikan nasabah baru untuk mengambil alih atau mengoper utang nasabah. Selanjutnya pada saat sekarang ini untuk keperluan pada waktunya nanti, dengan akad ini nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk melakukan segala

tindakan guna melaksanakan maksud tersebut, tanpa ada tindakan yang dikecualikan.<sup>15</sup>

#### D. Kasus yang Terjadi pada Nasabah Wanprestasi

Dalam realisasi produknya, yaitu pembiayaan KPR Platinum iB di BTN Syari'ah didapati seorang nasabah yang bernama A. Nasabah tersebut melakukan pembiayaan KPR selama 5 tahun dimulai dari tahun 2008 sampai 2012. Harga jual rumah sebelum ditetapkannya margin sebesar Rp 390.000.000,00. Uang muka yang harus diberikan nasabah kepada bank BTN syari'ah yakni sebesar 20% dari harga setelah margin. Margin yang ditetapkan oleh bank sebesar 7,1504% dari harga jual rumah. Dengan perhitungan biaya sebagai berikut:<sup>16</sup>

Untuk mengetahui Margin (X) = Harga jual rumah × jangka waktu (dalam tahunan) × margin

Setelah diperoleh X, maka untuk memperoleh harga cicilan perbulan, diperoleh dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = \frac{X + \text{Harga Jual Rumah}}{\text{Jangka Waktu (dalam bulan)}}$$

<sup>15</sup> Akad Pembiayaan KPR-BTN Syari'ah, 9.

<sup>16</sup> Hesti Vinesa, *wawancara*, Surabaya 1 November 2014.

Maka, untuk mencari besarnya margin beserta besarnya cicilan perbulan adalah sebagai berikut:

$$390.000.000 \times 5 \times 7,1504 \% = 139.432.800$$

Untuk memperoleh harga cicilan perbulan;

$$\frac{139.432.800 + 390.000.000}{60} = 8.823.880$$

Sehingga diperoleh cicilan perbulan sebesar Rp 8.823.880. Maka harga jual untuk KPR Platinum iB dalam jangka waktu 5 tahun sebesar Rp 529.432.800. Jadi, berdasarkan perhitungan tersebut diperoleh:

- Margin : Rp 139.432.800
- Harga Jual : Rp 529.432.800
- Cicilan per bulan : Rp 8.823.880

Nasabah A sudah melakukan pengangsuran KPR Platinum iB selama 4 tahun sebesar Rp 423.546.240. Namun dalam angsuran tahun kelima nasabah tidak dapat melanjutkan pembayaran angsuran selama 6 bulan dengan alasan nasabah mengalami musibah yakni kecelakaan yang terjadi pada dirinya sehingga biaya yang biasanya untuk mengangsur digunakan untuk biaya kesehatannya. Hal ini yang dikatakan sebagai perbuatan wanprestasi. Dalam kasus ini, nasabah mengajukan *rescheduling* kepada bank BTN Syari'ah.

Sisa biaya untuk mengangsur yakni sebesar Rp 105.886.560. Sedangkan pada *rescheduling* yang diterapkan oleh BTN syari'ah memiliki biaya denda

dikarenakan keterlambatan angsuran. Denda yang diberikan yakni 1,5% dari sisa angsuran. Maka besar denda pada setiap bulannya adalah  $1,5\% \times 105.886.560 = 1.588.298,4$ . Jumlah yang harus dibayar keseluruhan adalah  $105.886.560 + 1.588.298,4 = 107.474.858,4$ . Jadi jumlah angsuran yang harus dibayar pada setiap bulan sebesar Rp 8.956.238,2.