

BAB III

MEKANISME PENANGANAN PEMBIAYAAN MACET DAN EKSEKUSI JAMINAN PRODUK KPR AKAD *MURABAHAH* DI BNI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU MOJOKERTO

A. Gambaran Umum BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

1. Sejarah Bank BNI Syariah

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 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 UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.¹

Disamping 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 oleh Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

¹ www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah, diakses pada tanggal 4 Desember 2014, 14.30.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank 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.

Di tahun 2013 BNI Syariah telah melakukan ekspansi jaringan kantor yang difokuskan pada Kantor Cabang & Kantor Cabang Pembantu mikro, yaitu dengan penambahan 3 KCM dan 17 Kantor Cabang Pembantu. Selain itu juga terdapat penambahan 1 Kantor Cabang Pembantu & 6 KK sehingga per akhir Desember 2013 jumlah outlet yang dimiliki mencapai 242 outlet terdiri dari 161 titik regular dan 81 titik mikro. Adapun tahun 2014 Perseroan merencanakan pembukaan outlet mikro sebanyak 15 unit yg terletak di wilayah Ternate, Bima dan Palopo.²Juni 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<http://www.bnisyariah.co.id/bni-syariah-capai-target-2013-dan-luncurkan-campaign-hasanah-titik> diakses pada tanggal 5 desember 2014, 13.00.

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto berdiri pada tanggal 19 juni 2012. Bank BNI ini berada di jalan Mojopahit 428-430 Mojokerto. Pembukaan outlet baru ini menjadi bukti komitmen manajemen BNI Syariah dalam rangka memberikan layanan yang seluas-luasnya kepada masyarakat yang menginginkan layanan syariah. Pembukaan Bank BNI Syariah di Mojokerto ini diharapkan bisa ikut memberikan kontribusi dan bermanfaat bagi perkembangan ekonomi di Mojokerto dan sekitarnya.³

2. Visi, Misi dan Budaya Kerja Bank BNI Syariah

1. VISI

Visi BNI Syariah adalah menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja

2. MISI

- 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.

³ Radar Mojokerto, *Galeri BNI Syariah* 04 Desember 2014

3. Budaya Kerja

Setiap pagi dilakukan *morning Briefing*, yaitu pengarahan singkat pada pagi hari yang disampaikan oleh *Branch Manager/Operasional Manager/Sub Branch Manager/BNM* kepada pegawai sebagai bentuk introspeksi (*muhasabah*), koordinasi, penyampaian informasi ayat atas surat dan ketentuan ataupun informasi dari eksternal yang berkaitan dengan BNI Syariah. Pelaksanaan dipimpin oleh *Branch Manager/Operasional Manager/Sub Branch Manager/BNM* diikuti seluruh pegawai Bank BNI Syariah tanpa terkecuali, materi *morning briefing* dapat berupa:⁴

- a. Evaluasi : mengingatkan kepada pegawai mengenai isu yang terkait kinerja, layanan dan ketentuan lain yang belum dilaksanakan dengan baik
- b. Apresiasi dan mendoakan, memuji dan berterima kasih kepada pegawai yang mempunyai kinerja layanan dan prestasi yang baik
- c. Motivasi : memberikan dorongan agar pegawai bersemangat dan berkompetisi dalam melakukan *continuous improvement* dalam kinerja, layanan, dan lainnya.

Setiap hari Jum'at sebelum *morning briefing* membaca kitab sahih} bukhari dan dibahas bersama-sama, selanjutnya ketika sholat jumat

⁴ Pedoman Perusahaan Standar Layanan BNI Syariah

karyawan laki-laki selalu berjamaah di masjid. Ada juga kegiatan ODOJ (*one day one juz*) bagi karyawan yang berminat.⁵

3. Produk-produk BNI Syariah

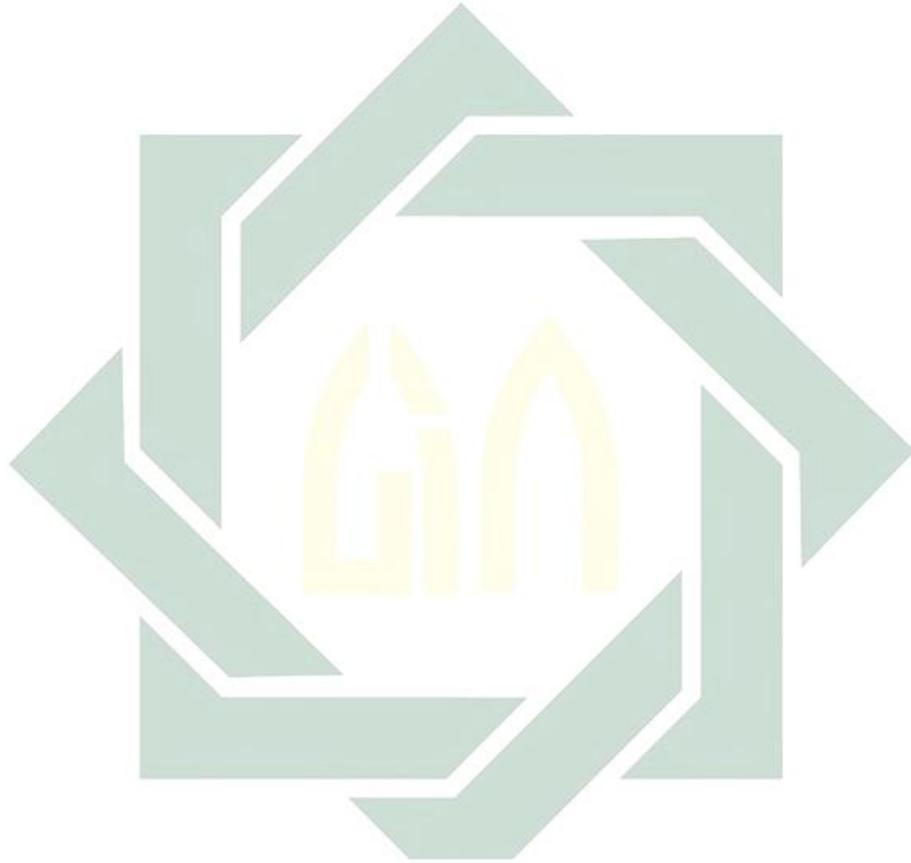
BNI Syariah memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang relatif lengkap untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil, dan institusi. Produk dan jasa yang tersedia meliputi produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan dan jasa-jasa perbankan. Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis dan agama.

BNI Syariah menyediakan serangkaian produk dan jasa perbankan berbasis syariah, yang terdiri dari 3 kategori yaitu :

1. Produk dana : Giro *wadi'ah*, tabungan *mud}a>rabah*, tabungan haji *mud}a>rabah* (THI *Mud}a>rabah*), deposito *mud}a>rabah*, Talangan Haji IB Hasanah, tabungan ib Hasanah, tabungan ib prima Hasanah, tabungan ib Tapenas Hasanah.
2. Produk pembiayaan : Pembiayaan *mura>bah}ah*, pembiayaan *mud}a>rabah*, pembiayaan *musha>rakah*, pembiayaan *ijarah Bai Ut Takjiri*, Griya IB Hasanah, Gadai Emas iB Hasanah, iB Card Hasanah, Wirausaha iB Hasanah, Kopkar/Kopeg iB Hasanah, Usaha Kecil iB Hasanah.

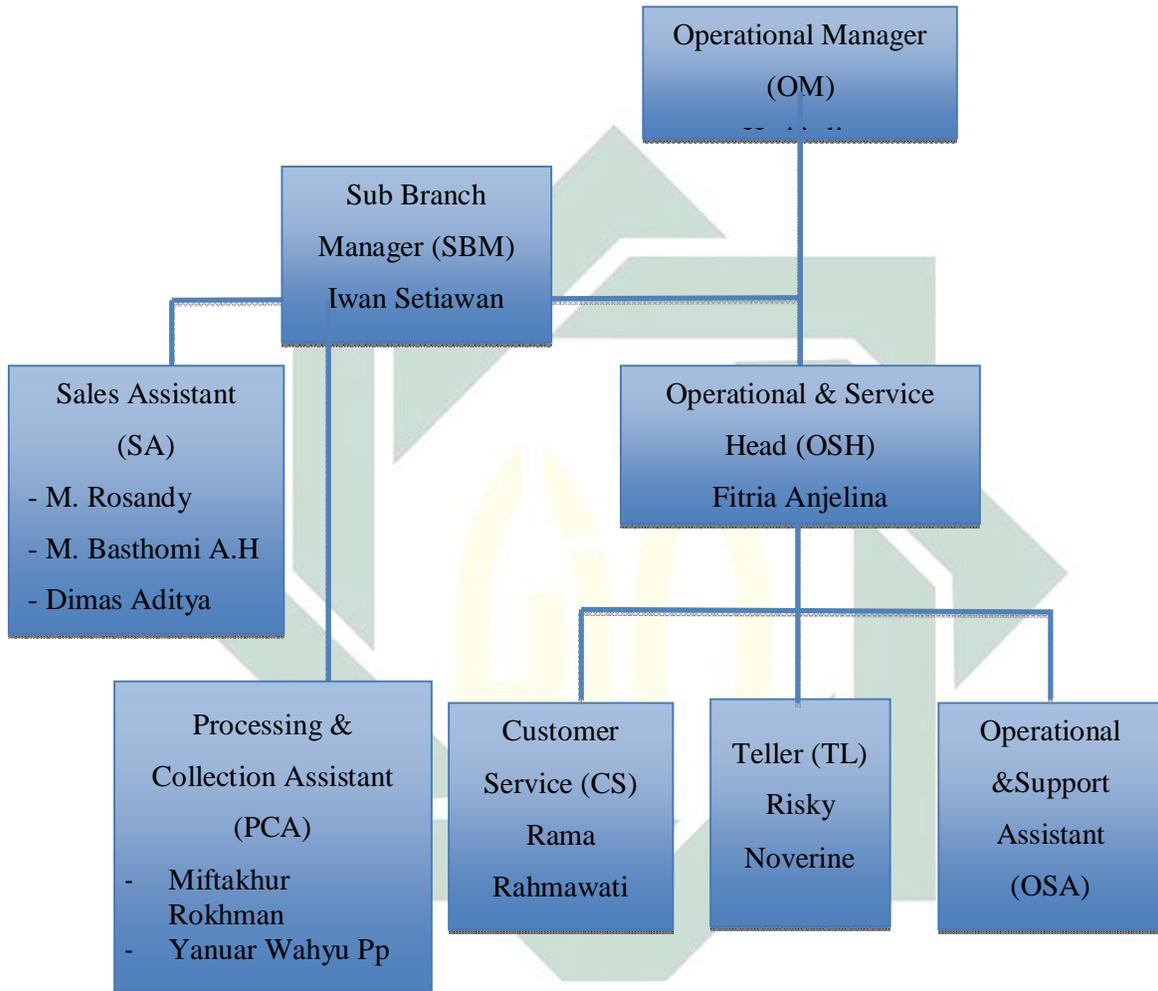
⁵ Iwan Setiawan, *Wawancara*, Mojokerto, 04 Desember 2014 pkl 14.00

3. Produk jasa : Kiriman uang berdasarkan prinsip *kafalah*, kliring, *Real Time Gross Settlement (RTGS)*.



4. Struktur Organisasi

Kantor cabang Pembantu Tipe A



Gambar 3.1

Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

Keterangan dan Fungsi Pokok

1. *Processing dan Collection Assistant*

- a. Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen
- b. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen

- c. Mengajukan keputusan pembiayaan atas pembiayaan consumer yang telah habis
- d. Melakukan collection dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan consumer dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2, termasuk atas nasabah non skoring agunan likuid
- e. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan consumer kepada recovery & remedial head sesuai ketentuan tertentu.

2. Sales Assistan

- a. Memasarkan produk da jasa consumer dan institusi/ kerjasama lembaga
- b. Memasarkan produk pembiayaan konsumen
- c. Memproses verifikasi awal pmohonan pembiayaan consumer
- d. Memproses permohonan pembiayaan tabungan haji.

3. Teller

- a. Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui Kantor Cabang Pembantu
- b. Mengelola kebutuhan kas harian sesuai ketentuan pagu kas.

4. Customer Service

- a. Melakukan pemasaran dana consumer kepada nasabah *walk in* dan *cross/ up selling* kepada nasabah dana *existing*
- b. Memproses pembukaan dan penutupan rekening giro/ tabungan/ deposito.

- c. Memproses permohonan gadai/ kepemilikan emas dan CCF
- d. Melaksanakan prinsip Anti Pencucian Uang/Pencegahan pendanaan Terorisme.

5. *Operational & Support Assistant*

- a. Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen *to be obtained*, dll)
- b. Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan angsuran, dan pelunasan
- c. Mengelola rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan
- d. Mengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan
- e. Melakukan pembukuan transaksi Kantor Cabang Pembantu.

B. Aplikasi Pembiayaan KPR akad *Mura>bahjah* di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

1. KPR Griya iB Hasanah

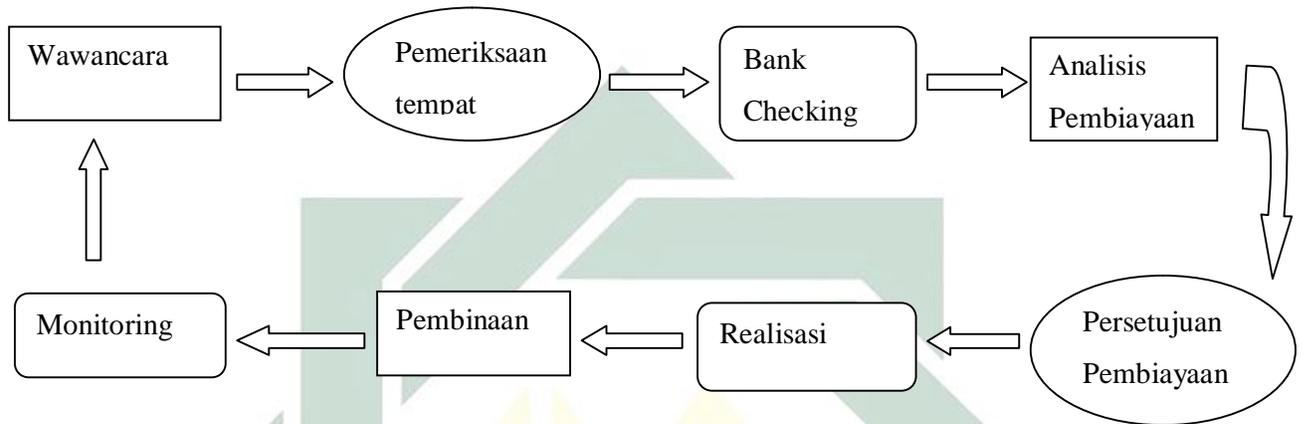
KPR Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar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

2. Ketentuan pembiayaan KPR Griya iB Hasanah

- a. Penggunaannya untuk pembelian tempat tinggal, kavling untuk tempat tinggal, dan tempat usaha berupa ruko/rukan. Khusus ruko atau rukan harus divertifikasi tujuan penggunaannya yaitu harus digunakan sebagai tempat tinggal/tempat usaha dan tidak boleh sebagai investasi (di jual/ disewakan).
- b. Bersifat perorangan.
- c. Calon/nasabah suami dan istri diperlukan sebagai 1 nasabah kecuali terdapat perjanjian pemisah harta yang disahkan oleh notaris. Hal ini akan berpengaruh pada perhitungan uang muka minimal yang harus disiapkan oleh nasabah.
- d. Tersedia data tentang sumber pembayaran/pelunasan yang jelas.
- e. pembiayaan minimum Rp 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan maksimum Rp 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah). Biaya administrasi, notaris, pengikatan agunan, biaya balik nama, biaya asuransi jiwa, biaya asuransi kebakaran dan biaya taksasi agunan ditanggung oleh nasabah sepenuhnya. Pembayaran hal-hal tersebut dilakukan sebelum realisasi pembiayaan.
- f. Maksimum jangka waktu pembiayaan adalah 15 tahun.

3. Prosedur Penyaluran Pembiayaan KPR akad *Mura>bah* jah

Gambar 3.2 Skema Penyaluran Pembiayaan KPR akad *Mura>bah* jah



Sumber dari wawancara dengan *Sub Branch Manager* BNI Syariah KCP Mojokerto

Tahap awal yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu adalah dengan wawancara terhadap nasabah, hasil wawancara digunakan sebagai pedoman atas kemampuan nasabah untuk melunasi kewajibannya nanti. Kemudian mengunjungi tempat tinggal nasabah, ke tempat kerja dan lokasi rumah yang digunakan sebagai jaminan, pemeriksaan ini untuk mengklarifikasikan data-data dan memeriksa data tertulis dengan data di lapangan. Lalu bank BNI Syariah melakukan pengecekan ke bank lain, BI, lembaga keuangan non bank untuk menapatkan informasi apakah nasabah termasuk daftar hitam atau termasuk dalam kredit macet ataukah tidak.

Setelah itu bank menganalisis kemampuan nasabah atas dasar data yang telah dikumpulkan tentang kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk melunasi kewajibannya secara tetap sesuai dengan yang disepakati. Dari hasil analisis inilah yang menjadi dasar bank untuk memutuskan persetujuan

terhadap pemberian pembiayaan dengan rekomendasi persetujuan pembiayaan pada rapat komite. Realisasi pembiayaan baru dapat di setuju dan disepakati apabila semua persyaratan dan syarat pembiayaan yang telah ditetapkan bank yang telah dipenuhi nasabah. Setelah tahap realisasi pembiayaan atas hasil putusan pembiayaan oleh rapat komite, lalu diadakan monitoring atau pembinaan baik individu masing-masing nasabah pembiayaan demi kelancaran itu sendiri.

C. Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Tidak seluruh fasilitas pembiayaan yang telah kita berikan kepada debitur akan berjalan lancar seperti yang kita harapkan, adakalanya pembiayaan tersebut menjadi bermasalah dan tidak dapat terselamatkan lagi.⁶ Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan di mana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali yang menyebabkan kelambatan dalam pengembalian.

2. Faktor-Faktor Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

Pada saat penandatanganan akad pembiayaan *mura>bah}ah*, debitur telah diberikan penjelasan antara hak dan kewajiban. Hal ini bertujuan agar kelak pembiayaan yang diberikan oleh bank tidaklah

⁶ Iwan Setiawan, Sub Branch Manager (SBM), Wawancara, Mojokerto, 4 Desember 2014.

bermasalah. Akan tetapi dalam pelaksanaannya tidak semua debitur bertanggung jawab atas pembiayaan yang telah diberikan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa informasi yang diperoleh dari pihak bank mengenai tindakan-tindakan nasabah yang merugikan dan menghambat pelaksanaan pembiayaan *mura>bah}ah*.

1. Nasabah memberikan data yang tidak benar / *bad character*

Pada saat pengajuan permohonan pembiayaan *mura>bah}ah*, nasabah diwajibkan untuk mengajukan permohonan dalam bentuk tertulis. Di dalam formulir permohonan pembiayaan *mura>bah}ah*, nasabah harus mencantumkan data-data mengenai identitas nasabah, penghasilan nasabah, dan data agunan.⁷

2. Nasabah mengajukan pembiayaan *mura>bah}ah* untuk orang lain.

Hambatan yang kedua adalah apabila nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk pembelian rumah untuk orang lain, misalnya untuk orang tua atau saudara. Apabila terjadi wanprestasi, nasabah dengan sengaja tidak mau melakukan pembayaran, maka nasabah akan sulit untuk dimintai pertanggungjawaban. Sedangkan orang yang menerima pembiayaan juga tidak akan mau dimintai pertanggungjawaban, sebab ia tidak pernah merasa mengajukan permohonan pembiayaan.

3. Nasabah *wanprestasi*

⁷ Hasil olah data dari wawancara Yanuar Wahyu, Processing & Collection Assistant (PCA), Wawancara, Mojokerto, 04 Desember 2014.

Nasabah yang dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran selama masa pembiayaan berarti nasabah tersebut telah melakukan wanprestasi. Nasabah yang seperti ini biasanya dilatarbelakangi oleh watak/karakter nasabah. Pihak bank menyebut nasabah yang seperti ini dengan sebutan nasabah nakal.

4. Nasabah bersikap tidak kooperatif

Ketika pembiayaan *mura>bah}ah* masuk dalam kategori macet, maka pihak bank harus cepat mengambil suatu tindakan penyelesaian. Nasabah yang baik dan menyadari kesalahannya tentu akan bersikap kooperatif dalam membantu pihak bank untuk memperlancar proses pembiayaannya. Akan tetapi, ada pula nasabah yang tidak kooperatif misalnya nasabah tidak bersedia untuk bermusyawarah dengan pihak bank untuk bermufakat mencari solusi bersama-sama.

Selain beberapa informasi yang diperoleh dari pihak bank sebagaimana tersebut di atas, penulis juga berusaha untuk menggali informasi dari pihak nasabah. Penulis memperoleh informasi dari salah satu nasabah BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto. Penggalan ini dimaksudkan untuk mengkonfirmasi keterangan yang sebelumnya diperoleh dari pihak bank. Menurut nasabah, ada beberapa alasan yang menyebabkan nasabah mengambil tindakan yang dianggap oleh bank sebagai kendala. Alasan-alasan yang menjadi faktor penyebabnya adalah sebagai berikut:

1. Hutang meningkat sangat tajam dan tidak seimbang dengan peningkatan penghasilan.

Terkadang mendapatkan modal yang besar, nasabah melakukan pembiayaan di bank-bank lain, sehingga hutang yang mesti ditanggung oleh nasabah sangatlah banyak dan berat. Padahal tidak selalu penghasilan yang didapat berjalan dengan lancar.

2. Kehilangan satu atau lebih pelanggan utama, sehingga menyebabkan pendapatan menurun.

Dalam suatu usaha terkadang kita kehilangan satu dari sekian banyak pelanggan, hal ini juga berpengaruh dalam peningkatan usahanya. Sehingga terjadilah penurunan pada pendapatan yang didapat oleh nasabah.

3. Adanya kebutuhan tak terduga.

Seringkali nasabah mengaku adanya kebutuhan-kebutuhan tak terduga, seperti kebutuhan anak sekolah, naiknya BBM dan masih banyak alasan lainnya. Sehingga nasabah tidak bisa membayar angsuran.⁸

3. Kriteria pembiayaan macet

Tabel: 3.3

Penggolongan kualitas pembiayaan *mura>bah* sebagai berikut:⁹

Kolektibiliti	Ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil/ <i>fee</i>
Lancar (golongan 1)	Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan.
Dalam pethatian khusus (golongan 2)	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/margin sampai dengan 90 hari.

⁸ Nasabah 1, Nasabah BNI Syariah Pembiayaan produk KPR akad murabahah, *Wawancara*, Mojokerto, 05 Desember 2014, 09.00.

⁹ Pedoman Pemantauan Nasabah Kolektibiliti PT. BNI Syariah KCP Mojokerto

Kurang lancar (golongan 3)	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin yang telah melampaui 90 hari s/d 180 hari.
Diragukan (golongan 4)	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin yang telah melampaui 180 hari s/d 270 hari.
Macet Golongan 5	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin yang telah melampaui 270 hari.

4. Data Nasabah Pembiayaan Macet di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

Tabel: 3.4
Data Nasabah Pembiayaan Macet di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

No.	Nama	Jenis Pembiayaan	Besar Pembiayaan	Besar Angsuran	Jangka Pembiayaan	Kendala
1.	Nasabah 1	KPR Griya iB Hasanah	107.000.000	1.535.000	10 tahun	nasabah pada awal akad pembiayaan memberitahukan bahwa untuk pembayaran angsuran menggunakan gaji nasabah, namun ternyata yang digunakan untuk membayar yaitu gaji suaminya. Banyak pengeluaran tak terduga, dan menunggak angsuran.
2.	Nasabah 2	KPR Griya iB Hasanah	243.000.000	3.237.647	15 tahun	Adanya penurunan omset, akibatnya usaha menurun dan tidak mampu membayar angsuran.
3.	Nasabah 3	- KPR Griya iB Hasanah	150.000.000	2.328.750	10 tahun	-persaingan usaha yang tidak sehat di Mojokerto. -Pengeluaran tak terduga. -Biaya sekolah anak yang semakin mahal.

5. Tahapan penanganan pembiayaan macet

1. Menjaga kelancaran pembayaran kewajiban sehingga kualitas pembiayaan tetap berada pada golongan lancar
2. Mempertahankan agar pembiayaan tidak bergeser ke NPF dengan upaya penyelesaian tunggakan, sehingga secara otomatis di *up grade*.

3. Strategi pendekatan

Secara umum ada 2 strategi pendekatan pada nasabah yang menunggak yaitu:

- a. Pendekatan secara lunak atau persuasif yang lebih menekankan pada hubungan baik antara petugas dengan nasabah pembiayaan
- b. Pendekatan secara tegas, yang dilakukan bila segala upaya persuasif gagal dilaksanakan

4. Fokus penanganan sebagai berikut:

a. Fokus mengingatkan

Tindakan petugas pembiayaan pada awal tunggakan sbb:

- 1) *Reminding*, yaitu mengingatkan dan memberitahukan tentang kewajiban setoran angsuran per bulan kepada nasabah pembiayaan agar tidak terjadi tunggakan.
- 2) *Problem Screening*, yaitu menggali informasi dari nasabah pembiayaan untuk mengetahui alasan terjadinya keterlambatan bayar.

3) *Soft Pressuring*, yaitu memberikan penekanan kepada nasabah pembiayaan untuk segera menyelesaikan keterlambatan bayar tersebut.

4) *Recommending*, yaitu memberikan usulan langkah tindak lanjut atau jalan keluar yang terbaik bagi nasabah pembiayaan untuk menyelesaikan kewajiban.

b. Fokus penagihan

1) Mengutamakan nasabah pembiayaan yang masih berada pada kolektibilitas 1 dan 2. Tujuannya untuk menghindari adanya akumulasi tunggakan.

6. Penanganan pembiayaan macet produk KPR akad murabahah di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

1. Kasus 1 (penanganan dengan penagihan intensif)

Langkah yang dilakukan BNI Syariah dalam penanganannya yang pertama adalah dengan melakukan penagihan secara intensif terhadap nasabah. Nasabah adalah seorang wanita yang berasal dari Mojokerto, berprofesi sebagai kepala perawat di RS Mojokerto. Sudah menjadi nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto selama 3 tahun. Nasabah menggunakan produk dari Bank BNI Syariah yaitu tabungan dan pembiayaan Griya IB Hasanah.

Nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembelian rumah di perumahan Meri Mojokerto dengan total pembiayaan Rp

107.000.000,00 selama 10 tahun dengan angsuran Rp 1.535.000,00/bulan.

Tahun pertama nasabah selalu lancar dalam membayar angsuran, kemudian untuk tahun berikutnya, pihak bank mengetahui informasi bahwa nasabah pada awal akad pembiayaan memberitahukan bahwa untuk pembayaran angsuran menggunakan gaji nasabah, namun ternyata yang digunakan untuk membayar yaitu gaji suaminya. Alasannya karena penghasilan nasabah untuk kebutuhan lainnya.

Pihak bank menangani permasalahan ini menurut nasabah yang pertama kali yaitu dengan menelepon rumah nasabah. Dari telepon tersebut yang menjawab adalah suaminya. Nasabah menjelaskan alasannya menunggak angsuran terhadap nasabah adalah hutang meningkat sangat tajam dan tidak seimbang dengan peningkatan penghasilan. Pada saat itu nasabah masih belum bisa membayar, sehingga nasabah di datangi pihak bank ke rumahnya, tujuannya yaitu untuk memastikan bahwa nasabah ini masih mempunyai i'tikad baik dalam membayar angsuran. Nasabah masuk ke golongan Kol 2 yang menunggak selama 90 hari.

2. Kasus 2 (penanganan dengan restrukturisasi)

Nasabah adalah seorang laki-laki yang memiliki usaha MQ Air Mineral yang berasal dari Mojokerto, sudah 8 tahun menjadi nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto. Nasabah

menggunakan fasilitas dari Bank BNI Syariah yaitu tabungan dan Pembiayaan KPR Griya IB Hasanah.

Nasabah melakukan pembiayaan untuk pembelian rumah dan renovasi rumah. Dengan total pembiayaan Rp 243.000.000,00 selama 15 tahun dengan angsuran Rp 3.237.647,00/bulan. Nasabah menunggak angsuran karena adanya penurunan omzet penjualan yang semula mensuplai produknya ke Surabaya, tetapi pihak di Surabaya memutuskan kontrak dengan nasabah, selain itu nasabah juga mensuplai ke toko-toko yang ada di Mojokerto, namun untuk pembayannya telat, sehingga membuat nasabah juga telat untuk membayar angsuran pembiayaan.

Sama seperti nasabah lainnya, menurut nasabah pihak bank dalam menangani permasalahan ini yaitu dengan menelpon nasabah dan memberitahukan bahwa nasabah telat menunggak. Pada saat itu nasabah masih belum bisa membayar, sehingga nasabah di datangi pihak bank ke rumahnya, tujuannya yaitu silaturahmi dengan menanyakan alasan menunggak, dan keadaan nasabah. Nasabah masuk ke golongan Kol 2 yang menunggak selama 90 hari.

Pihak bank menawarkan solusi-solusi restrukturisasi untuk nasabah yang masih kooperatif. Restrukturisasi ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, pertama dengan penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu penjadwalan kembali pembayaran kewajiban nasabah, kedua dengan persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu perubahan sebagian atau seluruhnya persyaratan pembiayaan yang dapat dilakukan dengan

perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan pemberian potongan, ketiga dengan penataan kembali yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* dan *reconditioning* dengan penambahan dana fasilitas pembiayaan di bank. Restrukturisasi dapat dilakukan dengan syarat sebagai usaha pekerjaan masih ada dan memiliki prospek baik sehingga nasabah memiliki kemampuan membayar untuk menyelesaikan seluruh tunggakan kewajiban, dan nasabah diharuskan melakukan setoran tunai.

3. Kasus 3 (penanganan dengan penjualan agunan / jaminan)

Nasabah adalah seorang laki-laki yang berasal dari Mojokerto, pekerjaan sebagai wirausaha. Nasabah menjadi nasabah Bank BNI Syariah sudah 4 tahun. Nasabah ini menggunakan fasilitas Produk Bank BNI Syariah yang berupa tabungan, talangan haji dan pembiayaan KPR IB Griya Hasanah dengan 3 fasilitas pembiayaan sejumlah Rp 1,2 Milyar, angsuran Rp 4.500.000,00/bulan selama 15 tahun. Dalam pembiayaan KPR IB Griya Hasanah menggunakan akad *mura>bah}ah* dengan alasan mudah diterapkan. Pembiayaan untuk pembelian rumah di Malang, pembelian tanah di magetan dan renovasi rumah di Mojokerto.

Nasabah melakukan penunggakan pembayaran 2 kali, alasan nasabah menunggak karena persaingan usaha yang tidak sehat di mojokerto sehingga kalah saing dan penurunan omzet. Penanganan permasalahan ini dari pihak bank yang dilakukan pertama kali yaitu dengan menelepon nasabah tujuannya yaitu untuk penagihan. Nasabah

setelah itu langsung membayar angsurannya. Namun beberapa bulan lalu nasabah ini melakukan kesalahan lagi dengan menunggak pembayaran selama dua bulan atau dua kali masa angsuran, hal tersebut disebabkan oleh kesibukan nasabah yang harus pergi ke luar kota.

Menurut nasabah, pihak bank setelah melakukan penagihan lewat telepon dan karena tidak ada jawaban, akhirnya pihak bank datang ke rumah. Kedatangan pihak bank tersebut untuk mencari informasi mengapa nasabah menunggak pembayaran angsuran, namun pihak bank dengan sikap yang ramah dan sopan. Akhirnya setelah bermusyarah nasabah minta kepada pihak bank untuk menjual agunan untuk melunasi tanggungan pembiayaan.

D. Jenis Jaminan dan Syarat

Salah satu syarat dari beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah dalam pembiayaan *mura>bah}ah* adalah adanya jaminan/agunan. Jaminan di sini dapat berupa benda bergerak maupun benda tetap, untuk benda bergerak dalam pengikatannya menggunakan jaminan fidusia, sedangkan untuk benda tetap dalam hal pengikatannya menggunakan hak tanggungan. Praktiknya jaminan yang diminta oleh pihak bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto dalam pembiayaan *mura>bah}ah* adalah berupa benda tetap (hak atas tanah), hal ini karena

untuk mempermudah proses eksekusi dan lelang atas benda jaminan ketika terjadi kerugian dan pembiayaan macet (*non performing loan*).¹⁰

Tabel: 3.1
Cara Menilai Kelayakan Obyek Pembiayaan dan Agunan (nilai taksasi)

Penggunaan	Yang kelayakannya dinilai	Sumber pembanding
Pembelian rumah	Harga rumah	<ul style="list-style-type: none"> a. Harga pasar tanah dan rumah di lingkungan di mana obyek akan dibiayai yang dapat diperoleh dari Kelurahan/Kecamatan/ BPN/ Pihak lain yang mengerti pertanahan, dan b. Penjual/<i>Developer</i> (khusus developer min.2) c. Untuk pembelian tanah & bangunan pada developer yang telah melakukan kerjasama dengan BNI, nilai taksasi menggunakan price list dari developer. d. Taksasi dilaksanakan pada saat penilaian kerjasama.
Pembangunan/ renovasi rumah	Rencana anggaran biaya pembangunan/renovasi (RABP/RABR)	<ul style="list-style-type: none"> a. Harga pasar tanah di lingkungan di mana obyek akan dibiayai yang dapat diperoleh dari Kelurahan/ kecamatan/ BPN/pihak lain yang mengerti pertanahan, dan b. NJOP (Nilai Jual Obyek Pajak) c. RABP/RABR pada konsultan/pemborong/ toko bangunan.
Pembelian tanah	Harga kavling	d. Harga pasar tanah di

¹⁰ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Mura>bah>ah Pada Perbankan Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2012), 100.

kavling		lingkungan di mana obyek akan dibiayai yang dapat diperoleh dari Kelurahan/ Kecamatan/ BPN/ pihak lain yang mengerti pertanahan, dan e. NJOP (Nilai Jual Obyek Pajak) f. Penjual/Developer
---------	--	---

1. Eksekusi jaminan di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto

Pada pembiayaan *mura>bahjah* ini BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto mewajibkan adanya jaminan agar nasabah lebih bertanggung jawab atas pembiayaan yang dilakukan. Jaminan yang diminta oleh pihak bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto dalam pembiayaan *mura>bahjah* adalah berupa benda tetap (hak atas tanah), hal ini karena untuk mempermudah proses eksekusi dan lelang atas benda jaminan ketika terjadi kerugian dan pembiayaan macet (non performing loan).¹¹ Jika nasabah sudah tidak mempunyai sumber-sumber lain untuk membayar kembali kewajibannya, maka akan dilakukan eksekusi agunan yang dikuasainya oleh bank. Disesuaikan dengan bentuk pengikatan terhadap barang-barang agunan yang dilakukan secara hak tanggungan, hipotik (untuk kapal laut terdaftar dan pesawat udara), gadai ataupun dengan fiducia. Agunan berupa barang tak bergerak atau bergerak, bank akan melakukan

¹¹ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Mura>bahjah Pada Perbankan Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2012), 100.

penjualan. Penjualan dapat dilakukan secara di bawah tangan (tidak lewat proses lelang) atau lewat proses lelang. Penyiataan barang jaminan pembiayaan harus tetap dilakukan dengan cara-cara sebagaimana yang diajarkan menurut hukum Islam.¹²

Tahapan pra lelang yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojokerto adalah sebagai berikut:

1. Pengusulan dan penetapan harga limit lelang.
2. Permohonan penetapan tangga lelang pada kantor KPKNL, dilengkapi : dokumen fotocopy perjanjian pembiayaan, APHT/SHT atau sertifikat fidusia, sertifikat tanah yang dibebani hak tanggungan, surat teguran 1, 2, 3 dan surat pernyataan dari pimpinan dengan isi “bila terjadi gugatan akan bertanggung jawab”
3. Penyampaian harga limit.
4. Penyampaian daftar rincian hutang bank.
5. Permohonan surat keterangan tanah pada BPN.
6. Pemanggilan nasabah oleh BLS.
7. Pengumuman flyer.
8. Pengumuman media massa.
9. Setoran uang jaminan lelang.

Tahapan lelang:

1. Pelaksanaan lelang
2. Risalah lelang

¹² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2002), 269.

3. Setoran pelunasan lelang.

