

BAB III

PENYELESAIAN PEMBIAYAAN *MUDARABAH* PADA NASABAH Yang PAILIT di PT. BNI SYARIAH CABANG NGAGEL SURABAYA

A. Gambaran Umum Tentang PT. BNI Syariah Cabang Ngagel Surabaya

1. Sejarah Singkat berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Ngagel Surabaya¹

Selain adanya demand dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya (yg lama) menjadi “universal banking” , BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank - bank umum untuk membuka layanan syariah. Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut : Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni : Yogyakarta , Malang , Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin .

¹ www. BNI Darmawangsa.ac.id. diakses, 19 Mei 2014.

Tahun 2001 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 BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang .

Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang . Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya . Layanan ini diperuntukan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

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

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 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.

BNI Syariah merupakan anak perusahaan BNI dengan komposisi kepemilikan saham 99,99% dimiliki oleh BNI dan sisanya dimiliki oleh PT BNI Life. Hingga akhir Mei 2010, Unit Usaha Syariah BNI memiliki aset sebesar Rp 5,2 triliun, total dana masyarakat sebesar Rp 4,2 triliun, total pembiayaan Rp 3,2 triliun, modal sebesar Rp 1 triliun, dengan customer based lebih dari 420 ribu nasabah. Demikian juga dengan fitur produk tidak mengalami perubahan, bahkan ke depan akan lebih bervariasi.

Visi :

Menjadi bank shari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga InsyaAllah membawa berkah.

Misi :

Secara istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dalam layanan perbankan dan jasa keuangan shari'ah sehingga dapat menjadikan bank shari'ah menjadi kebanggaan anak negeri.

2. Produk-produk Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah

Ada beberapa jenis produk yang di tawarkan pada Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah, sebagai berikut:²

a. Produk Dana Personal

1) Giro iB Hasanah (IDR & USD)

² Ibid.,

Giro Syariah merupakan produk yang memberikan segala kemudahan bertransaksi Giro yang menggunakan prinsip Wadiah Yadh Dhamanah . Giro Syariah mendukung usaha customer dengan kemudahan on-line pada cabang-cabang BNI di seluruh Indonesia.

2) Tabungan iB Plus

Tabungan iB Plus (Tabungan Syariah Plus) adalah tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqah. Dengan prinsip ini tabungan anda akan diinvestasikan secara produktif dalam investasi yang halal sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan dari investasi akan dibagikan antara Anda dan Bank sesuai dengan nisbah yang disepakati di awal pembukaan rekening tabungan.

3) Tabungan iB Tapenas Hasanah

Merencanakan dan mempersiapkan dana pendidikan sedini mungkin untuk buah hati adalah sebuah tindakan bijaksana. BNI Syariah membantu masyarakat untuk menyiapkan pendidikan melalui Tabungan iB Tapenas Hasanah. Dengan setoran sesuai kemampuan dan perlindungan asuransi, Tabungan iB Tapenas hasanah dapat membantu masyarakat mewujudkan rencana masa depan keluarga yang lebih baik.

4) Deposito iB Hasanah.

BNI iB Deposito diperuntukkan bagi mereka yang ingin memiliki investasi berjangka yang menguntungkan dan menenangkan. Menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah , BNI iB Deposito mengelola dana masyarakat dengan cara disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif maupun pembiayaan konsumtif yang halal dan bermanfaat untuk kemaslahatan umat.

5) Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan iB THI Hasanah dari BNI Syariah merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi Ongkos Naik Haji (ONH) yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah. BNI iB THI Hasanah telah tergabung dalam layanan online SISKOHAT (Sistem Koordinasi Haji Terpadu) yang memungkinkan jamaah haji memperoleh kepastian porsi dari Departemen Agama pada saat jumlah tabungan telah memenuhi persyaratan.

b. Pembiayaan Komersial

Dalam perjalanan usaha terkadang pengusaha menghadapi tantangan yang membutuhkan kecepatan pengambilan keputusan, dimana keputusan tersebut membutuhkan dukungan modal. Untuk menangkap peluang emas tersebut BNI Syariah menyediakan

pembiayaan yang dijalankan dengan prinsip syariah dengan target win-win solution.

1) Wirausaha iB Hasanah

BNI iB Wirausaha ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha Anda, dengan besarnya pembiayaan dari Rp 50 juta sampai dengan Rp 1 Milyar yang diproses lebih cepat dan fleksibel sesuai dengan prinsip syariah.

2) Usaha kecil iB Hasanah

BNI iB Usaha Kecil adalah pembiayaan modal kerja atau investasi kepada pengusaha kecil Rp 150 juta sampai dengan Rp 10 miliar berdasarkan prinsip murabaha, musyarakah, mudharabah dan ijarah.

3) Tunas Usaha iB Hasanah

Fasilitas Pembiayaan produktif yang diberikan untuk usaha yang feasible namun belum bankable guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi.

4) BNI iB Usaha Besar

BNI Pembiayaan Besar Syariah adalah Pembiayaan Modal Kerja atau Investasi kepada pengusaha menengah dan korporasi diatas Rp. 10 Milyar berdasarkan prinsip Murabahah, Mudharabah, Musyarakah dan Ijarah.

c. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja dengan akad Mudharabah/Musyarakah aplofend dapat diberikan sampai dengan 5 tahun atau dapat diperpanjang setiap tahun

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi memiliki jangka waktu maksimal 7 tahun dengan angsuran kewajiban tetap selama periode pembiayaan sehingga terbebas dari fluktuasi suku bunga pasar.

3) Pembiayaan Beragunan Tunai (Cash Collateral Financing)

Pembiayaan Beragunan Tunai merupakan jenis pembiayaan yang memungkinkan investor memperoleh pembiayaan dengan menjaminkan agunan dalam bentuk tunai yaitu deposito ataupun giro.

4) Pembiayaan Pola Kerjasama

BNI Syariah merupakan pembiayaan melalui pola kerjasama dengan multifinance, sekuritas dan asuransi syariah.

5) BNI iB Trade Finance

BNI memiliki jaringan korespondensi yang luas sehingga memudahkan nasabah untuk bertransaksi dengan mitra usaha di seluruh dunia. BNI Trade Finance Syariah

meliputi L/C, SKBDN dan Bank Garansi. Dengan reputasi BNI yang telah dikenal baik di dunia usaha, BNI Garansi Bank Syariah dapat meningkatkan kepercayaan mitra usaha nasabah institusi. Bagi perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi umumnya membutuhkan adanya Surat Keterangan Bank yang diperlukan sebagai syarat dalam tender BNI Syariah menerbitkan Surat Keterangan Bank yang dapat mendukung kredibilitas perusahaan karena BNI Syariah sebagai Bank dengan mayoritas saham dimiliki oleh pemerintah akan memberi kesan/ image positif bagi pemilik proyek.

d. Pembiayaan Personal

1) BNI Griya iB Hasanah

Melalui pembiayaan BNI iB Griya nasabah dapat mewujudkan kebutuhan perumahan, kavling siap bangun ataupun renovasi rumah. Pembayaran dengan cara diangsur dalam periode waktu sampai dengan 15 tahun. Bentuk pembiayaan adalah jual beli ataupun ijarah.

2) BNI iB Gadai Emas

BNI iB Gadai Emas atau juga disebut Rahn merupakan pembiayaan dengan jaminan berupa emas (lantakan atau perhiasan) yang secara fisik dikuasai oleh Bank. Proses pembiayaan cepat dan sangat membantu bagi mereka yang

membutuhkan dana jangka pendek untuk kebutuhan yang mendesak.

3) Pembiayaan Emas iB Hasanah

Yaitu suatu pembiayaan yang digunakan untuk pembelian emas.

4) Flexi iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / karyawan perusahaan / lembaga / instansi untuk penggunaan jasa antara lain pengurusan biaya pendidikan, perjalanan ibadah umroh, travelling, pernikahan dan lain-lain.

5) Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / karyawan perusahaan / lembaga / instansi atau profesional untuk pembelian barang dengan agunan berupa fixed asset

e. Layanan E-Banking iB Hasanah

Nikmati berbagai kemudahan dan kenyamanan transaksi perbankan 24 jam melalui fasilitas e-banking iB Hasanah yang dapat dipergunakan kapan dan dimana saja

B. Aplikasi Pembiayaan *Muḍārabah* di PT. BNI Syari'ah Cabang Ngagel

1. Prosedur Pemberian Pembiayaan *Muḍārabah*

Dalam pemberian pembiayaan *muḍārabah* yang pertama dapat dilihat adalah karakter nasabah. Karakter tersebut dapat dilihat dari

kejujuran dan kesungguhan nasabah dalam melengkapi persyaratan-persyaratan yang diajukan oleh PT. BNI Syari'ah Cabang Ngagel Surabaya.

Dalam pemberian pembiayaan *mudārabah*, sebelumnya perlu dilakukan analisa terhadap pemberian pembiayaan *mudārabah*, tahapan analisa antara lain:³

- 1) Identifikasi maksud dan tujuan penggunaan pembiayaan dari nasabah.
- 2) Ketahui sumber pengembalian pembiayaan tersebut secara pasti.
- 3) Lakukan penilaian kelayakan pembiayaan tersebut, kemudian buatlah suatu keputusan layak atau tidak.
- 4) Lakukan dokumentasi dan administrasi.
- 5) Lakukan monitoring untuk memastikan pembiayaan kembali.

Adapun prosedur pemberian pembiayaan *murābahah* antara lain:

- 1) Penerimaan dan pemeriksaan pengajuan pembiayaan.
- 2) Survey dan wawancara kepada pemohon pembiayaan.
- 3) Kemudian analisa pembiayaan.

Selanjutnya yakni realisasi pemberian pembiayaan yang meliputi pelaksanaan akad pembiayaan dan penandatanganan surat perjanjian, serta penyerahan uang pembiayaan kepada pemohon pembiayaan.

³ Ibid.,

2. Faktor Terjadinya Pembiayaan *Muḍārabah* Bermasalah

Pada saat penandatanganan akad pembiayaan *muḍārabah*, debitur telah diberikan penjelasan tentang hak dan kewajibannya. Hal ini bertujuan agar kelak pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank tidaklah bermasalah. Akan tetapi, dalam pelaksanaannya tidak semua debitur bertanggungjawab atas pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak bank.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa informasi yang diperoleh dari pihak bank mengenai faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan *muḍārabah* bermasalah antara lain:

1. Penurunan pendapatan usaha yang diperoleh nasabah

Dalam suatu usaha terkadang kita kehilangan satu dari sekian banyak pelanggan, hal ini dikarenakan meningkatnya harga jual produk oleh nasabah sehingga mengakibatkan penurunan pada pendapatan yang diperoleh nasabah.⁴

2. Nasabah mengalami kepailitan

Nasabah mengalami kepailitan dalam usahanya dikarenakan usaha yang dijalankan oleh nasabah tersebut mendapat musibah.⁵

3. Nasabah kesulitan dalam melakukan pembayaran.

Seringkali nasabah mengaku kesulitan ketika hendak melakukan pembayaran. Hal ini dikarenakan nasabah tidak ada pemasukan untuk melakukan pembayaran.⁶

⁴ Ibid, *Wawancara*, BNI Syari'ah Surabaya, 19 Mei 2014.

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

3. Kriteria Pembiayaan *muḍārabah* Bermasalah

Kriteria pembiayaan *muḍārabah* bermasalah dapat digolongkan menjadi beberapa bagian atau berdasarkan dengan kolektibilitas,⁷ antara lain:

1. Pembiayaan digolongkan lancar, jika pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan perjanjian kredit atau hari tunggakannya 0-30 hari.
2. Dalam perhatian khusus adalah pembiayaan pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran margin atau bagi hasil telah mengalami penundaan (jumlah hari tunggakan 31-90 hari).
3. Kurang lancar adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan (jumlah hari tunggakan 91-120 hari).
4. Diragukan adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayarannya margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan menurut jadwal yang diperjanjikan (jumlah hari tunggakan 120-180 hari).
5. Macet adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayarannya margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan sejak jatuh tempo menurut jadwal yang diperjanjikan (jumlah hari tunggakan 181 dan seterusnya).

⁷ Muhammad Wahyudi, *Wawancara*, Surabaya, 16 April 2014.

4. Langkah-langkah BNI Syari'ah Cabang Ngagel Surabaya dalam menyelesaikan pembiayaan *mudārabah* bermasalah.

Pembiayaan *mudārabah* bermasalah merupakan salah satu faktor yang akan mempengaruhi penilaian tingkat kesehatan, sehingga monitoring terhadap fasilitas pembiayaan yang diberikan merupakan suatu kewajiban yang harus dilakukan oleh pihak BNI. Terhadap fasilitas pembiayaan yang memiliki indikasi bermasalah perlu dilakukan tindakan-tindakan penyelesaian dengan cepat dan memperoleh penyelesaian dengan segera agar permasalahan dapat segera diatasi.

Pertama, yang harus dilakukan oleh pihak BNI Syari'ah Cabang Ngagel Surabaya yaitu melakukan identifikasi terhadap sekian banyak nasabah yang dibagi dalam beberapa kategori, yaitu dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Apabila sudah diketahui lancar atau tidaknya pembiayaan, kemudian dipilih dan ditetapkan pembiayaan bermasalah yang mudah diselamatkan dan diselesaikan. Selanjutnya, dilakukan pendekatan dengan cara memberi surat peringatan 1, 2, dan 3 dengan interval maksimum 14 hari.⁸

Kedua, bagi yang pembiayaan bermasalahnya tidak mudah diselamatkan, maka akan dilakukan langkah-langkah penyelesaian sebagai berikut:

⁸ Novi, *Wawancara*, Surabaya, 16 Mei 2014.

a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Penjadwalan kembali (*rescheduling*) merupakan suatu cara memperbarui perjanjian pembiayaan dikarenakan waktu jatuh tempo pembiayaan peminjam tidak bisa melunasi pinjamannya sehingga menghendaki perpanjangan.⁹

b. Penyusunan kembali (*restructuring*)

Penyusunan kembali (*restructuring*) merupakan suatu cara memperbarui perjanjian pembiayaan dikarenakan waktu jatuh tempo pembiayaan peminjam tidak bisa melunasi pinjamannya sehingga menghendaki perpanjangan dan peminjam mengajukan permohonan keringanan. penyelesaian dengan cara penyusunan kembali.¹⁰

c. *Offset* pinjaman (penjualan jaminan atau agunan)

Offset pinjaman (penjualan jaminan atau agunan) merupakan suatu cara menyelesaikan pinjaman bermasalah melalui pembelian jaminan peminjam diluar proses pengadilan dengan terlebih dahulu mendapatkan persetujuan dari pemilik agunan.¹¹

d. Penghapusan pembiayaan (pemutihan piutang)

Penghapusan pembiayaan (pemutihan piutang) ditujukan bagi pembiayaan bermasalah yang mempunyai gangguan faktor kunci dan sulit diselesaikan baik secara damai atau melalui jalur hukum,

⁹ Dokumen BNI Syari'ah, Surabaya.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

serta langkah-langkah yang ada di atas sudah dilakukan tetapi tidak ada hasilnya.¹²

5. Kasus dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di PT. BNI Syari'ah Cabang Ngagel Surabaya.

Di dalam industri perbankan, mustahil tidak terjadi pembiayaan bermasalah, karena setiap bentuk usaha apapun pasti mengandung resiko. Di sisi lain, merugikan pihak bank karena sebagai lembaga perantara keuangan dituntut untuk mengembalikan dana masyarakat yang diamanahkan kepadanya.

Banyak penyebab pembiayaan bermasalah, misalnya karena nasabah tidak mampu atau karena mengalami kemerosotan atau gagalnya usaha yang mengakibatkan kurangnya pendapatan usaha nasabah atau memang sengaja tidak mau membayar karena karakter nasabah tidak baik di PT BNI Syari'ah Cabang Pembantu Ngagel Surabaya terdapat kasus yang berkaitan dengan pembiayaan *muḍārabah* bermasalah, sebagai berikut:

Penyelesaian sampai pada tahap pelelangan barang jaminan.

Pertama, kasus yang terjadi pada Bapak Oong, bapak Oong bekerja sebagai peternak ayam beliau melakukan pembiayaan *muḍārabah* di BNI Syari'ah sebanyak Rp. 125.000.000,- termasuk margin dan bagi hasil keuntungan yang ditentukan oleh BNI Syari'ah. Dengan jangka waktu 3 tahun. Pada tahun kedua bapak

¹⁰ Ibid.

Oong mendapat musibah terkait dengan hewan yang ditenak, karena pada saat itu musim flu burung. Hampir semua hewan ternak Bapak Oong mati terkena flu burung. Dengan terjadinya musibah itu Bapak Oong mengalami kepailitan dan tidak dapat mengangsur sama sekali angsuran pembiayaannya dan pembiayaan yang dilakukan Bapak Oong berakhir sampai pelelang barang jaminan.

Kedua, kasus yang terjadi adalah pada seorang nasabah yang bernama Bapak Frengki, Bapak Frengki bekerja sebagai pengusaha kebab turki dia melakukan pembiayaan *mudārabah* di BNI Syari'ah pada tahun 2007 sebanyak Rp. 750.000.000,- termasuk marjin dan bagi hasil keuntungan yang diinginkan BNI Syari'ah, dengan jangka waktu angsuran selama 5 tahun. Pada tahun ketiga nasabah mengalami kendala dalam hal pelunasan angsuran tersebut. sehingga pihak bank menempuh beberapa cara dan strategi agar ada jalan keluar dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut. secara teori untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, ada dua strategi yang dapat ditempuh, yaitu:

1. Penyelamatan pembiayaan, yaitu melalui perundingan kembali antara bank dan nasabah dengan memperingati syarat-syarat pengembalian tersebut dengan diperingannya syarat-syarat pengembalian tersebut diharapkan nasabah

memiliki kemampuan kembali untuk menyelesaikan pembiayaan itu.

2. Penyelesaian pembiayaan, yaitu melalui lembaga hukum seperti pengadilan atau direktorat Jendral Piutang dan Lelang Negara atau Badan lainnya dikarenakan langkah penyelamatan tidak dimungkin lagi. Tujuannya adalah untuk menjual atau mengeksekusi benda jaminan.

Seperti yang disebutkan pada pembahasan sebelumnya, tindakan penanganan terhadap pembiayaan *mudārabah* bermasalah dilakukan oleh unit CWO. CWO bertugas untuk memantau dan membina nasabah bermasalah. Beberapa tindakan yang diambil oleh CWO dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi pada nasabah yang bernama Frengki tersebut adalah langkah pertama karena keterlambatan pada awal bulan ia April masuk pada kolektibilitas 1 dan 2, maka pihak bank mengingatkan melalui telepon. Tujuannya adalah untuk mengingatkan nasabah apabila nasabah lupa untuk melaksanakan kewajibanya. Dan bank memasukkan Frengki pada daftar debitur menunggak. Pada minggu kedua, masuk kolektibilitas 1 dan 2 terutama kolektibilitas 2 akan dikirim surat oleh Bank yaitu Surat Konfirmasi. Kemudian minggu ketiga ditelepon ulang dan diusahakan agar bapak Frengki melakukan pembayaran angsuran sebesar pembayaran 2 bulan. Setelah satu bulan, ternyata pihak bapak Frengki menerima Surat

Penagihan (SP1) yang dikirim oleh bank, apabila masih tidak diindahkan oleh nasabah tersebut, maka bank akan mengirimkan SP2. Karena selang 1 bulan SP kedua masih tidak ada tindak lanjut dari nasabah tersebut, maka pihak bank mengirimkan SP3. Ternyata setelah pengiriman SP3 oleh bank, pihak nasabah tersebut tidak melaksanakan kewajibannya, maka pihak bank melakukan kunjungan ketempat nasabah dengan membawa Surat Kesanggupan Pembayaran Kewajiban Angsuran. Pada saat itu, pihak bank menempelkan stiker warna putih yang bertuliskan “Dimohon agar pemilik rumah ini menghubungi BNI Syari’ah”. Setelah satu bulan setelah penempelan stiker putih, masih belum juga ada itikad baik dari nasabah, maka pihak bank segera melakukan penyegelan dan menempelkan stiker berwarna merah yang bertuliskan “Rumah ini dalam Pengawasan BNI Syari’ah dan Rumah tersebut siap untuk untuk dilelang atau dijual.”¹³

Pada saat nasabah bermasalah masuk pada katagori macet, maka pihak bank akan melakukan tindakan penyelesaian pembiayaan *mudārabah* bermasalah. Tindakan yang dilakukan adalah menjual atau mengeksekusi objek jaminan.¹⁴

Akhirnya penyelesaian pembiayaan *mudārabah* tersebut berujung pada pelelangan atau penjualan barang jaminan, seperti pada penyelesaian kasus bapak Frengki harga rumah dipasarkan

¹³ Novi, *Wawancara*, Surabaya, 16 Mei 2014.

¹⁴ *Ibid.*,

pada saat itu dengan tipe yang sama adalah Rp. 525.000.000,- . Sedangkan bank menjualnya dengan menetapkan harga sebesar Rp. 500.000.000,- harga yang dianggap baik dan sudah diperhitungkan oleh bank.

Dalam akad pembiayaan *muḍārabah* BNI Syari'ah cabang Ngagel Surabaya menyatakan jika nasabah karna tidak mampu lagi memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran untuk melunasi kembali pembiayaan maka nasabah harus menyerahkan rumah yang dijadikan jaminan pembiayaan tersebut kepada Bank untuk melakukan tindakan-tindakan sebagai berikut:¹⁵

- a. Melakukan 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.

Harga baik yaitu harga standart antara harga pemerintah dengan harga pasar yang dapat digunakan untuk melunasi sisa pembiayaan yang belum terselesaikan.¹⁶

¹⁵ Akad pembiayaan *muḍārabah* pasal 17, (BNI Syari'ah Surabaya, 2012), 11.

¹⁶ Novi, *Wawancara*, Surabaya, 16 Mei 2014.