

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum

##### 1. Sejarah Berdiri BNI Syariah Cabang Yogyakarta

Tempaan krisis moneter tahun 1997 saat itu membuktikan bahwa ketangguhan dalam system perbankan syariah ialah pada prinsip syariah dengan tiga pilarnya yaitu adil, maslahat dan transparan maupun untuk menjawab kebutuhan masyarakat terhadap system perbankan syariah yang lebih adil. Dengan adanya landasan undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April tahun 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan membuka 5 (lima) kantor cabang perdana di Malang, Pekalongan, Jepara, Banjarmasin dan Yogyakarta.

Tanggal 29 April tahun 2000 juga diperingati sebagai hari lahir (milad) BNI Syariah dan merupakan tanggal berdirinya BNI Syariah Cabang Yogyakarta. BNI Syariah Cabang Yogyakarta memiliki produk-produk sebagai berikut: pada produk pendanaan seperti tabungan BNI Syariah Plus, Deposito Syariah, Giro Syariah, dan Tabungan Haji. Pada produk jasa seperti transfer, kliring, dan ATM. Sedangkan terdapat produk pembiayaan seperti pembiayaan mudharabah, murabahah dan musyarakah. Produk pembiayaan murabahah yang cukup dominan diminati oleh nasabah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta yaitu pembiayaan IB Griya Hasanah. Pada November tahun 2003, Bank BNI Syariah mendapatkan penghargaan yaitu

“*The Most Profitable Islamic Bank*” dari Bank Indonesia berkat kinerja BNI Syariah selama semester 1 (pertama) tahun 2003.

Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu. Disamping itu juga nasabah dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channeling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Pada pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH. Ma’ruf Amin, semua produk BNI Syariah sudah mulai melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi peraturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 tentang pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut akan terlaksana pada tahun 19 juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni tahun 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 serta kesadaran dalam keunggulan produk perbankan syariah dan juga semakin meningkat.

Bulan Juni tahun 2014, saat itu jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.<sup>1</sup>

Bank BNI Syariah cabang Yogyakarta memiliki sasaran jangka panjang dalam pembangunan, yaitu :

- a. Menjadi bank yang unggul, terkemuka dan terdepan dalam pelayanan dan kinerja.
- b. Memberikan pelayanan prima dan solusi yang bernilai tambah kepada seluruh nasabah dan selaku mitra pilihan utama.
- c. Menciptakan prestasi terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk negara.
- d. Meningkatkan nilai investasi yang unggul dan investor.
- e. Menjadi bank terbesar dan terbaik dalam pengembangan agrobisnis.
- f. Menjadi acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola perusahaan yang baik.

---

<sup>1</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>, pada tanggal 23 November 2017 pukul 16.26.

## 2. Logo Bank BNI Syariah



Memberikan yang Terbaik Sesuai Kaidah

GAMBAR 1.1

### Logo Bank BNI Syariah

Logo yang sering digunakan oleh bank BNI Syariah sering kali berganti. Setiap perubahan logo berarti dapat diartikan sebagai perubahan suatu identitas dan perubahan dari kinerja sebuah korporasi itu sendiri. Sebuah perubahan dari korporasi tersebut akan menimbulkan hasil yang lebih baik. Adanya perubahan tersebut kita dapat melihat apa yang ingin diberikan oleh bank BNI Syariah.

Dasar pembuatan design identitas baru BNI Syariah merupakan hasil design ulang untuk menciptakan suatu identitas yang tampak lebih segar, lebih modern, dinamis serta menggambarkan posisi dan arah organisasi yang baru. Identitas tersebut merupakan ekspresi brand baru yang tersusun dari simbol “46” dan kata “BNI” selanjutnya dikombinasikan dalam suatu bentuk logo baru BNI. Huruf “BNI” dibuat dalam warna *turquoise* baru, untuk mencerminkan kekuatan, otoritas, kekokohan, keunikan, dan citra

yang lebih modern. Huruf tersebut dibuat khusus untuk menghasilkan struktur orisinil dan unik.<sup>2</sup>

Angka “46” merupakan simbolisasi tahun kelahiran BNI, sekaligus mencerminkan warisan sebagai bank pertama di Indonesia. Pada logo ini, angka “46” diletakan secara diagonal menembus kotak berwarna jingga untuk menggambarkan BNI baru yang modern. Palet warna korporat telah didesign ulang, namun tetap mempertahankan warna korporat yang lama, yakni turquoise dan jingga. Warna turquoise yang digunakan pada logo baru ini lebih gelap, kuat mencerminkan citra yang lebih stabil dan kokoh. Warna jingga yang baru lebih kuat dan cerah, mencerminkan citra lebih percaya diri dan segar. Logo “46” dan “BNI” mencerminkan tampilan yang modern dan dinamis, sedangkan penggunaan warna korporat baru memperkuat identitas tersebut. Hal ini akan membantu BNI melakukan difrensiasi di pasar perbankan melalui identitas yang unik, segar dan modern.<sup>3</sup>

### 3. Visi dan Misi BNI Syariah

#### a. Visi BNI Syariah

*“Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”*

---

<sup>2</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>, pada tanggal 06 Desember 2017 pukul 22.26.

<sup>3</sup> *Ibid.*

b. Misi BNI Syariah

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.<sup>4</sup>

4. Tujuan BNI Syariah

Tujuan BNI Syariah Cabang Yogyakarta yaitu untuk menampung keinginan masyarakat yang ingin menggunakan Bank Syariah serta untuk mempercepat pengembangan kegiatan-kegiatan Usaha Syariah dengan memanfaatkan jaringan Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta dalam rangka menjadi *Universal Banking* maka perlu mengakomodir kebutuhan masyarakat yang berkeinginan menyalurkan uangnya melalui Perbankan Syariah serta sebagai alternatif dalam menghadapi krisis yang mungkin timbul di kemudian hari, mengingat usaha yang berlandaskan Prinsip Syariah tidak terkena *negatif spread* yaitu tingkat suku bunga yang lebih rendah dari pada suku bungan tabungan.

---

<sup>4</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/visi-dan-misi>, pada tanggal 23 November 2017 pukul 16.35.

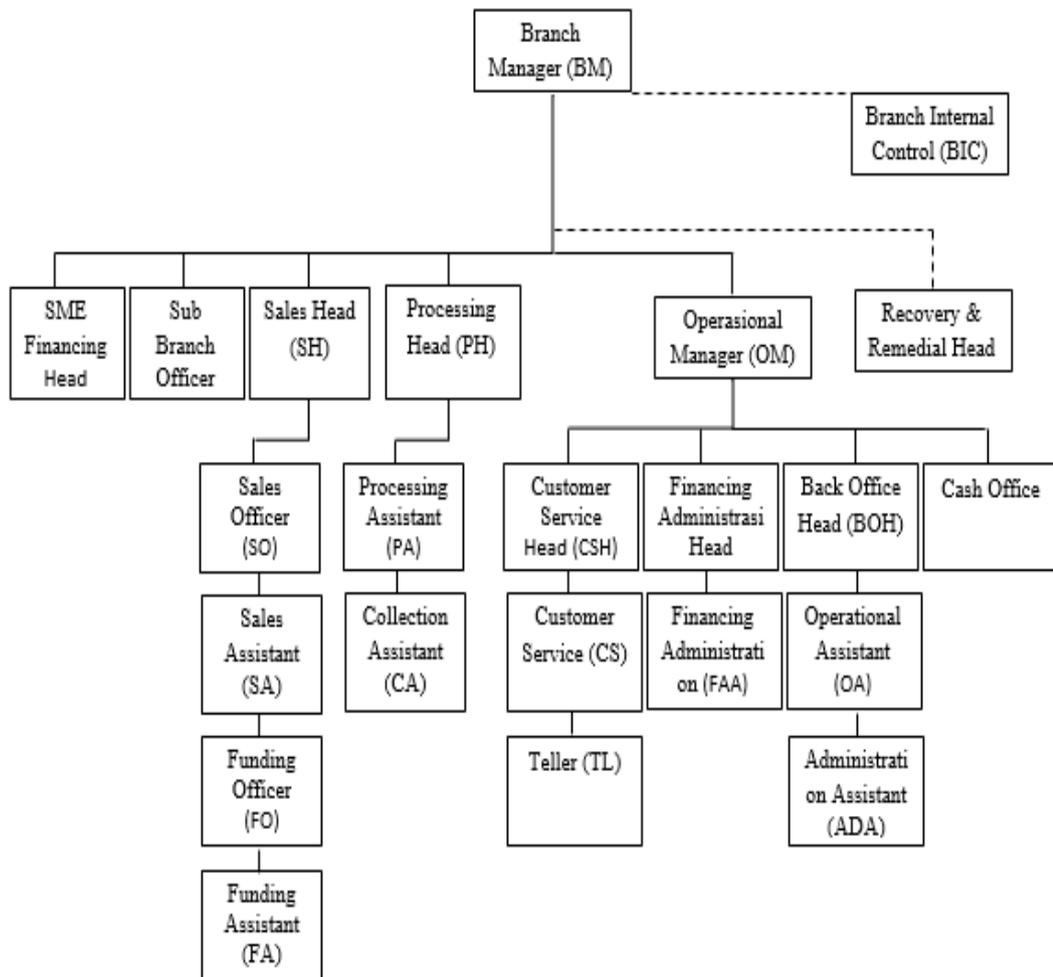
## 5. Letak Geografis

PT. BNI Syariah Cabang Yogyakarta berlokasi di :

Jl. Kusumanegara No. 112, Umbulharjo, Kota Yogyakarta, 417555. Telp.  
(0274) 417222.

## 6. Struktur Organisasi

Setiap perusahaan maupun lembaga keuangan syariah, struktur organisasi mempunyai arti penting agar pelaksanaan kegiatan maupun usaha dapat berjalan dengan baik sesuai dengan hierarki dan masing-masing unsur dapat berjalan dengan profesional, saling menguntungkan dan sistematis. Bentuk organisasi setiap perusahaan pasti memiliki unsur yang berbeda-beda. Bentuk perbedaan ini juga selalu dipengaruhi oleh fungsi dasarnya yaitu fungsi dasar kerja dan jenis kegiatan usahanya. Adapun kepengurusan Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta adalah sebagai berikut :



GAMBAR 1.2

Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta

## 7. Job Deskripsi

Dari susunan struktur organisasi dapat dijelaskan tugas dan fungsi dari masing-masing karyawan BNI Syariah Cabang Yogyakarta, yaitu sebagai berikut :<sup>5</sup>

### a. Tugas dan Fungsi *Branch Manager*

- 1) Bertanggung jawab dalam hal pengelolaan cabang dalam mengimplementasikan kebijakan direksi sesuai target, anggaran.
- 2) Menetapkan strategi pencapaian anggaran termasuk pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) cabang.
- 3) Mengatur ketentuan-ketentuan tentang karyawan perseroan dan penetapan gaji, pensiun, dan jaminan hari tua dan penghasilan lain-lain bagi karyawan perseroan berdasarkan peraturan perundang-undangan perseroan.
- 4) Menetapkan strategi dalam menjalankan pimpinan dan pengurusan.
- 5) Memantau hasil audit cabang dan mengambil tindakan koreksi bila diperlukan dan dapat memberikan suasana kerja yang harmonis dan kondusif sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas perseroan.
- 6) Menguasai, memelihara, dan mengurus kekayaan perseroan serta mengupayakan pemberian pembiayaan yang berkualitas tinggi.

---

<sup>5</sup> Profil Bank BNI Syariah, “*Kantor Cabang Yogyakarta*”

b. Tugas dan Fungsi *Recovery & Remedial Head* (RRH)

- 1) Melakukan *Collection* kepada nasabah pembiayaan dengan kategori kolektabilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB).
- 2) Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori kolektabilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB).
- 3) Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektabilitas 3, 4, dan 5.
- 4) Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektabilitas 3, 4, dan 5.

c. Tugas dan Fungsi *SME Financing Head*

- 1) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.
- 2) Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel.
- 3) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif ritel.
- 4) Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai dengan ketentuan berlaku.
- 5) Mengelola pemantauan, melakukan *collection* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektabilitas 1 dan 2.

d. Tugas dan Fungsi *Consumer Sales Head*

1) *Sales Officer*

- a) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan konstitusi atau kerjasama lembaga.
- b) Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO.
- c) Memasarkan produk pembiayaan konsumen.
- d) Mengelola aktivitas pemasaran yang dilakukan petugas *Direct Sales*.
- e) Membina hubungan, memantau perkembangan dan melakukan *cross/up selling* kepada nasabah *existing*, khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga.

2) *Sales Assistant*

- a) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi atau kerjasama lembaga.
- b) Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen.
- c) Memasarkan produk pembiayaan konsumen
- d) Memproses permohonan pembiayaan talangan haji.

e. Tugas dan Fungsi *Consumer Processing Head*

- 1) Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.

- 2) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taktasi.
  - 3) Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
  - 4) Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan dan mengelola validasi datanya.
  - 5) Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan konsumen.
- f. Tugas dan Fungsi *Collection Assistant*
- 1) Melakukan *Collection* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen dengan kategori kolektabilitas 1 dan 2, termasuk atas nasabah *non scoring* anggunan likuid.
  - 2) Memproses setiap pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.
- g. Tugas dan Fungsi *Customer Service Head*
- 1) *Teller*
    - a) Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui cabang.
    - b) Mengelola kebutuhan kas harian.
    - c) Melaksanakan prinsip APU dan PPT.

2) *Customer Service*

- a) Memproses pembukaan dan penutupan rekening giro, tabungan dan deposito.
- b) Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah *walk in* dan *cross, up selling* kepada nasabah dana dan existing.
- c) Memproses permohonan gadai, kepemilikan emas dan CCF.
- d) Melaksanakan prinsip APU dan PPT.

h. Tugas dan Fungsi *Operational Head*

1) *Financing Support Assistant*

- a) Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen *to be obtained*, dll)
- b) Pengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan.
- c) Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan angsuran, dan pelunasan.
- d) Mengelola rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan.
- e) Mengelola hubungan dengan notaris.
- f) Mengelola laporan kepada regulator terkait data debitur.

2) *Operational Assistant*

- a) Melakukan pembukuan transaksi cabang.
- b) Memproses transaksi kliring.
- c) Mengelola daftar hitam nasabah.

- d) Memproses pembukuan garansi bank, L/C, dan SKBDN.
- e) Menyelesaikan daftar Pos terbuka.
- f) Melaksanakan fungsi *financing support assistant* apabila dibutuhkan.

i. Tugas dan Fungsi *General Affairs Head*

- 1) Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksi cabang.
- 2) Mengelola administrasi dan data kepegawaian cabang.
- 3) Mengelola kepegawaian penunjang (satuan pengamanan, supir, pelayanan, jaga malam, dll) cabang.

B. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta

Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta memiliki 2 (dua) produk yang ditawarkan, yaitu produk simpan dan produk pembiayaan :<sup>6</sup>

1. Produk Simpan

a. Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah merupakan jenis simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* dan akad *Wadiah*.

b. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah merupakan jenis investasi dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Mas Hendi, Sales Marketing Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta, tanggal 28 November 2017.

menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* yang dilengkapi dengan detail mutasi kredit dan debit yang terletak pada buku tabungan.

c. Tabungan iB Prima Hasanah

Merupakan jenis simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*.

d. Tabungan Haji iB Hasanah

Tabungan Haji iB Hasanah merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan ibadah haji yang dikelola secara aman dan bersih dengan menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*. Tabungan Haji iB Hasanah ini telah tergabung dalam layanan SISKOHAT (Sistem Koordinasi Haji Terpadu) yang memungkinkan jamaah haji memperoleh kepastian porsi dari departemen kementerian agama pada saat jumlah tabungan telah memenuhi persyaratan.

e. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Merupakan tabungan perencanaan yang dikelola secara syariah dengan menggunakan akad *Mudhrabah Muthlaqah*. Tabungan iB Tapenas Hasanah membantu nasabah untuk menyiapkan rencana masa depan nasabah melalui iB Tapenas Hasanah, seperti perencanaan liburan, umroh, pendidikan maupun pernikahan.

f. Deposito iB

Deposito iB ini merupakan jenis investasi berjangka panjang yang diperuntukkan kepada nasabah baik perorangan dan perusahaan maupun lembaga, dengan menggunakan prinsip akad *Mudharabah Muthlaqah*.

2. Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Multiguna iB Hasanah

Merupakan sebuah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat luas untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan jenis anggunan berupa barang yang dibiayai (jika bernilai material) maupun *fixed asset* yang diperuntukkan kepada kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak keluar dari undang-undang maupun hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariat Islam. Pada pembiayaan multiguna iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta menggunakan akad *Murabahah*.

b. Pembiayaan Multijasa iB Hasanah

Multijasa iB Hasanah merupakan sebuah fasilitas pembiayaan berjenis konsumtif yang diberikan kepada masyarakat luas untuk memenuhi kebutuhan jasa dengan anggunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor. Akad yang digunakan dalam pembiayaan Multijasa iB Hasanah yaitu akad *Ijarah Multijasa*.

c. BNI Oto iB Hasanah

Merupakan sebuah fasilitas pembiayaan konsumtif dengan menggunakan akad *Murabahah* yang diberikan kepada masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan jenis anggunan berupa kendaraan bermotor yang dibiayai oleh pembiayaan Oto.

d. BNI Griya iB Hasanah

Griya iB Hasanah merupakan sebuah fasilitas pembiayaan berbasis konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat yang berniat untuk melakukan pembelian, pembangunan, renovasi rumah (termasuk ruko, rukun, rusun, apartement maupun sejenisnya), dan pembelian tanah kavling serta rumah *ident*, yang besarnya pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah. Akad yang digunakan dalam pembiayaan Griya iB Hasanah ini berupa akad *Murabahah*.

e. BNI iB Fleksi

Pembiayaan BNI iB Fleksi merupakan bagian dari pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan kepada karyawan atau pegawai suatu perusahaan maupun lembaga atau instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak keluar dari peraturan perundang-undangan atau hukum yang berlaku serta tidak dinilai haram oleh syariat Islam.

f. BNI iB Usaha Kecil

Merupakan fasilitas pembiayaan atau investasi kepada pengusaha kecil dengan prinsip syariah.

g. BNI Haji iB Hasanah

Pembiayaan Haji iB Hasanah merupakan sebuah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal pada pendaftaran haji. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama untuk mendapatkan nomor porsi haji. Pada pembiayaan Haji iB Hasanah ini menggunakan akad *Ijarah*.

h. BNI iB Wirausaha

BNI iB Wirausaha merupakan fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha yang berlandaskan pada prinsip syariah.

i. iB Hasanah Card

iB Hasanah Card didefinisikan sebagai kartu yang berfungsi sebagai Kartu Kredit yang berhubungan hukum antara para pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa DSN No. 54/DSN-MUI/X/2006.

j. CFF iB Hasanah

Merupakan pembiayaan yang menggunakan anggunan *Cash*, yaitu dijamin dengan menggunakan simpanan dalam bentuk Deposito. Giro maupun tabungan yang diterbitkan oleh BNI Syariah Cabang Yogyakarta dengan menggunakan akad *Murabahah* dan *Ijarah Multijasa*.

k. *Payroll* Gaji

Layanan auto Kredit Gaji Pegawai merupakan fasilitas layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh pihak bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta atas dasar perintah dari perusahaan maupun instansi tertentu untuk pembayaran gaji, untuk mendebit rekeningnya dan mengkredit ke rekening karyawannya.

l. Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau sering disebut dengan pembiayaan *Rahn*, merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan maupun perhiasan) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima nasabah.

C. Implementasi Restrukturisasi Pembiayaan Akad *Murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta

1. Kategori Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta

Semakin besarnya pertumbuhan bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta maka akan semakin banyak permasalahan yang dihadapinya. Salah satu permasalahan tersebut ialah perputaran modal yang belum kembali hingga 100%, hal tersebut terjadi karena adanya keterlambatan angsuran dari nasabah atau yang sering disebut dengan pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah merupakan semua pembiayaan memiliki sebuah risiko yang tinggi karena nasabah telah gagal menghadapi masalah dalam pembiayaannya atau memenuhi kewajibannya. Seperti yang

disampaikan oleh Mas Afif selaku *Collection* di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

“Pembiayaan yang bermasalah pada bank ini banyak, dan kebetulan saya disini menangani bagian *Collection* yang bertugas menangani nasabah yang bermasalah mulai dari KWS YES yaitu nasabah yang tidak memiliki saldo blokir, jadi setiap nasabah yang ada angsuran di BNI Syariah itu sesuai dengan akadnya itu wajib menjaga satu kali angsuran yaitu di blokir di rekening aplikasi.” (wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017)

Berdasarkan wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017 menjelaskan bahwa kategori pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

a. Kolektabilitas 1 (Lancar)

Di BNI Syariah pada kolektabilitas 1 (Lancar) dibagi menjadi dua kriteria yaitu kolektabilitas lancar dengan saldo blokir dan kolektabilitas lancar tanpa saldo blokir.

b. Kolektabilitas 2 (Perhatian Khusus)

Di BNI Syariah pada kolektabilitas 2 terjadi apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin yang telah melewati 60 hari sampai dengan 90 hari.

c. Kolektabilitas 3 (Kurang Lancar)

Di BNI Syariah pada kolektabilitas 3 terjadi apabila mengalami tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin yang melewati batas 90 hari sampai dengan 180 hari.

d. Kolektabilitas 4 (Diragukan)

Di BNI Syariah pada kolektabilitas 4 terjadi apabila mengalami tunggakan pembayaran angsuran pokok beserta margin yang melewati batas 180 hari sampai dengan 270 hari.

e. Kolektabilitas 5 (Macet)

Di BNI Syariah kolektabilitas 5 terjadi apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin yang melewati batas 270 hari atau 9 sampai 12 kali angsuran pembiayaan.

2. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta

Jenis pembiayaan yang dikemas kedalam pembiayaan konsumtif atau jual beli yang ada di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, yaitu seperti pembiayaan *murabahah*. Setiap pemberian pembiayaan di BNI Syariah Cabang Yogyakarta tidak semuanya berjalan dengan lancar, selalu ada kemungkinan diantara nasabah yang mengalami masalah. Langkah BNI Syariah Cabang Yogyakarta untuk menangani setiap masalah yang muncul, sebelumnya harus mengetahui apa saja faktor penyebab pembiayaan tersebut menjadi bermasalah, sehingga keputusan maupun langkah yang diambil sesuai dan tepat dengan kondisi yang sedang dihadapi.

Terdapat 3 hal yang menyebabkan adanya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta yaitu pihak internal BNI Syariah, nasabah dan faktor eksternal, seperti yang diungkapkan oleh Mas Afif selaku *Collection* di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

“Faktor internal yang mendominasi muncul biasanya dari pihak nasabah. Faktor internal dari pihak nasabah biasanya seperti faktor permasalahan keluarga, keluar dari pekerjaan, usaha bangkrut, dan sebagainya. Sedangkan faktor internal dari BNI Syariah itu sendiri misalnya dalam mencari informasi yang kongkrit tentang nasabah (bagaimana kesehariannya, tanggung jawabnya terhadap hutangnya yang dulu, dan bagaimana ibadahnya, pokoknya pihak bank menganalisis 5C nasabah) yang terkadang informasi tersebut kurang kongkrit. Untuk faktor eksternalnya, seperti bencana alam dan musibah ada tetapi alhamdulillah jarang terjadi, kalau yang sering terjadi di BNI Syariah ini adalah faktor keluarga dan pekerjaan.” (wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta, tanggal 21 November 2017).

Berdasarkan wawancara dengan Mas Afif selaku *Collection* dan Mas Hendi selaku Sales Marketing di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, menjelaskan bahwa faktor-faktor penyebab munculnya pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

a. Pihak Internal BNI Syariah Cabang Yogyakarta

- 1) Lemahnya dalam menganalisa hasil survey (5C) terhadap calon nasabah yang akan menerima pembiayaan.
- 2) Kurangnya informasi dan data yang kongkrit mengenai calon nasabah saat melakukan survey lapangan.
- 3) Lemahnya dalam menganalisa jaminan, baik dari segi lokasi, harga taktasi, harga pasaran dan jaminan tidak diikat baik secara internal atau hukum.
- 4) Kurangnya pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah. Jika mengalami keterlambatan pembayaran angsuran, barulah akan ditindak lanjuti.

- 5) Analisa dalam pemberian pembiayaan kurang sesuai dengan SOP dan prinsip kehati-hatian yang ada karena calon penerima pembiayaan merupakan teman, saudara dan sering meminjam tanpa memperhatikan bagaimana nantinya.
- b. Pihak Nasabah BNI Syariah Cabang Yogyakarta
- 1) Karakter nasabah yang tidak baik di kemudian hari.
  - 2) Menghilangnya nasabah dan pihak BNI Syariah tidak mengetahui keberadaannya.
  - 3) Kesalahan dalam pengelolaan usaha dan tidak mempunyai kemampuan dalam bersaing di dunia usaha yang menyebabkan usahanya mengalami kebangkrutan.
  - 4) Pembiayaan tidak digunakan sesuai dengan pengajuan pembiayaan dan digunakan untuk keperluan yang tidak penting (gaya hidup yang konsumtif) dan untuk menutup hutang di tempat lain.
  - 5) Terjadinya perceraian pada nasabah pembiayaan sehingga tanggung jawab pada hutangnya terbengkalai.
- c. Faktor Eksternal
- 1) Kondisi ekonomi

Kondisi ekonomi yang menurun, hal ini dapat berakibat fatal bagi kelangsungan usaha seseorang. Jika penurunannya terjadi secara berangsur maka usaha tersebut akan kurang berkembang, bahkan mengalami kemunduran atau bahkan lebih buruk yaitu usahanya mengalami kebangkrutan. Hal ini bisa berakibat pada

tanggung jawab nasabah untuk membayar angsuran di BNI Syariah. Kondisi ekonomi sangatlah berpengaruh karena dipengaruhi oleh berbagai faktor yaitu, politik, sosial dan peraturan pemerintah yang suatu saat bisa berubah.

## 2) Musibah dan bencana

Musibah bisa terjadi kapan saja diluar perhitungan dan nalar manusia. Musibah bisa terjadi karena alam semesta (terjadinya tanah longsor, banjir, gunung meletus, gempa bumi dan sebagainya). Musibah juga dapat terjadi karena faktor kecerobohan manusia yaitu kebakaran. Musibah yang terjadi terkadang menimbulkan kerugian yang cukup banyak bahkan usaha tersebut tidak dapat produktif lagi.

## 3. Penyebab Terjadinya Restrukturisasi Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya selalu memiliki potensi risiko kegagalan pembayaran yang akan menimbulkan pembiayaan bermasalah. Untuk mengurangi tingkat risiko yang timbul dari pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta juga memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat, yaitu meliputi :

- a. Bank tidak boleh memberikan pembiayaan yang melampaui batas maksimum penyaluran dana.
- b. Bank tidak diperbolehkan memberikan pembiayaan kepada usaha yang sejak awal telah dinilai kurang sehat dan akan menimbulkan kerugian.

- c. Bank tidak diperbolehkan memberikan pembiayaan yang digunakan untuk pembelian saham, dan modal kerja jual beli saham.
- d. Bank tidak boleh memberikan pembiayaan tanpa surat perjanjian tertulis.
- e. Bank tidak boleh memberikan pembiayaan kepada nasabah yang masih tergolong dalam pegawai honor. (wawancara dengan Mas Hendi, Sales Marketing BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 28 November 2017).

Pembiayaan yang diberikan oleh bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta kepada debitur diharapkan dapat berjalan dengan lancar, oleh sebab itu bank menerapkan prinsip berhati-hati dalam pengelolaan pembiayaan yang tertib dan demi pengamanan dengan melakukan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1) Melakukan pengawasan dengan cara dengan cara memantau informasi debitur melalui Bank Indonesia, apakah nasabah termasuk kedalam daftar hitam (*Black List*).
- 2) Melakukan pengawasan terhadap rekening aplikasi nasabah setiap bulan, yaitu dengan mengawasi saldo blokir nasabah pada rekening aplikasi yang dimiliki oleh nasabah pembiayaan. Pengawasan dengan cara ini biasanya disebut dengan pengawasan pasif.
- 3) Melakukan pemantauan dengan menggunakan aplikasi IFO, aplikasi ini berfungsi untuk mengetahui nasabah atas nama siapa yang sudah membayar angsuran maupun yang menunggak angsuran.

- 4) Melakukan pengawasan secara langsung dengan cara mengunjungi tempat usaha debitur agar pembiayaan tepat sasaran dan dalam operasionalnya tidak sampai melakukan keputusan yang berisiko. (wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017).

Langkah-langkah pengawasan diatas merupakan langkah-langkah awal, jika langkah-langkah diatas telah dilakukan dan terjadi suatu pembiayaan bermasalah, maka bank akan menyebut debitur sebagai nasabah *wanprestasi*.

Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta memiliki kriteria tersendiri terhadap debitur yang dianggap *wanprestasi*, sebagai berikut :

- a) Debitur yang tidak memiliki saldo blokir, jadi setiap nasabah yang memiliki pembiayaan di BNI Syariah Cabang Yogyakarta sesuai akadnya wajib menjaga satu kali angsuran yaitu saldo blokir di rekening aplikasi.
- b) Debitur yang tidak memenuhi kewajiban pembiayaan, maksudnya yaitu debitur yang lalai/lupa dalam membayarkan kewajiban angsuran setiap bulannya. Hal ini dapat dilihat dari saldo blokir debitur yang ada pada rekening aplikasi.
- c) Debitur dalam melakukan pembayaran tidak berkesinambungan.

Apabila diketahui debitur melakukan *wanprestasi* pihak bank biasanya memberikan sanksi kepada debiturnya. Namun pada bank BNI Syariah, sistem pemberian sanksi tidak berlaku apabila diketahui terdapat

debitur *wanprestasi*. (wawancara dengan Mas Afif dan Mas Hendi, *Collection* dan Sales Marketing BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 28 November 2017).

Akan tetapi perlu ditelusuri mengapa debitur tersebut *wanprestasi*, apakah karena terpaksa (apakah karena usahanya mengalami penurunan sehingga debitur telat membayar angsurannya), keluar dari pekerjaannya (PHK) dan sebagainya, biasanya pada bank keadaan ini sering disebut dengan *goodwill* atau debitur *wanprestasi* sengaja tidak membayar angsurannya atau ketiadaan itikad baik untuk memenuhi kewajibannya pada pihak bank, hal ini biasanya disebut *onwill*. Jika debitur pada kategori *onwill* (tidak ada itikad baik) maka bank akan langsung mengambil tindakan hukum sebagai jalan keluar terakhir. Namun jika diketahui debitur dalam keadaan *goodwill* (memiliki itikad baik) bank akan memberikan toleransi dalam hal penyelamatan pembayaran angsurannya, yaitu dengan cara restrukturisasi pembiayaan bermasalah.

Adapun kasus nasabah pada keadaan *goodwill* yang terjadi di BNI Syariah Cabang Yogyakarta terkait pembiayaan bermasalah, yaitu :  
Bapak Ajis merupakan salah satu nasabah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, bentuk pembiayaan yang diambil oleh Bapak Ajis yaitu pembiayaan Griya IB Hasanah. Bapak Ajis bekerja di salah satu perusahaan Textile dengan penghasilan perbulan Rp. 2.500.000;. Bapak Ajis bermaksud mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk keperluan pembelian rumah, dimana harga rumah tersebut yaitu Rp. 100.000.000.

Kemudian dari harga jual tersebut ditambah dengan margin maka harga jual rumah yang diberikan pihak BNI Syariah kepada Bapak Ajis sebesar Rp. 184.000.000 selama 10 tahun masa angsuran. Pada masa angsuran tahun pertama hingga tahun ke lima Bapak Ajis selalu lancar. Tetapi karena perusahaan tempat Bapak Ajis bekerja mengalami penurunan produksi, maka jumlah karyawanpun dikurangi termasuk Bapak Ajis yang terkena PHK. Karena Bapak Ajis kehilangan pekerjaan dan mengalami penurunan penghasilan maka pada satu tahun berikutnya Bapak Ajis mengajukan permohonan Restrukturisasi.

#### 4. Pemilihan Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Bila terjadi pembiayaan bermasalah seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka Bank BNI Syariah akan melakukan upaya untuk menangani pembiayaan bermasalah tersebut, agar dana yang telah disalurkan oleh Bank BNI Syariah kepada masyarakat dapat diterima kembali. Sebuah pembiayaan dapat dikatakan sebagai pembiayaan bermasalah apabila kualitas pembiayaan mulai masuk dalam golongan kurang lancar sampai golongan macet.<sup>7</sup>

Strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah, terdiri dari dua pilihan. Pertama, melanjutkan hubungan baik dengan nasabah. Strategi ini dilakukan jika nasabah memenuhi beberapa kriteria bahwa nasabah dinilai kooperatif dan masih memiliki prospek usaha yang baik, serta melakukan

---

<sup>7</sup> Trisadini. "Penanganan Risiko Hukum Pembiayaan Di Bank Syariah." *Jurnal Ilmu Hukum vol. 29 No. 1* (Januari-April 2014), hal. 3.

langkah-langkah restrukturisasi (*rescheduling*, *reconditioning* atau *restructuring*). Jika strategi ini dilakukan maka langkah selanjutnya adalah pihak Bank BNI Syariah akan menghubungi nasabah dan memberitahukan perihal rencana restrukturisasi atas pembiayaannya. Pihak bank akan melakukan evaluasi dan analisa restrukturisasi pembiayaan bermasalah dengan menggunakan Analisa Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah berdasarkan strategi penyelamatan yang ditetapkan melalui pembahasan bersama.<sup>8</sup> Langkah pertama ini, dapat dijalankan oleh pihak Bank BNI Syariah sebagai berikut :

a. Proses Restrukturisasi Pembiayaan *Murabahah*

Berdasarkan kasus nasabah *goodwill* diatas, maka penanganan atau penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1) *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali) dan *Reconditioning* (Persyaratan Kembali)

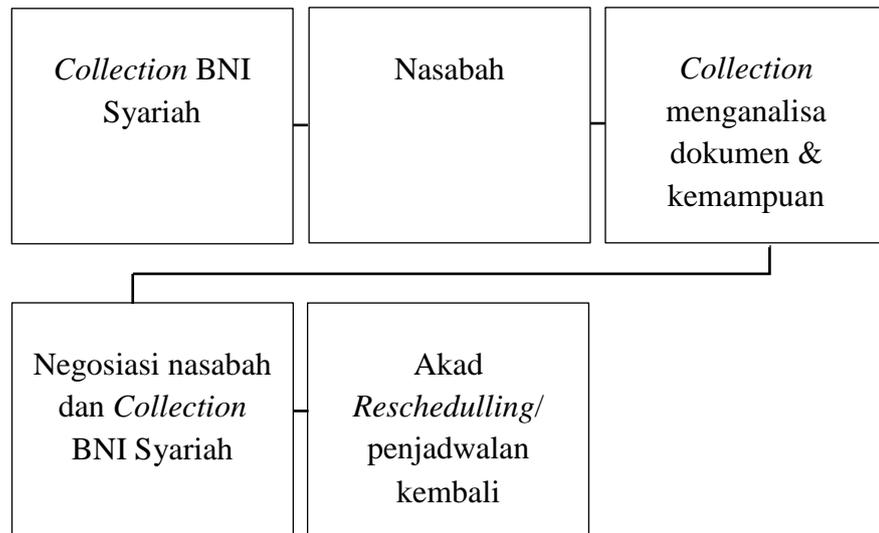
Berdasarkan fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang penjadwalan kembali tagihan *murabahah*. Penjadwalan ulang dapat dilakukan dengan mengubah jangka waktu pembiayaan, jadwal pembayaran (tenggang waktu, penanggalan), dan perubahan jumlah angsuran. Hal ini dilakukan apabila diketahui terdapat ketidakcocokan jadwal angsuran yang dibuat oleh AO (*Account Officer*) dengan kondisi dan kemampuan membayar debitur. Pemecahannya

---

<sup>8</sup> *Ibid.*

dengan cara menganalisis dan mengavaluasi kembali kemampuan usaha nasabah sehingga tepat dan cocok dengan jadwal yang baru. Bank tidak perlu mengevaluasi kembali jaminan dan segala bentuk perizinan yang sudah ada.

Prosedur yang ditempuh oleh nasabah dalam penjadwalan kembali (*Reschedulling*) di BNI Syariah Cabang Yogyakarta dapat dilihat dalam sekema sebagai berikut :



Gambar 1.3

Prosedur Penjadwalan (*Reschedulling*) di BNI Syariah Yogyakarta

*Reshedulling* merupakan perubahan syarat pembiayaan bermasalah yang hanya menyangkut pada jadwal pembayaran atau jangka waktu. Berdasarkan Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005

tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*, ketentuan penyelesaian melalui *reschedulling*, yaitu sebagai berikut :<sup>9</sup>

- a) Tidak mengubah jumlah tagihan yang tersisa;
- b) Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil;
- c) Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Sedangkan yang dimaksud dengan *reconditioning* (persyaratan kembali) merupakan perubahan sebagian atau keseluruhan persyaratan pembiayaan tanpa tambahan sisa pokok-pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada pihak bank, antara lain meliputi perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, dan perubahan jangka waktu.<sup>10</sup>

Berdasarkan putusan fatwa tersebut, maka BNI Syariah Cabang Yogyakarta dapat menerapkan *Rescheduling* dan *Reconditioning* secara satu kesatuan dalam menjalankan restrukturisasi. Keputusan *Reschedulling* yang diterapkan di BNI Syariah ini diharapkan nasabah mempunyai tambahan waktu untuk melunasi pembiayaannya dan dengan disertai adanya *reconditioning* ini diharapkan nasabah mendapat keringanan dalam jumlah

---

<sup>9</sup> <http://dsnemui.or.id>, pada tanggal 25 Oktober 2017 pukul 16.15.

<sup>10</sup> Taufiqul Muhammad, Penjadwalan Kembali (*Reschedulling*) Tagih Murabahah di Bank Rakyat Indonesia Syari'ah (BRIS) Kota Pekanbaru Berdasarkan hukum Islam, Jurnal Fakultas Hukum Universitas Lancang Kuning Pekanbaru Riau, 2016, hal. 61.

angsurannya. *Reschedulling* dan *Reconditioning* yang diterapkan di BNI Syariah Cabang Yogyakarta adalah sebagai berikut :

(1) Memperpanjang Jangka Waktu Pembayaran

Perpanjangan jangka waktu merupakan hal yang biasa diambil oleh bank. Hal ini dilakukan sebagai upaya penyelamatan pembiayaan dan nasabah juga merasa diringankan dengan adanya perpanjangan waktu, yang terpenting dalam keputusan ini adalah nasabah masih memiliki itikad baik untuk mengangsur kembali. Hal tersebut dilakukan oleh bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta kepada salah satu nasabahnya yang mengalami pembiayaan bermasalah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Mas Afif selaku *Collection* di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

“Berdasarkan pembiayaan Bapak Ajis yang sudah masuk dalam kolektabilitas 1 maka sudah dapat dilakukan R3. Berdasarkan kasus Bapak Ajis yang bekerja di salah satu perusahaan textile, namun pada perusahaan textile diketahui mengalami penurunan dalam jumlah produksinya. Sehingga perusahaan textile tersebut mengurangi jumlah karyawannya, termasuk Bapak Ajis yang terkena PHK. Karena peristiwa ini, yang semula Bapak Ajis lancar dalam mengangsur utangnya selama 5 tahun terakhir tetapi karena alasan PHK tersebut, Bapak Ajis mengajukan restrukturisasi pada BNI Syariah Cabang Yogyakarta. Proses R3 dilakukan dengan cara merubah angsuran awal menjadi lebih ringan sesuai kemampuan dari nasabah tersebut. Semula angsurannya Rp. 1.537.500;/bulan selama 5 tahun terakhir, ketika dijalankan *reschedulling*, maka dirubah menjadi Rp. 700.000;/bulan. Sehingga jangka waktunya menjadi 6 tahun”. (Wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta, tanggal 21 November 2017).

Keputusan pemberian perpanjangan waktu yang diberikan oleh BNI Syariah Cabang Yogyakarta kepada nasabah diharapkan dapat meringankan dan membantu nasabah yang semula tidak dapat membayar angsuran, supaya nasabah tidak bermasalah kembali. Upaya perpanjangan waktu ini bisa diberikan kepada nasabah jika nasabah masih memiliki itikad baik dan mampu untuk membayar angsuran kembali setelah adanya perpanjangan waktu dan adanya kesepakatan antara pihak BNI Syariah dan nasabah. Dalam praktik perpanjangan waktu ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bapak Ajis setiap bulannya membayar angsuran pokok beserta marginnya sebesar Rp. 1.537.500; perbulan dalam jangka waktu 5 tahun. Upaya *Reschedulling* (perpanjangan waktu) dan *Reconditioning* diberikan setiap bulan angsurannya turun menjadi Rp. 700.000; perbulan selama satu tahun setelah Bapak Ajis di PHK dari perusahaannya. Sehingga nasabah memiliki kesempatan memperbaiki keuangannya dan waktu yang lebih panjang untuk melunasi pembiayaannya. Perpanjangan waktu ini diberikan dengan syarat telah adanya kesepakatan dengan nasabah yang memiliki kemampuan financial dasarnya berapa dan jangka waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

## (2) Memperpanjang Angsuran

Upaya perpanjangan angsuran pembiayaan ini tidak jauh berbeda dengan perpanjangan waktu. Perpanjangan angsuran ini pihak nasabah juga diberi kelonggaran waktu dalam mengangsur. Upaya *Reschedulling* (memperpanjang angsuran) tersebut merupakan perpanjangan angsuran secara kuantitas. Seperti yang disampaikan oleh Mas Afif selaku *Collection* di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

“Pada Kasus Bapak Ajis diawal kesepakatan pembiayaannya membayar angsuran selama 10 tahun atau 120 kali angsuran, tetapi setelah melakukan *Reschedulling* maka angsuran Bapak Ajis diperpanjang menjadi 132 bulan atau selama 11 tahun. Dengan adanya perpanjangan angsuran ini dapat membantu meringankan Bapak Ajis yang mengalami masalah dalam pembiayaannya.” (wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017).

Upaya memberikan perpanjangan angsuran ini bertujuan untuk meringankan nasabah dan adanya *Reschedulling* perpanjangan angsuran ini diharapkan para nasabah akan menyadari tanggung jawab asurannya di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sehingga antara pihak bank dengan nasabah tidak merasa saling dirugikan. Dengan adanya upaya perpanjangan angsuran ini pihak BNI Syariah tidak dapat dikatakan aman karena tidak semua nasabah mempunyai pikiran yang sama dengan pihak BNI Syariah, tetapi pihak BNI Syariah harus sabar dan berhati-hati dalam menghadapi nasabah yang mengalami masalah dalam pembiayaannya.

Berdasarkan uraian diatas tentang penerapan *Rescheduling* dan *Reconditioning*, dapat dikatakan bahwa *Reconditioning* merupakan satu kesatuan bagian dalam melakukan R3 untuk menangani pembiayaan yang bermasalah. Sebenarnya *Reconditioning* jarang dilakukan secara terpisah. Tetapi apabila upaya ini dilakukan maka akan meringankan beban nasabah dan tidak ada salah satu pihak yang dirugikan. Seperti yang disampaikan oleh Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta, yaitu sebagai berikut :

“Persyaratan ulang di BNI Syariah Cabang Yogyakarta biasanya dilakukan dengan cara memberikan potongan atau penghapusan margin. Kemudian di BNI Syariah tidak ada sistem denda apabila nasabahnya mengalami keterlambatan dalam pembayaran angsuran. *Reconditioning* merupakan satu kesatuan dalam R3 untuk menangani pembiayaan bermasalah dalam kategori kolektabilitas 1 dan kolektabilitas 2.”  
(wawancara dengan Mas Afif dan Hendi, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017).

## 2) *Restructuring* (Penataan Kembali)

Ketentuan mengenai konversi akad *murabahah* diatur dalam fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 yang menyebutkan bahwa LKS (Lembaga Keuangan Syariah) boleh melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak dapat menyelesaikan pembiayaan *murabahahnya* sesuai jadwal waktu dan sesuai jumlah yang telah disepakati namun nasabah tersebut masih prospektif dengan menghentikan akad pembiayaan *murabahah* dan membuat akad baru yaitu berupa akad *Ijarah*

*Muntahiya Bit Tamlik, Mudharabah, dan akad Musyarakah*. Hal ini dapat dilakukan apabila akad *murabahah* dihentikan dengan cara objek *murabahah* dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar dan hasil penjualannya untuk menutup sisa utang nasabah.

Restrukturisasi pembiayaan *murabahah* dengan mengkonversi akad juga diatur dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) tentang Restrukturisasi Pembiayaan. Mengkonversi akad *murabahah* dalam melaksanakan restrukturisasi pembiayaan yang diatur dalam Peraturan Bank Indonesia dan SEBI termasuk restrukturisasi pembiayaan dengan cara *Restructuring* (Penataan kembali) pada pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan dengan mengkonversi pembiayaan *murabahah* menjadi pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bit Tamlik, Mudharabah, atau Musyarakah*.<sup>11</sup>

Pada saat pihak BNI Syariah Cabang Yogyakarta menjalankan kebijakan restructuring dengan nasabahnya, diketahui bahwa pihak BNI Syariah tidak menjalankan konversi akad, tetapi yang dijalankan oleh pihak BNI Syariah yaitu memberikan kebijakan adindum akad kepada nasabahnya. Hal tersebut disampaikan oleh Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta dalam pernyataannya :

“Konversi akad jarang dilakukan di BNI Syariah ini, konversi akad merupakan perubahan akad, seperti misalnya yang semula akad *murabahah* tetapi jika diketahui nasabah

---

<sup>11</sup> Tazkya Putri Amelia, dkk, Tinjauan Yuridis Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pondok Kelapa), *Jurnal Ilmu Hukum* (2015), hal 1-19.

mengalami masalah pada pembiayaannya maka diperingan dengan memberikan perubahan akad, seperti akad IMBT, *mudharabah* atau *musyarakat*. Tetapi yang biasa diterapkan di BNI Syariah yaitu memberikan kebijakan adindum akad kepada nasabahnya dengan mempertahankan akad *murabahah* hanya saja persyaratannya yang diperbaharui.” (wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017).

Jadi dapat disimpulkan bahwa di BNI Syariah Cabang Yogyakarta menerapkan *Restructuring* dengan cara memberikan adindum akad dengan berbagai pertimbangan yaitu prospek usaha dan kemauan nasabah dalam mengembangkan usaha serta memiliki itikad dalam membayar angsuran pembiayaannya.

#### 5. Tinjauan Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar

Strategi kedua dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah dengan cara memutuskan hubungan dengan nasabah. Hal ini dilakukan apabila diketahui nasabah dinilai tidak kooperatif dan sudah tidak memiliki prospek usaha yang baik. Maka penyelesaian pembiayaan dilakui melalui penyerahan anggunan atau litigasi yang berupa eksekusi objek jaminan dan *write off final* (hapus buku).

Apabila nasabah berada dalam kriteria kolektabilitas pembiayaan macet, semua surat peringatan 1 sampai 3 sudah harus dikeluarkan dan dikirim kepada nasabah. Jika tidak ada tanggapan atau itikad baik dari nasabah untuk memabayar angsurannya sesuai dengan jumlah dan waktu yang telah disepakati, maka pihak BNI Syariah akan melakukan jual

anggunan nasabah dengan jalur lelang. Objek yang dijadikan lelang merupakan rumah yang dibiayai sebagai jaminan tersebut.

Berdasarkan Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 butir satu yaitu objek *murabahah* atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada pihak lain atau melalui Lembaga Keuangan Syariah dengan harga pasar yang disepakati, pada butir kedua dijelaskan bahwa nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan, butir ketiga dijelaskan apabila hasil penjualan melebihi sisa hutangnya maka LKS wajib mengembalikan sisanya kepada pihak nasabah.<sup>12</sup> Penjelasan dari butir-butir tersebut yang diterapkan di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, adalah sebagai berikut :

a. Eksekusi Objek Jaminan

Upaya pengambilan keputusan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah yang telah dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Yogyakarta ini dilakukan ketika upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah yang telah dilakukan oleh BNI Syariah tidak membuahkan hasil atau sejak awal nasabah tidak memiliki itikad baik untuk menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah, maka keputusan selanjutnya yang diambil oleh BNI Syariah yaitu eksekusi objek jaminan. Keputusan eksekusi objek jaminan tidak dilakukan begitu saja, hubungan kekeluargaan dan toleransi sangat dijunjung tinggi oleh BNI Syariah Cabang Yogyakarta.

---

<sup>12</sup> Kania, *Kesesuaian Mekanisme Pembiayaan Murabahah Produk KPR Menurut Fatwa DSN MUI di Bank Jatim Syariah Surabaya Cabang Darmo*, Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan, 2016, Vol. 3 No.3, hal. 246.

Jika upaya penyelamatan awal tidak berhasil, BNI Syariah menerapkan langkah selanjutnya yaitu melakukan penagihan dengan pendekatan mediasi, dan juga melakukan somasi terlebih dahulu. Dimana nasabah bertemu dengan pihak kuasa hukum dari BNI Syariah, setelah itu barulah Pengadilan Agama dan terakhir keputusannya adalah eksekusi objek jaminan, hal ini dijelaskan oleh Mas Afif selaku *Collection* di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

“Tahap awal masih sama dengan pembiayaan pada umumnya yaitu melakukan mediasi apakah masih bisa ditangani dengan jalur baik-baik atautkah tidak. Jika tidak dapat diselesaikan dengan baik-baik yaitu diangsur lagi atau dengan cara R3 maka langkah terakhir yang dilakukan yaitu eksekusi jaminan.”

(wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017).

Dalam upaya eksekusi objek jaminan ini BNI Syariah Cabang Yogyakarta mengutamakan toleransi dan kekeluargaan dengan nasabahnya. Pihak BNI Syariah juga sebelumnya sudah menawarkan berbagai macam upaya penyelamatan untuk pembiayaan bermasalah. Jika ditemukan nasabah yang tidak memiliki itikad baik maka keputusan eksekusi objek jaminan pun akan dilakukan. Dalam eksekusi jaminan ini pihak BNI Syariah melibatkan lembaga KPKNL.

Eksekusi objek jaminan yang melibatkan lembaga KPKNL, berdasarkan Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 dilakukan karena nasabah tidak menepati janji dalam menjalankan angsurannya, peraturan yang berlaku sudah sangat jelas bahwa pemegang jaminan berhak mengambil seluruh atau sebagian hasilnya untuk melunasi

seluruh hutangnya. Dalam praktiknya pihak BNI Syariah Cabang Yogyakarta mengambil apa yang menjadi haknya dan mengembalikan sisa penjualan jaminan kepada nasabah. Penjualan jaminan dilakukan atas sepengetahuan dan kesepakatan dari pihak pemilik jaminan atau nasabah. Selain itu, nasabah juga berhak menjual jaminannya secara langsung tanpa perantara pihak BNI Syariah untuk menutup semua hutangnya.<sup>13</sup>

b. *Write Off Final* di BNI Syariah Cabang Yogyakarta

*Write Off* (hapus buku) merupakan tindakan intern Bank Syariah yang bersifat administratif dengan cara, kriteria, dan prosedur tertentu, yaitu menghapus bukukan tagihan kewajiban nasabah dari pembukuan neraca di Bank Syariah dengan memindahkan pencatatannya menjadi di luar pembukuan neraca pada Bank Syariah tanpa menghapus hak tagih kepada nasabah.<sup>14</sup>

Keputusan *Write Off Final* (hapus buku) juga diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Yogyakarta yang mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 19/DSN-MUI/IV/2001 aturan 6b dan Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 pada poin e bahwa pengambilan keputusan untuk setiap rencana penghapusan pembiayaan, baik yang berupa penghapusan tagihan dan penghapusan buku. Tetapi di BNI Syariah Cabang Yogyakarta hanya menerapkan hapus buku saja dan tidak

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Mas Afif, *Collection Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta, tanggal 21 November 2017.*

<sup>14</sup> Trisandini, *Penanganan Risiko Hukum Pembiayaan di Bank Syariah*, Jurnal Fakultas Hukum, 2014, Vol. 29 hal. 6.

menerapkan hapus tagihan, seperti yang disampaikan oleh Mas Afif selaku *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta, sebagai berikut :

“Ada pembebasan tetapi bukan sepenuhnya pembebasan hutang, nasabah tersebut tetap memiliki kewajiban atas hutangnya dan tidak akan terhapus di BI *Cheking*nya tetap dalam kolektabilitas 5 (macet). Tetapi pada internal BNI Syariah itu untuk mencadangkan kejadian tersebut BNI Syariah telah memiliki cadangannya atau menyiapkan antisipasinya.

Pada BNI Syariah tidak ada istilah pembebasan hutang untuk nasabah, sisa hutang nasabah tetap menjadi kewajiban nasabah meskipun nasabah tidak mampu membayarnya lagi. Istilah yang ada pada BNI Syariah yaitu hapus buku. Hapus buku ini dilakukan ketika nasabah sudah benar-benar macet dan tidak diketahui keberadaannya.” (wawancara dengan Mas Afif, *Collection* BNI Syariah Cabang Yogyakarta tanggal 21 November 2017).

Penerapan hapus buku dilakukan oleh pihak BNI Syariah jika upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah pada tahap awal gagal dalam penerapannya. Hapus buku di BNI Syariah dilakukan dengan cara menghapus daftar tagihan atau dihilangkan dari *post outstanding*, jika suatu saat nasabah mengangsur kembali maka angsurannya akan masuk ke pendapatan langsung BNI Syariah Cabang Yogyakarta. Hapus buku ini biasanya dilakukan kepada nasabah yang sudah menghilang atau sudah tidak diketahui keberadaannya, sehingga tidak memungkinkan untuk membayar hutangnya.