

**MODEL PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
(STUDI KASUS PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA
KANTOR CABANG MALANG)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

MUHAMMAD ABDUL ALIM
NIM: 13540067

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN

**MODEL PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
(STUDI KASUS PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR
CABANG MALANG)**

SKRIPSI

Oleh :
MUHAMMAD ABDUL ALIM
NIM : 13540067

Telah Disetujui, 28 Desember 2017
Dosen Pembimbing,



Dr. Siswanto, SE., M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001

Mengetahui :
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP 19751109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

MODEL PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
(STUDI KASUS PADA PT BANK MUAMALAT INDONESIA
KANTOR CABANG MALANG)

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD ABDUL ALIM
NIM: 13540067

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 05 Januari 2018

Susunan Dewan Penguji:

Tanda Tangan

- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1. Ketua Penguji
Nihayatu Aslamatis S, SE., MM
NIDT. 19801109 2920160801 2 053 | : | (|  |) |
| 2. Sekretaris/Pembimbing
Dr. Siswanto, SE., M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001 | : | (|  |) |
| 3. Penguji Utama
Yayuk Sri Rahayu, SE., MM
NIP. 19770826 20801 2 011 | : | (|  |) |

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP. 19751109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Abdul Alim
NIM : 13540067
Fakultas/Jurusan :Ekonomi/ Perbankan Syariah S1

Menyatakan bahwa “skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

MODEL PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH (Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang)

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing atau pihak fakultas Ekonomi, akan tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa dari pihak manapun.

Malang, 08 Januari 2017



Muhammad Abdul Alim

NIM : 13540067

PERSEMBAHAN

Penulis dengan bangga mempersembahkan penelitian ini kepada:

1. Aba saya Achmad Nurholis dan Ibu saya Ruhil Islamiyah yang selalu berkorban memberikan kasih sayang, motivasi serta dukungan baik moral, materil, maupun spiritual dari kecil hingga saat ini. Semoga diberikan umur panjang, sehat *wal-‘aafiyat*, dan selalu dalam perlindungan Allah Swt. Dan juga kepada kakak adik-adikku tercinta Nuris Shobah, Ibnu Abdul Ghoni, Siti Hajar Fatma semoga selalu diberikan kemudahan dalam pendidikannya, dan menjadi saudara-saudari yang sholeh dan sholehah.
2. Guru-guru, Ustadz-ustadz, serta Dosen-dosenku tercinta mulai dari aku kecil hingga jenjang kuliah ini, yang telah memberikan banyak ilmu baik ilmu agama maupun ilmu umum. Semoga diberikan umur yang panjang, sehat serta *istiqamah* dalam memberikan ilmu kepada generasi selanjutnya.
3. Sahabat-sahabatku dari kecil hingga sekarang yang telah memberikan dukungan dan doa.

HALAMAN MOTTO

“SENDIRI *Membaca*....

BERDUA *Diskusi*...

BERTIGA dan SETERUSNYA *Aksi*....”



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT. karena atas rahmat dan lindungannya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW. yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni *Din Al-Islam*.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Eko Suprayitno, SE. M.Si., Ph.D Ketua Jurusan S1 Pebankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapa Dr.Siswanto, SE.,M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yang turut membantu kelancaran penelitian ini.
6. Ayahanda (Achmad Nurcholis), dan Ibunda (Ruhil Islamiyah) yang senantiasa selalu memberikan doa dan dukungan moril, materil maupun spiritual.
7. Seluruh keluarga yang tak lupa selalu memberikan dukungan dan do'anya.

8. Bapak Bima, Bapak Eka, dan Bapak Afiq selaku pihak Bank Muamalat Indonesia yang telah membantu peneliti untuk bisa melakukan penelitian di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang.
9. Dan seluruh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang yang telah membantu dalam menyelesaikan penelitian skripsi ini.
10. Teman-teman Jurusan S1 Perbankan Syariah angkatan pertama (Persahabatan Pertama) tahun 2013 yang bersama dengan penulis memulai menimba ilmu bersama untuk menjadi tunas jurusan ini di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
11. Kawan-kawan Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Komisariat Syariah-Ekonomi yang selalu memberikan dukungan dan menambahkan wawasan yang bermanfaat dalam penyelesaian skripsi ini
12. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini terutama yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal ‘Alamin.

Malang, 29 Desember 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, Bahasa Inggris).....	xiv
BAB I: PENDAHULUAN.....	1
1.1.Latar Belakang	1
1.2.Fokus Penelitian	8
1.3.Tujuan Penelitian.....	9
1.4.Manfaat Penelitian.....	9
BAB II: KAJIAN PUSTAKA.....	10
2.1. Penelitian Terdahulu	10
2.2. Kajian Teori.....	18
2.2.1. Pembiayaan	18
2.2.2. Unsur-Unsur Pembiayaan	19
2.2.3. Kolektibilitas Kredit.....	20
2.2.4. Pembiayaan Bermasalah	22
2.2.5 Penyebab Pembiayaan Bermasalah	23
2.2.6 <i>Restructuring, Reconditioning, Rescheduling</i>	27
2.2.7 Novasi	29
2.2.8 Lelang/Penjualan Jaminan	30
2.2.9 Tinjauan Syariah tentang Pembiayaan Bermasalah	33
2.3. Kerangka Berpikir	38
BAB III : METODE PENELITIAN.....	39
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	39
3.2. Lokasi atau Objek Penelitian.....	40
3.3. Informan	40
3.4. Data dan Jenis Data	41
3.5. Teknik Pengumpulan Data	42
3.6. Analisa Data.....	45
BAB IV: PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN PENELITIAN	47

4.1. Paparan Hasil Penelitian	47
4.1.1. Profil dan Sejarah	47
4.1.1.1 Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk	47
4.1.1.2 Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang	49
4.1.1.3 Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk	49
4.1.1.4 Struktur Organaisasi	51
4.1.1.5 Produk dan Layanan	53
4.1.2. Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	56
4.1.2.1 Proses Monitoring Nasabah	56
4.1.2.2 Langkah-langkah dalam Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah	60
4.1.2.3 Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah	60
4.1.2.4 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	62
4.2. Pembahasan dan Hasil Penelitian	73
4.2.1 Monitoring Nasabah Pembiayaan	73
4.2.2 Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah	75
4.2.3 Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah	76
4.2.4 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	81
BAB V PENUTUP	96
5.1 Kesimpulan	96
5.2. Saran	97
DAFTAR PUSTAKA	99
LAMPIRAN	101

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rasio Tingkat NPF BRISyariah, BSM, dan BMI Tahun 2014-2016 ..4	
Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	10
Tabel 4.1 Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber	69



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	37
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.	51
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang	52
Gambar 4.3 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	83
Gambar 4.1 Proses Pengajuan 3R (<i>Restructuring, Reconditioning, Rescheduling</i>	87
Gambar 4.5 Proses Pengajuan Novasi	91
Gambar 4.5 Penyelesaian Menggunakan Penjualan Jaminan	94



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar dan Hasil Wawancara
- Lampiran 2 Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber
- Lampiran 3 Bukti Konsultasi
- Lampiran 4 Biodata Peneliti



ABSTRAK

Abdul Alim, Muhammad. 2017. SKRIPSI. Judul : “Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Tbk)”

Pembimbing : Dr. Siswanto, SE.,M.Si

Kata Kunci : Model, Model Penyelesaian, Pembiayaan Bermasalah

Perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan layaknya perbankan syariah, pembiayaan merupakan produk yang sangat penting untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan, baik itu berupa perbankan, koperasi atau perusahaan lain yang bergerak dalam bidang jasa keuangan, karena pembiayaan atau kredit bagi jasa keuangan adalah salah satu sarana untuk mendapatkan profit yang maksimal. Pembiayaan bermasalah merupakan penyakit bagi setiap industry jasa keuangan tak terkecuali Bank Syariah, namun setiap Bank Syariah mempunyai model penyelesaian masing-masing, model merupakan bentuk penerapan yang tergambar dari awal sampai akhir yang disajikan secara khas. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang menjadi Bank Syariah yang terus mengalami penurunan nilai NPF sehingga mengindikasikan Bank Syariah tersebut mempunyai model penyelesaian yang baik.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, untuk mendiskripsikan Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Tbk). Subyek penelitian ada lima orang yaitu RM *Finance*, AM *Remidial Consumer*, AM *Remidial SME*, *Relationship Manager*, Sekretaris PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang. Data dikumpulkan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan mereduksi data dimana sebelumnya dilakukan kreadibilitas data dengan metode triangulasi dan ditarik kesimpulannya.

Dari hasil penelitian, Model Penyelesaian Pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang adalah yang pertama monitoring nasabah dengan cara Monitoring langsung dan tidak langsung, melakukan upaya pencegahan pembiayaan bermasalah berupa memaksimalkan analisis pembiayaan dan melakukan *follow up* nasabah, mendeteksi penyebab pembiayaan bermasalah yaitu yang menyebabkan pembiayaan bermasalah adalah factor internal dan eksternal, kemudian model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang adalah model *Restructuring*, *Reconditioning*, *Rescheduling*, kemudian Novasi dan Penjualan jaminan.

ABSTRACT

Abdul Alim, Muhammad. 2017. Thesis. Title: " The Settlement Model of Troubled Financing (Non Profit Finance) (Case Study at PT. Indonesia Muamalat Bank of Malang Tbk)"

Advisor: Dr. Siswanto, SE., M. Si

Keywords: Model, Model of Settlement, Troubled Financing

The companies that move in financial services like sharia banking, financing is a very important product to assess the success of a company, whether form of banking, cooperatives or other companies, because financing or credit for financial services is one of means to get maximum profit. Troubled financing is a disease for every financial services industry except Sharia Banks, but each Sharia Bank has the own model of settlement, the model is a form of application that is showed from beginning to the end. Indonesia Muamalat Bank of Malang becomes a Sharia Bank that continues to decrease the value of NPF, it is indicated that the Sharia Bank has a good solution model.

The research used descriptive method with qualitative approach, to describe Model of Settlement of troubled Financing (Case Study at PT. Indonesia Muamalat Bank of Malang Tbk). The subjects were five people, namely RM Finance, AM Remedial Consumer, AM Remedial SME, Relationship Manager, Secretary of PT. Indonesia Muamalat Bank of Malang. Data were collected by interview, observation, and documentation. Data analysis was done by reducing data after doing credibility of data with triangulation method and drawn conclusion.

The results of the research revealed that Settlement Model of Troubled Financing at Indonesia Muamalat Bank of Malang, first, the direct and indirect Monitoring to the customers, making efforts to prevent troubled financing by maximizing financing analysis and follow up customer, detecting the cause of troubled financing. The trouble financing causes are internal and external factors, then Settlement Models of Troubled Financing at Indonesia Muamalat Bank of Malang are Restructuring, Reconditioning, Rescheduling model, novation and Sales guarantee

ملخص البحث

عبد العالم، محمد. 2017. البحث الجامعي. العنوان: " نموذج التسوية التمويلية غير الربحية (دراسة حالة في شركة بنك معاملات اندونيسيا مالانج)

المشرف: الدكتور سيسوانتو، الماجستير

الكلمات الرئيسية: نموذج، التسوية، التمويلية غير الربحية

الشركة التي تحرك في الخدمات المالية مثل الخدمات المصرفية الإسلامية، التمويل هو منتج مهم جدا لتقييم نجاح الشركة، سواء المصرفية وتعاونيات أو شركات أخرى اللواتي تعملون في مجال الخدمات المالية، لان التمويل أو الائتمان للخدمات المالية هو واحدة من الوسائل للحصول على أقصى الأرباح. التمويلية غير الربحية هي مرض لكل صناعة الخدمات المالية ولكن هناك لديها نموذج في حلها، وهذا النموذج هو التنفيذ الذي ينعكس من البداية الى النهاية. بنك معاملات إندونيسيا مالانج هو البنك الشرعي الذي يقلل في قيمة التمويلية غير الربحية ، مما يدل على أن البنك الشرعي لديه نموذج الحل الجيد.

استخدم هذا البحث المنهج الوصفي مع النهج النوعي، لوصف نموذج التمويل الحل التمويل مباشرة (دراسة حالة في شركة بنك معاملات اندونيسيا مالانج). وكانت المواضيع خمسة أشخاص، *AM Remedial SME* ، *AM Remedial Consumer* ، *RM Finance* مدير العلاقات، أمين للشركة بنك معاملات اندونيسيا مالانج. جمع البيانات من خلال المقابلة والمراقبة والتوثيق. استخدم تحليل البيانات عن طريق الحد من البيانات بعد تحقيق البيانات مع طريقة التثليث واختتام.

من نتائج البحث، نموذج التسوية التمويلية غير الربحية في بنك معاملات اندونيسيا مالانج: اولاً، مراقبة مباشرة وغير مباشرة على العملاء ، واتخاذ خطوات لمنع التمويلية غير الربحية مثل تعظيم تحليل التكاليف ومتابعة العملاء، وكشف عن السبب التمويلية غير الربحية يعنى عوامل داخلية وخارجية، ونماذج التمويلية غير الربحية في بنك معاملات اندونيسيا مالانج هي *Restructuring* ، *Rescheduling* ، *Reconditioning* ، والتجديد ومبيعات الضمانات

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perbankan syariah adalah salah satu pengembangan dari konsep ekonomi islam dibidang keuangan. Perbankan syariah dalam istilah internasional dikenal sebagai *Islamic Banking* atau disebut juga dengan *Interest-Free banking*. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedianya produk pembiayaan dan jasa keuangan yang tidak berkaitan dengan praktek riba, kegiatan *maisir* (spekulasi) dan *gharar* (ketidakjelasan) serta dilakukan dengan prinsip-prinsip syariah islam dengan berlandaskan Al-quran dan As-Sunnah.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia tergolong cepat dikarenakan adanya keyakinan yang kuat dikalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang oleh agama islam (sudarsono, 2003:32). Perkembangan perbankan syariah di indonesia juga diperkuat dengan munculnya UU No. 10 tahun 1998 serta UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Hingga april 2016 jumlah perbankan syariah di indonesia berjumlah 199 bank syariah yang terdiri dari 13 bank umum syariah (BUS), 22 unit usaha syariah (UUS), dan 165 bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS). BUS dan UUS memiliki definisi yang serupa, menurut UU No 21 Tahun 2008 mengenai perbankan syariah yaitu bank umum syariah merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya

memberikan jasa melalui lalu lintas pembayaran. Sedangkan Unit Usaha Syariah merupakan unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan layaknya perbankan syariah, pembiayaan merupakan produk yang sangat penting untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan, baik itu berupa perbankan, koperasi atau perusahaan lain yang bergerak dalam bidang jasa keuangan, karena pembiayaan atau kredit bagi jasa keuangan adalah salah satu sarana untuk mendapatkan profit yang maksimal. Pada hakikatnya kredit dan pembiayaan hanyalah istilah yang mempunyai inti yang sama, firdaus dan ariyanti menjelaskan (2009:3) “mengingat di negara kita sistem perbankan yang berlaku dewasa ini ada dua macam (*dual system*) yaitu konvensional (yang masih menerapkan sistem bunga), dan bank syariah (yang menitik beratkan pada bagi hasil) sebagai padanan kredit pada bank konvensional, maka pada bank syariah dikenal dengan adanya aktivitas pembiayaan.

Karyawan yang bergerak di bidang pembiayaan harus berhati-hati dalam memilih nasabah yang akan diberikan pembiayaan, harus mempunyai kejelian dalam menganalisis pembiayaan, karena pada akhirnya berdampak pada profit yang seharusnya didapatkan oleh jasa keuangan, tidak menutup kemungkinan ada nasabah yang bermasalah dalam angsuran ada sebagian yang sangat bertanggung jawab dalam proses pelunasan, sehingga mengangsur dengan baik dan lunas tepat pada waktunya, ada juga yang kurang memperhatikan dalam melunasi, sehingga harus ada perhatian khusus dari pihak jasa keuangan untuk menyelamatkan dana

yang telah diberikan dan juga menjaga kepercayaan nasabah lain pada jasa keuangan.

Jika telah terjadi pembiayaan bermasalah setiap bank pastilah memiliki kebijakan-kebijakan dalam mengatasi hal tersebut. Dalam membuat suatu kebijakan, bank haruslah taat pada peraturan otoritas terkait. Semisal pada bank syariah harus mengikuti peraturan atau fatwa yang diatur oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) serta menggunakan acuan dan peraturan BI (Kasmir, 2012:108).

PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai salah satu Bank Umum Syariah di Indonesia dan merupakan Bank yang menerapkan prinsip syariah pertama yang beroperasi di Indonesia, dimana kegiatan utamanya adalah sebagai lembaga *intermediary* atau penghimpunan dan penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah. Pada penyaluran pembiayaan Bank Umum Syariah Indonesia, Bank Muamalat Indonesia berada di urutan terbesar kedua dalam menyalurkan pembiayaan sebesar 40,734 Triliun Rupiah. Dimana urutan pertama adalah Bank Syariah Mandiri dengan jumlah *outstanding* pembiayaan sebesar 51,090 Triliun Rupiah, kemudian ketiga adalah BRISyariah dengan jumlah *outstanding* pembiayaan sebesar 16,660 Triliun Rupiah.

Kemudian dari ketiga Bank Umum Syariah tersebut, Bank Muamalat Indonesia memiliki tingkat rasio NPF Netto sebesar 1,40%, kemudian tingkat rasio NPF Netto BSM sebesar 4,29% dan BRISyariah sebesar 4.47%. Dari data tersebut tingkat rasio NPF Bank Muamalat Indonesia menjadi satu-satunya Bank yang mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yakni pada tahun 2015 tingkat rasio NPF Bank Muamalat Indonesia adalah 4.25% menjadi 1.40 % pada tahun 2016.

Tabel 1.1**Rasio Tingkat NPF BRISyariah, BMI, dan BMI Tahun 2013 - 2015**

Bank	NPF 2014	NPF 2015	NPF 2016
BRI Syariah	3.77%	3.89%	4.47%
Bank Syariah Mandiri	4.29%	4.05%	4.29%
Bank Muamalat Indonesia	4,85%	4.20%	1.40%

Sumber : Data diolah, 2017

Hal ini menunjukkan adanya perbaikan dalam menangani pembiayaan bermasalah, dimana terjadi penurunan tingkat rasio NPF di Bank Muamalat Indonesia. Maka dari itu, bagaimanakah penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia dalam memberikan pembiayaan, sehingga terjadi penurunan tingkat rasio NPF atau pembiayaan bermasalah yang cukup banyak dalam kurun waktu satu tahun.

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia (BI) tidak dijumpai pengertian dari “pembiayaan bermasalah”. Begitu juga istilah *Non Performing Financings*” (NPFs) untuk fasilitas pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPFs) yang diartikan sebagai “*Pembiayaan Non-Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet*”

Pembiayaan bermasalah tersebut dari segi produktivitasnya (*performance*-nya) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilka pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya pencadangan,

yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktivitas Produktif), sedangkan dari segi nasional, mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet (Djamil, 2012:66).

Secara garis besar, penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif. Upaya yang bersifat preventif (pencegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, sedangkan upaya yang bersifat represif/kuratif adalah upaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (Djamil, 2012:82).

Peraturan BI No.10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah, terdiri dari penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), Penataan kembali (*restructuring*), Sedangkan menurut Kasmir (2012) dalam teknik penyelesaian kredit macet/pembiayaan bermasalah, selain 3 poin penyelesaian di atas, terdapat dua tambahan berupa kombinasi, dan penyitaan jaminan.

Namun dalam beberapa kasus disetiap perbankan syariah mempunyai teknik penyelesaian berbeda-beda, seperti dalam beberapa hasil penelitian yang ditemukan sebagai contoh penelitian yang dilakukan oleh Nurhalimah (2014) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa penerapan kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah yang disebabkan force majeure di BTN Syariah Cabang Malang yaitu : peringatan 1, 2 dan 3, memberikan surat somasi, memberikan tanda terhadap objek

jaminan bahwa rumah dalam masalah, dan yang terakhir restrukturisasi pembiayaan.

Kemudian dalam penelitian Wahyuni (2013) menyebutkan pula bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng dapat dilakukan dengan restrukturisasi pembiayaan, novasi, kompensasi, likuidasi, dan subrogasi, serta penyelesaian pembiayaan pada pengadilan. Selanjutnya penelitian Amalia (2013) menjelaskan apabila pembiayaan mengalami kesulitan, bank akan melakukan musyawarah dengan debitur, bank akan memberikan revitalisasi pembiayaan, dengan cara reschedulling berupa penjadwalan kembali pembayaran utang atau melakukan reconditioning berupa perubahan syarat yang ada pada akad awal, dengan membuat akad baru, apabila semua cara revitalisasi yang diusahakan masih mengalami kegagalan maka penjualan agunan menjadi hal yang tidak bisa terelakkan. Dwi (2014) Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa untuk melakukan penyelamatan pembiayaan bermasalah perlu menggunakan restrukturisasi dan penyelesaian pembiayaan menggunakan litigasi melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL).

Kemudian selanjutnya penelitian Ning (2007) menyebutkan dari hasil penelitian diperoleh data dalam penyebab atau penyelesaian pembiayaan bermasalah perlu Meningkatkan mekanisme keputusan kredit untuk mengontrol kualitas aset kredit baru yang dikeluarkan di bawah tingkat yang wajar, dan meningkatkan manajemen risiko untuk meningkatkan kualitas aset dan menurunkan NPL yang penting bagi bank-bank.

Dung & Anh (2014) menyebutkan bank-bank dengan peningkatan suku bunga yang tinggi menyumbang angka paling besar dari penyebab terjadinya kredit macet di Vietnam dan memperbaiki pengelolaan kredit dengan cara restrukturisasi keuangan adalah salah satu langkah penting karena dengan itu akan memulihkan kepercayaan diri, peringkat kredit dan menyingkirkan disiplin kredit. Dan penelitian Stijepovic (2014) menyebutkan bahwa hasil dari penelitian tersebut menyebutkan bahwa dalam menyelesaikan dan meminimalisir pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan memberikan dukungan teknis untuk pelaksanaan rencana restrukturisasi, mengkoordinasikan partisipasi profesional yang terlibat dalam dewan arbitrase, membangun dokumentasi standar untuk pelaksanaan restrukturisasi, membangun database peserta dalam proses restrukturisasi, menghasilkan laporan tahunan tentang hasil yang dicapai.

Diantara sekian banyak penelitian yang dilakukan, hasilnya menunjukkan upaya-upaya represif atau penyelamatan dan penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah bukan penelitian yang menunjukkan upaya preventif (pencegahan), sehingga di sini peneliti mencoba menunjukkan penelitian yang bersifat represif yaitu penelitian yang dilakukan oleh Jamilatul Iqliva (2015) “Penerapan Manajemen Resiko Pembiayaan pada Bank BNI Syariah Yogyakarta” yang hasilnya menunjukkan untuk mengatasi resiko-resiko yang muncul akibat pembiayaan bermasalah BNI Syariah Yogyakarta berpedoman pada peraturan Bank Indonesia tentang penerapan manajemen resiko bagi bank umum syariah dan unit usaha syariah diantaranya dengan langkah-langkah identifikasi resiko dengan

mengidentifikasi kondisi nasabah sesuai prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*) dan analisis 3R (*return, repayment, risk bearing activity*).

Penelitian ini menggunakan pendekatan “Model” merujuk pada definisi yang menunjukkan bahwa model merupakan bentuk yang tergambar dari awal sampai akhir yang disajikan secara khas. Dengan kata lain, model merupakan bungkus atau bingkai dari penerapan suatu pendekatan, metode, dan teknik (Sudrajat, 2008: 23). Klasifikasi model dilihat dari fungsinya dibagi menjadi tiga yaitu model deskriptif, model prediktif, dan model normatif. Model penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan klasifikasi model normatif yang artinya model yang menyediakan jawaban terbaik terhadap satu persoalan, model ini memberikan rekomendasi tindakan-tindakan yang perlu diambil, contoh model budget advertensi, model economic lot size dan model marketing mix sehingga inilah yang menjadi pembeda penelitian ini dengan penelitian yang lain, dimana peneliti akan menjelaskan dari awal mulai proses monitoring nasabah, upaya pencegahan pembiayaan bermasalah, penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah hingga model penyelesaiannya.

Dari beberapa uraian di atas, peneliti merasa tertarik untuk meneliti dengan judul “Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang)”.

1.2 Fokus Penelitian

Dari latar belakang masalah yang telah peneliti kemukakan di atas, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut : “Bagaimana model penyelesaian pembiayaan bermasalah yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang ?”

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana model penyelesaian pembiayaan bermasalah yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Akademik

- a. Untuk menambah pengalaman dan pengetahuan penulis terhadap suatu permasalahan sesuai dengan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan.
- b. Penelitian ini dilakukan semata-mata untuk menambah wawasan mengenai model penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang

1.4.2 Praktis

- a. Semoga penelitian ini dapat meningkatkan kualitas model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang
- b. Sebagai tambahan referensi pada penelitian selanjutnya mengenai model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Setelah peneliti menelusuri beberapa penelitian terdahulu, peneliti menemukan beberapa penelitian yang pembahasannya berkaitan dengan judul model penyelesaian pembiayaan bermasalah yaitu :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Variabel dan fokus penelitian	Metode/analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Nurhalimah Novianti, 2014 <i>“penanganan pembiayaan bermasalah yang disebabkan force majeure pihak nasabah (studi di bank tabungan negara syariah cabang malang)”</i>	Penanganan pembiayaan bermasalah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang	Hukum empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis	Hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa penerapan kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah yang disebabkan force majeure di BTN Syariah Cabang Malang yaitu : peringatan 1, 2 dan 3, memberikan surat somasi, memberikan tanda terhadap objek jaminan bahwa rumah dalam masalah, restrukturisasi pembiayaan
2.	Tri wahyuni, Desak Nyoman Sri Werastuti,	Penyelesaian pembiayaan mikro	Metode pengumpulan data	Hasil penelitian menyatakan bahwa prosedur penyelesaian

	2013 “ <i>prosedur penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng</i> ”	bermasalah pada Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng	menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif	pembiayaan bermasalah yang digunakan telah memadai, Penyelesaian kredit bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng dapat dilakukan dengan restrukturisasi pembiayaan, novasi, kompensasi, likuidasi, dan subrogasi, serta penyelesaian pembiayaan pada Pengadilan.
3.	Chrisanty Amalia, Hasbalah Thaif, Bismar Nasution, Sunarmi,(2013) “ <i>analisis yuridis penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah (studi pada PT. Bank Muamalat</i>	Analisis yuridis Penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Kota Medan	observasi dan wawancara	apabila pembiayaan mengalami kesulitan, bank akan melakukan musyawarah dengan debitur, bank akan memberikan revitalisasi pembiayaan, dengan cara reschedulling berupa penjadwalan kembali pembayaran utang atau melakukan reconditioning

	<i>Indonesia, Tbk, di Kota Medan”</i>			berupa perubahan syarat yang ada pada akad awal, dengan membuat akad baru. Apabila semua cara revitalisasi yang diusahakan masih mengalami kegagalan maka penjualan agunan menjadi hal yang tidak bisa terelakkan.
4.	Dwi Yulianto (2014)“ <i>penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan KPR bermasalah melalui restrukturisasi pada Bank BTN (studi pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Solo)</i> ”	Penyelesaian pembiayaan KPR bermasalah melalui restrukturisasi di Bank BTN kantor cabang syariah solo	kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti diperoleh bahwa Untuk melakukan penyelamatan pembiayaan bermasalah menggunakan restrukturisasi dan penyelesaian pembiayaan menggunakan litigasi melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL).
5.	Jamilatul Iqliva (2015) “ <i>Penerapan Manajemen Resiko</i> ”	Penerapan Manajemen Resiko Pembiayaan	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan untuk mengatasi resiko-resiko yang muncul akibat pembiayaan bermasalah BNI

	<i>Pembiayaan pada Bank BNI Syariah Yogyakarta”</i>			Syariah Yogyakarta berpedoman pada peraturan Bank Indonesia tentang penerapan manajemen resiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah diantaranya dengan langkah-langkah identifikasi resiko dengan mengidentifikasi kondisi nasabah sesuai prinsip 5C (<i>Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral</i>) dan analisis 3R (<i>return, repayment, risk bearing activity</i>).
6.	Dung, Nguyen Anh (2014) “ <i>Non-Performing Loan Case Study in Vietnam : Causes, Consequences, and effects International Business</i> ”	Penyebab, konsekuensi dan efek dari pembiayaan bermasalah	Kategori investigasi dan analisis dengan metode kualitatif	Bank-bank dengan peningkatan suku bunga yang tinggi menyumbang angka paling besar dari penyebab terjadinya kredit macet di vietnam. Memperbaiki pengelolaan kredit dengan cara restrukturisasi keuangan adalah salah satu langkah penting karena dengan itu akan

				memulihkan kepercayaan diri, peringkat kredit dan meningkarkan disiplin kredit
7.	Ristan Stijepovic (2014) <i>“Recovery and Reduction of Non-performing Loans- Podgorica Approach</i>	Pemulihan dan pengurangan pembiayaan bermasalah		Hasil dari penelitian tersebut menyebutkan bahwa dalam menyelesaikan dan meminimalisir pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan memberikan dukungan teknis untuk pelaksanaan rencana restrukturisasi, mengkoordinasikan partisipasi profesional yang terlibat dalam dewan arbitrase, membangun dokumentasi standar untuk pelaksanaan restrukturisasi, membangun database peserta dalam proses restrukturisasi, menghasilkan laporan tahunan tentang hasil yang dicapai
8.	Min Xu (2005) <i>“Resolution of Non-Performing Loans in China”</i>	Resolusi pembiayaan bermasalah di China		Sejak tahun 1998, pemerintah China telah melakukan berbagai langkah untuk mengurangi beban NPL. Ini termasuk rekapitalisasi

				langsung dari SOCBs serta pengalihan NPL dari bank untuk AMC's yang fokus secara eksklusif pada pengumpulan dan resolusi NPL.
9.	Guo Ning Ning, (2007) " <i>Causes and Solution of non performing loan in chinese commercial banks (Jingsu Branch, Bank of China, Nanjing 210005, China)</i> "	Penyebab dan solusi pembiayaan bermasalah di bank-bank komersial cina	Pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan	Dari hasil penelitian diperoleh data dalam penyebab atau penyelesaian pembiayaan bermasalah perlu Meningkatkan mekanisme keputusan kredit untuk mengontrol kualitas aset kredit baru yang dikeluarkan di bawah tingkat yang wajar. meningkatkan manajemen risiko untuk meningkatkan kualitas aset dan menurunkan NPL yang penting bagi bank-bank.

Beberapa penelitian di atas memiliki tujuan dan hasil yang beragam dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, Nurhalimah (2014) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa penerapan kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah yang disebabkan force majeure di BTN Syariah Cabang Malang yaitu : peringatan

1, 2 dan 3, memberikan surat somasi, memberikan tanda terhadap objek jaminan bahwa rumah dalam masalah, dan yang terakhir restrukturisasi pembiayaan. Kemudian dalam penelitian Tri Wahyuni (2013) menyebutkan bahwa Penyelesaian kredit bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng dapat dilakukan dengan restrukturisasi pembiayaan, novasi, kompensasi, likuidasi, dan subrogasi, serta penyelesaian pembiayaan pada Pengadilan. Selanjutnya penelitian Crishanty Amalia (2013) menjelaskan apabila pembiayaan mengalami kesulitan, bank akan melakukan musyawarah dengan debitur, bank akan memberikan revitalisasi pembiayaan, dengan cara reschedulling berupa penjadwalan kembali pembayaran utang atau melakukan reconditioning berupa perubahan syarat yang ada pada akad awal, dengan membuat akad baru. Apabila semua cara revitalisasi yang diusahakan masih mengalami kegagalan maka penjualan agunan menjadi hal yang tidak bisa terelakkan.

Dwi Yulianto (2014) Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti diperoleh bahwa Untuk melakukan penyelamatan pembiayaan bermasalah menggunakan restrukturisasi dan penyelesaian pembiayaan menggunakan litigasi melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL). Kemudian selanjutnya Guo Ning Ning, (2007) "*Causes and Solution of non performing loan in chinese commercial banks (Jingsu Branch, Bank of China, Nanjing 210005, China)*" Dari hasil penelitian diperoleh data dalam penyebab atau penyelesaian pembiayaan bermasalah perlu Meningkatkan mekanisme keputusan kredit untuk mengontrol kualitas aset kredit baru yang dikeluarkan di bawah tingkat yang wajar,

dan meningkatkan manajemen risiko untuk meningkatkan kualitas aset dan menurunkan NPL yang penting bagi bank-bank.

Dung, Nguyen Anh (2014) "*Non-Performing Loan Case Study in Vietnam : Causes, Consequences, and effects International Business*" menyebutkan bank-bank dengan peningkatan suku bunga yang tinggi menyumbang angka paling besar dari penyebab terjadinya kredit macet di Vietnam dan memperbaiki pengelolaan kredit dengan cara restrukturisasi keuangan adalah salah satu langkah penting karena dengan itu akan memulihkan kepercayaan diri, peringkat kredit dan meningkatkan disiplin kredit. Dan penelitian Ristan Stijepovic (2014) "*Recovery and Reduction of Non-performing Loans-Podgorica Approach*" menyebutkan bahwa Hasil dari penelitian tersebut menyebutkan bahwa dalam menyelesaikan dan meminimalisir pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan memberikan dukungan teknis untuk pelaksanaan rencana restrukturisasi, mengkoordinasikan partisipasi profesional yang terlibat dalam dewan arbitrase, membangun dokumentasi standar untuk pelaksanaan restrukturisasi, membangun database peserta dalam proses restrukturisasi, menghasilkan laporan tahunan tentang hasil yang dicapai.

Penelitian yang dilakukan oleh Jamilatul Iqliva (2015) "Penerapan Manajemen Resiko Pembiayaan pada Bank BNI Syariah Yogyakarta" yang hasilnya menunjukkan untuk mengatasi resiko-resiko yang muncul akibat pembiayaan bermasalah BNI Syariah Yogyakarta berpedoman pada peraturan Bank Indonesia tentang penerapan manajemen resiko bagi bank umum syariah dan unit usaha syariah diantaranya dengan langkah-langkah identifikasi resiko dengan

mengidentifikasi kondisi nasabah sesuai prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*) dan analisis 3R (*return, repayment, risk bearing activity*).

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Pembiayaan

Bank syariah sebagai lembaga intermediasi memiliki fungsi untuk menghimpun dana masyarakat dari pihak yang kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana, penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan dana ini salah satunya dengan memberikan pembiayaan (*financing*) atau yang di bank konvensional disebut dengan istilah kredit atau pinjaman.

Menurut Kasmir (2008:96), pembiayaan adalah penyedia uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan dalam Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah mempunyai pengertian sebagai berikut : “Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bitamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk *piutang murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk *piutang qardh*, dan

- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

2.2.2 Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit atau pembiayaan menurut Kasmir (98:2008) adalah:

1. Kepercayaan

Merupakan suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu yang akan datang, setelah sebelumnya pihak bank melakukan penelitian terhadap nasabah.

2. Kesepakatan

Di samping unsur percaya, dalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi kredit dalam hal ini bank, dengan penerima kredit (nasabah) yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu itu mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

4. Risiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macetnya pemberian pembiayaan. Semakin panjang jangka waktunya semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik itu yang disengaja oleh nasabah yang jail, maupun yang

tidak disengaja akibat bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

5. Balas Jasa

Merupakan keuntungan dari pemberian pembiayaan yang telah dilakukan pihak bank yang dikenal dengan istilah bagi hasil.

2.2.3 Kolektibilitas Kredit

Tujuan penetapan kolektibilitas kredit adalah untuk mengetahui kualitas kredit sehingga bank dapat mengantisipasi risiko secara dini karena risiko kredit dapat mempengaruhi kelangsungan usaha bank. Disamping itu penetapan kolektibilitas kredit digunakan untuk menetapkan tingkat cadangan potensi kerugian akibat kredit bermasalah.

Penetapan kualitas kredit mengacu pada ketentuan Bank Indonesia yaitu PBI nomor 14/15/PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum dan SE BI nomor 7/3/DPNP tanggal 31 Januari 2005 Perihal Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum.

Sesuai PBI tersebut, kualitas kredit dapat ditentukan berdasarkan tiga parameter yang terdiri dari :

1. Prospek Usaha

Penilaian terhadap prospek usaha meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut

- Potensi pertumbuhan usaha
- Kondisi pasar dan posisi debitur dalam persaingan
- Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja

- Dukungan dari grup atau afiliasi dan
- Upaya yang dilakukan debitur dalam rangka memelihara lingkungan hidup

2. Kinerja Debitur

Penilaian terhadap kinerja (performance) debitur meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:

- Ketepatan pembayaran pokok dan bunga
- Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan debitur
- Kelengkapan dokumentasi kredit
- Kepatuhan terhadap perjanjian kredit
- Kewajaran sumber pembayaran kewajiban

Berdasarkan parameter tersebut maka kualitas kredit ditetapkan menjadi lancar, Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet. Penetapan kualitas kredit dilakukan dengan mempertimbangkan materialitas dan signifikansi dari faktor penilaian dan komponen tersebut terhadap karakteristik debitur yang bersangkutan.

Untuk kredit mikro, kecil dan menengah dengan jumlah tertentu, penetapan kualitas kredit dapat hanya didasarkan pada ketepatan pembayaran.

3. Kolektibilitas kredit berdasarkan ketetapan pembayaran

- Lancar (kolektibilitas 1) yaitu apabila tidak terdapat tunggakan pembayaran pinjaman baik pokok ataupun bunga

- Dalam Perhatian Khusus (kolektibilitas 2) yaitu apabila terdapat tunggakan pinjaman pembayaran pokok dan atau bunga sampai dengan 90 hari
- Kurang Lancar (kolektibilitas 3) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga sampai dengan 120 hari
- Diragukan (kolektibilitas 4) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran pinjaman baik pokok dan atau bunga sampai dengan 180 hari
- Macet (kolektibilitas 5) yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga diatas 180 hari

2.2.4 Pembiayaan Bermasalah

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia (BI) tidak dijumpai pengertian dari “pembiayaan bermasalah”. Begitu juga istilah *Non Performing Financings*” (NPFs) untuk fasilitas pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia, namun dalam setiap statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPFs) yang diartikan sebagai “Pembiayaan Non-Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet”

Pembiayaan bermasalah tersebut dari segi produktivitasnya (*performance-nya*) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya pencadangan,

yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktivitas Produktif), sedangkan dari segi nasional, mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet (Djamil, 2012:66).

Seperti yang dikutip dalam Kasmir (2002:325) pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2.2.5 Penyebab Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Financing*)

Pembiayaan bermasalah merupakan sumber kerugian yang sangat potensial bagi bank jika tidak ditangani dengan baik, karena itu diperlukan penanganan yang sistematis dan berkelanjutan. Pembiayaan bermasalah menimbulkan biaya yang menjadi beban dan kerugian bagi bank. Peranan sektor perbankan adalah menjembatani dua kelompok kepentingan masyarakat, yaitu antara kepentingan masyarakat pemilik dana (*surplus spending units*) dengan masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit spending units*). Bank syariah adalah selaku lembaga yang bermodalkan kepercayaan semata dari masyarakat dalam menjalankan fungsinya sebagai penerima amanah masyarakat. Bank syariah sebagai lembaga perkreditan dalam menjalankan fungsinya sebagai penyalur dana kepada masyarakat, harus melakukan analisis melalui prinsip 5C, guna meminimalkan

risiko bermasalahnya atau tidak kembalinya pembiayaan. Banyak faktor yang menyebabkan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah.

Menurut Mahmoeddin (2010:51) faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, yaitu :

1. Faktor Internal

Faktor internal perbankan yang menyebabkan pembiayaan bermasalah ialah adanya kelemahan atau kesalahan dalam bank itu sendiri, yang terdiri dari:

a. Kebijakan pemberian pembiayaan yang terlalu ekspansif

Peningkatan penghimpunan dana dari pihak ketiga yang cukup pesat menyebabkan beberapa bank melakukan pertumbuhan pembiayaan yang melebihi tingkat wajar. Hal ini disebabkan untuk menghindari terjadinya pengumpulan dana, seharusnya bank tetap melakukan kebijakan pemberian pembiayaan dengan prosedur berhati-hati untuk menghindari terjadinya risiko *Non Performing Financing* (NPF).

b. Penyimpangan pemberian pembiayaan

Bank pada umumnya telah memiliki pedoman dan tata cara pemberian pembiayaan, namun dalam pelaksanaannya seringkali tidak dilakukan dengan patuh dan taat asas. Penyimpangan pemberian pembiayaan terhadap prosedur atau kebijakan ada pada umumnya disebabkan oleh kurangnya kuantitas maupun kualitas pejabat-pejabat pemberi pembiayaan selain disebabkan oleh adanya dominasi pemutuan pembiayaan oleh pejabat tertentu pada bank yang bersangkutan.

c. Itikad kurang baik pemilik atau pengurus dan pegawai bank

Seringkali terjadi pemilik atau pengurus dan pegawai bank memberikan pembiayaan kepada debitur yang sebenarnya tidak bankable. Kegiatan usaha yang tidak bankable tersebut antara lain kegiatan-kegiatan yang kurang jelas tujuannya selain tidak jelas debiturnya (debitur fiktif) yaitu penggunaan dan yang sebenarnya berbeda dengan yang tercantum pada bukti-bukti yang ada.

d. Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan pembiayaan

Sistem administrasi dan pengawasan pembiayaan yang lemah menyebabkan pemantauan terhadap performance pembiayaan tidak dapat dilakukan sebagaimana mestinya, dengan demikian permasalahan yang dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah tidak dapat terdeteksi secara dini dan hal ini dapat menimbulkan kerugian.

e. Lemahnya sistem informasi pembiayaan

Bank cenderung melaporkan gambaran pembiayaan yang lebih baik dari keadaan yang sebenarnya kepada Bank Indonesia dengan tujuan mendapatkan penilaian kesehatan yang lebih baik. Bank perlu mengadministrasikan dan memiliki informasi pembiayaan bermasalah yang sama dengan yang dilaporkan kepada Bank Indonesia, apabila hal ini tidak dilakukan maka bank tidak memiliki gambaran yang akurat mengenai keadaan pembiayaan bermasalah yang sebenarnya sehingga tidak dapat mengambil langkah-langkah pencegahan lebih dini.

2. Faktor eksternal

Non Performing Financing (NPF) dapat pula disebabkan oleh faktor eksternal, yaitu:

a. Kegagalan usaha debitur

Kegagalan usaha debitur dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor yang terdapat dalam lingkungan usaha debitur. Faktor-faktor tersebut dapat berupa kegagalan produksi, distribusi, pemasaran maupun regulasi terhadap suatu industri.

b. Menurunnya kegiatan ekonomi

Menurunnya kegiatan ekonomi terutama pada sektor-sektor usaha tertentu akibat adanya kebijakan pemerintah telah menjadi salah satu penyebab kesulitan debitur untuk memenuhi kewajibannya kepada bank.

c. Pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur

Persaingan perbankan yang ketat sering dimanfaatkan oleh beberapa calon debitur dengan cara tertentu yang mendorong bank menawarkan persyaratan pembiayaan yang lebih ringan dan jumlah pembiayaan yang lebih besar. Pada akhirnya pemberian yang berlebihan dapat mendorong debitur yang bersangkutan menggunakan kelebihan dana tersebut untuk tujuan spekulatif.

d. Musibah yang terjadi pada usaha debitur atau kegiatan usahanya

Beberapa pembiayaan bermasalah yang terjadi karena musibah yang dialami debitur seperti sarana usaha mengalami kebakaran, sementara debitur atau bank tidak melakukan pengamanan penutupan asuransi.

2.2.6 Restrukturing, Rescheduling, Reconditioning

Risiko yang terjadi dari pembiayaan adalah pembiayaan yang bermasalah atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut maka bank syariah harus mampu menganalisis metode penyelesaiannya. Menurut Kasmir (2008:126), bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah upaya bank untuk menjaga kualitas pembiayaan dan menghindari risiko kerugian yang mungkin akan diderita bank dengan sasaran utama dari pendekatan sisi aktiva dan pasiva bank yaitu :

1. Memperbaiki dan meningkatkan kualitas aktiva produktif.
2. Menekan penghapusan penyisihan aktiva produktif yang dibentuk.
3. Meningkatkan penerimaan bunga pinjaman dan operasional perkreditan bank.
4. Upaya memperoleh dana murah dari hasil penagihan pembiayaan bermasalah yang telah dihapus buku (write off) sehingga dapat memberi sumbangan bagi peningkatan likuiditas maupun ekuitas bank.
5. Memudahkan penyusunan business plan bank tersebut dalam memprediksi target-target perusahaan yang bermuara pada tingkat kesehatan suatu bank.
6. Memperbaiki reputasi dan citra bank tersebut.

Teknik penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:

1. Rescheduling, yaitu perubahan syarat pembiayaan berupa jadwal atau jangka waktu pembiayaan baik pokok, tunggakan margin maupun masa tenggang, sehingga debitur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank.
2. Reconditioning , yaitu perubahan syarat pembiayaan berupa perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu dan atau persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimal saldo pembiayaan, sehingga debitur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank.
3. Restructuring, yaitu debitur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank dengan perubahan syarat-syarat yang menyangkut :
 - Penurunan margin pembiayaan.
 - Penurunan tunggakan pokok pembiayaan.
 - Perpanjangan jangka waktu pembiayaan.
 - Penambahan fasilitas pembiayaan.
 - Pengambilan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan debitur.
4. Kombinasi. Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas
5. Penyitaan jaminan. Merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya I'tikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua utang-utangnya

2.2.7 Novasi

Novasi adalah suatu akad yang menyebabkan hapusnya suatu perikatan yang pada saat yang bersamaan timbul perikatan lainnya sebagai pengganti perikatan semula. Ada tiga konsep novasi, yaitu: (1) Novasi Obyektif, (2) Novasi Subyektif Pasif, (3) Novasi Subyektif Aktif.

Adapun syarat-syarat untuk melakukan novasi yaitu didalam melakukan novasi harus melibatkan tiga pihak, yaitu Bank, nasabah lama, dan nasabah baru (yang mengambil alih hutang-novator). Dengan diadakannya novasi pembiayaan, maka akad pembiayaan lama yang dibuat antara Bank dengan nasabah lama serta akad turutannya (*accessoir*) menjadi tidak berlaku lagi, sehingga dengan dilakukannya novasi Bank dengan novator harus membuat akad-akad baru, baik akad pembiayaan maupun akad turutannya (*accessoir*).

Selain syarat-syarat diatas, hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan novasi adalah sebagai berikut: (1) Novasi harus dinyatakan secara tegas dalam suatu perjanjian, sehingga tidak dapat terjadi hanya dengan anggapan saja. Sebaiknya akad novasi harus dibuat secara notarill dan ditandatangani oleh nasabah lama, novator dan Bank. (2) Novator harus memenuhi criteria 5C dengan aspek-aspek pembiayaan lainnya, sama halnya seperti nasabah baru serta harus memenuhi seluruh legalitas usaha untuk dapat menjalankan altivitas usahanya. (3) Novator bukan merupakan *group* dari nasabah lama dimana novator diharuskan melakukan setoran pertama minimal 10% dari total *outstanding* pembiayaan yang akan diambil

alih. (4) Ketentuan setoran pertama minimal 10% dari novator tersebut dikecualikan jika novasi dilakukan atas inisiatif Bank. (5) Setelah diadakan novasi, nilai agunan harus tetap *mengcover* seluruh *outstanding* pembiayaan yang diambil alih sesuai dengan ketentuan yang berlaku. (6) Bank harus meneliti legalitas usaha novator seperti pengesahan akta pendirian dan perubahannya oleh yang berwenang, ijin usaha, dan sebagainya karena usaha novator akan menjadi sumber pelunasan pembiayaan. (7) Sebelum akad novasi ditandatangani, Bank harus meneliti bahwa syarat-syarat novasi antara nasabah lama dengan novator harus sudah dipenuhi oleh kedua belah pihak. (8) Untuk badan usaha baik berbadan hukum maupun bukan akta novasi harus ditandatangani oleh pihak yang berwenang sebagaimana ditandatangani oleh pihak yang berwenang. (9) Akad pembiayaan dan akad-akad turutannya harus diperbaharui dan ditandaangani oleh investor. (10) Dalam hal-hal tertentu, dimana diberlakukannya ketentuan-ketentuan khusus untuk bidang usaha tertentu juga merupakan syarat sahnya novasi. (11) Kondisi makro ekonomi masih mendukung pengembangan usaha kelak dikemudian hari.

2.2.8 Lelang/Penjualan Jaminan

Lelang adalah penjualan barang yang terbuka untuk umum dengan penawaran harga secara tertulis dan/atau lisan yang semakin meningkat atau menurun untuk mencapai harga tertinggi, yang didahului dengan Pengumuman Lelang (Pasal 1 angka 1 Permenkeu 27/2016). Pada dasarnya terdapat beberapa jenis Lelang, yaitu sebagai berikut:

- a. Lelang Eksekusi adalah lelang untuk melaksanakan putusan atau penetapan pengadilan, dokumen-dokumen yang dipersamakan dengan itu, dan/atau melaksanakan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan.
- b. Lelang Non Eksekusi Wajib adalah lelang untuk melaksanakan penjualan barang yang oleh peraturan perundang-undangan diharuskan dijual secara lelang.
- c. Lelang Non Eksekusi Sukarela adalah lelang atas barang milik swasta, perseorangan atau badan hukum/ badan usaha yang dilelang secara sukarela.

Prosedur atas Lelang Eksekusi tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pra Lelang

- 1) Pengajuan permohonan tertulis perihal eksekusi kepada Kepala Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (“KPKNL”) yang merupakan instansi pemerintah yang berada di bawah Direktorat Jenderal Kekayaan Negara pada Kementerian Keuangan. Dalam hal ini Bank juga dapat meminta menggunakan jasa Pra Lelang dari Balai Lelang Swasta
- 2) KPKNL/Balai Lelang Swasta akan melakukan pemeriksaan kelengkapan dokumen lelang, yaitu termasuk namun tidak terbatas pada Perjanjian Kredit, Sertipikat Hak Tanggungan, Bukti perincian utang jumlah debitur, bukti peringatan wanprestasi kepada debitur, bukti kepemilikan hak, bukti pemberitahuan pelelangan kepada debitur

- 3) Setelah dokumen tersebut di atas dianggap lengkap, maka KPKNL akan mengeluarkan penetapan jadwal lelang secara tertulis kepada Bank
- 4) Bank melakukan Pengumuman Lelang.
 - Jika barang yang dilelang adalah barang tidak bergerak atau barang tidak bergerak yang dijual bersama-sama dengan barang bergerak, maka pengumuman dilakukan sebanyak 2 kali, berselang 15 hari. Pengumuman pertama dapat dilakukan melalui pengumuman tempelan yang dapat dibaca oleh umum atau melalui surat kabar harian. Tetapi pengumuman kedua harus dilakukan melalui surat kabar harian dan dilakukan 14 hari sebelum pelaksanaan lelang.
 - Jika barang yang dilelang adalah barang bergerak, pengumuman dilakukan 1 (satu) kali melalui surat kabar harian paling singkat 6 (enam) hari kalender sebelum pelaksanaan lelang
 - barang yang lekas rusak/busuk atau yang membahayakan atau jika biaya penyimpanan barang tersebut terlalu tinggi, dapat dilakukan kurang dari 6 (enam) hari kalender tetapi tidak boleh kurang dari 2 (dua) hari kerja; dan
 - ikan dan sejenisnya hasil tindak pidana perikanan dapat dilakukan kurang dari 6 (enam) hari kalender tetapi tidak boleh kurang dari 1 (satu) hari kalender.
- 5) Bank melakukan pemberitahuan lelang kepada debitur.

2.2.7 Tinjauan Syariah tentang Pembiayaan Bermasalah

1. Landasan Utang-Piutang

Ajaran islam yang bersandarkan kepada Al-Qur'an dan Hadits Nabi S.A.W mengakui kemungkinan terjadinya utang-piutang dalam berusaha (*mu'amalah*) atau karena kebutuhan mendesak untuk memenuhi kebutuhannya. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 282 dan 283.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْتَدْبِرُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشُّهَدَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِن تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ٢٨٢

“Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikitpun dari padanya. Jika yang berutang itu orang yang

akalnya atau lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, maka hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika seorang lupa maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kafasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.”

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْ بَعْضِكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَأَلْبَسُوا رَبَّهُمْ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۚ ۲۸۳﴾

”Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Dari ayat-ayat tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa islam mengakomodir kegiatan transaksi secara tidak tunai/utang,

dengan syarat semua transaksi dicatat sesuai prosedur yang berlaku ditambah dengan adanya saksi-saksi dan barang jaminan sebagai perlindungan.

2. Menepati Janji

Apabila telah diikat perjanjian utang/pembiayaan untuk jangka waktu tertentu, maka wajib ditepati janji tersebut dan pihak yang berutang/penerima pembiayaan membayar utang/kewajibannya sesuai perjanjian yang dibuatnya. Hal ini sebagaimana dijelaskan Al-Qur'an dalam surat Al-Maidah/5 ayat 1, dan surat Al-Isra/17 ayat 34. Bunyi dari masing-masing ayat tersebut adalah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۝١

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...” (QS.5:1)

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۚ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ۝٣٤

“...penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya” (QS.17:34)

3. Menyegerakan Pembayaran Utang

Orang yang memikul beban utang wajib terus berusaha membereskan sangkutan-sangkutan utangnya hingga tuntas. Apabila dia mengalami kesempitan sehingga merasa lemah

membagi utangnya, maka adalah suatu keutamaan untuk terus bersungguh-sungguh membayar utangnya. Rasulullah Bersabda “*Barang siapa menerima harta orang lain (sebagai utang) dengan niat akan membayarnya, maka Allah membayarkan utangnya. Dan barangsiapa yang menerima harta orang lain (sebagai utangnya) dengan maksud hendak meniadakannya (tidak mau membayarnya), maka Allah pun akan membinasakannya*” (H.R Bukhari).

4. Prinsip Penyelesaian Utang-Piutang

Dalam proses penyelesaian utang-piutang ada beberapa alternatif yang ditawarkan sebagai berikut :

- a. Melakukan restrukturisasi terhadap utang yang ada antara lain dengan penjadwalan, perpanjangan jangka waktu, dan hapus buku atau hapus tagih sebagian atau seluruh utang *gharimin* (orang yang berutang). Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Al-Quran surah Al-Baqarah/2:280,

وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةً فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٨٠

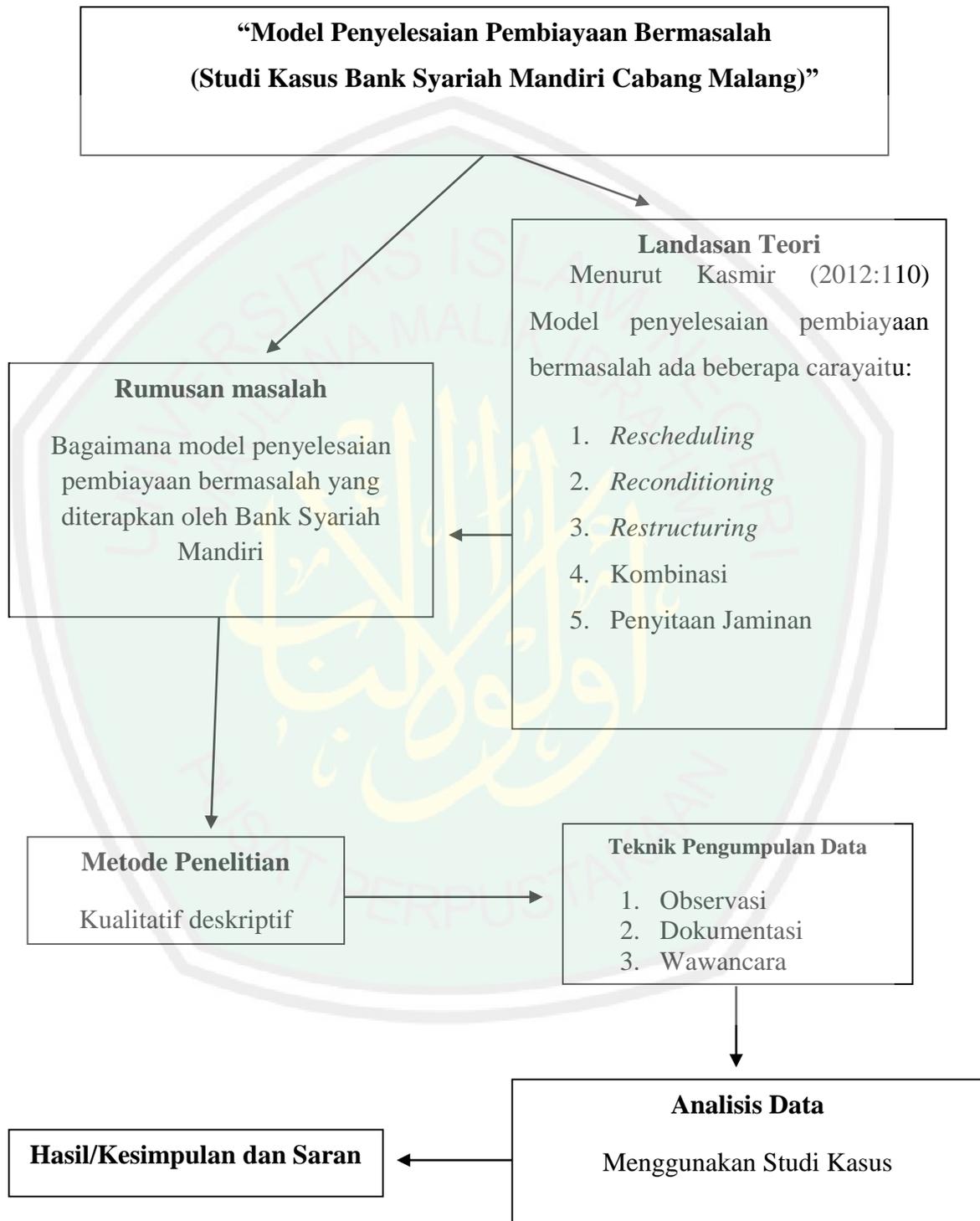
“...dan jika (orang berutang) itu berada dalam kesukaran maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.

- b. Bagi yang berutang (debitur) dan kemudian pada saat yang sama mempunyai tagihan/piutang (kredit) pada pihak lain, maka orang yang berutang tersebut dapat melakukan pembayaran utang

dengan mengalihkan beban utang yang ditanggungnya pada orang yang berpiutang kepadanya. Hal ini disebut dengan istilah “hiwalah” atau “hawalah”. Dasarnya hadis Rasulullah SAW *“penahanan (tidak membayar utang) bagi orang yang mampu adalah suatu kedhaliman. Dan apabila piutang seseorang dari kalian diserahkan kepada orang yang mampu, hendaklah ia menerima serahan itu”* (HR. Al-Bukhari dan Muslim).

- c. Utang seseorang (debitur) dapat dialihkan melalui garansi/jaminan pembayaran utang oleh orang lain. Penanggung atau garansi pembayaran utang oleh orang lain tersebut dapat timbul karena rasa kesetiakawanan (solidaritas), atau adanya ubungan antara penanggung dan tertanggung sehingga kedua belah pihak menanggung penanggungannya itu. Sebagaimana hadis yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari sebagai berikut : *“Telah dihadapkan kepada Rasulullah SAW, jenazah seorang lelaki untuk dishalatkan. Rasulullah SAW bertanya, apa ia mempunyai utang, sahabat menjawab tidak, maka beliau menshalatkannya. Kemudian dihadapkan lagi jenazah lain, Rasulullah pun bertanya, apakah ia mempunyai utang ?sahabat menjawab, ya. Rasulullah berkata, shalatkanlah temanmu itu (beliau sendiri tidak mau menshalatkannya).Lalu Abu Qatadah berkata, “saya menjamin utangnya, ya Rasulullah. Maka Rasulullahpun menshalatkannya*

2.3 Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif (qualitative research) dengan pendekatan studi kasus. Denzin dan Lincoln (2009) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar ilmiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Penelitian kualitatif merupakan bidang antar-disiplin, lintas-disiplin, dan kontra-disiplin. Selain itu penelitian kualitatif menekankan sifat realita yang terbangun secara sosial, hubungan erat antara peneliti dan subjek yang diteliti, dan tekanan situasi yang membentuk penyelidikan. Penelitian kualitatif mencari jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang menyoroiti cara munculnya pengalaman sosial sekaligus perolehan maknanya (Denzin dan Lincoln, 2009:6)

Penelitian kualitatif ini secara spesifik diarahkan pada penggunaan metode studi kasus. Sebagaimana pendapat Yin (2002) studi kasus adalah suatu metode penelitian ilmu-ilmu sosial. Secara umum, studi kasus merupakan strategi yang lebih cocok bila pokok pernyataan suatu penelitian berkenaan dengan how dan why, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan bilamana fokus penelitiannya terletak pada fenomena kontemporer (masa kini) di dalam konteks kehidupan nyata. Secara definsi yang lebih teknis dikemukakan Yin (1996) yang menyatakan bahwa studi kasus adalah pencarian pengetahuan secara empiris yang menyelidiki fenomena dalam konteks

kehidupan nyata, bilamana batas-batas antara fenomena dan konteks tidak tampak dengan tegas dan dimana multisumber bukti digunakan.

Kemudian dalam penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data model penyelesaian pembiayaan bermasalah, kutipan buku – buku, artikel, makalah, hasil seminar, situs internet, dan sumber tertulis lainnya yang berhubungan dengan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri.

3.2 Lokasi atau Obyek Penelitian

Lokasi Penelitian yang dipilih adalah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang. Adapun pemilihan Bank Muamalat Indonesia dikarenakan berdasarkan data yang diperoleh adanya perbaikan dalam menangani pembiayaan bermasalah, dimana terjadi penurunan tingkat rasio NPF di Bank Muamalat Indonesia.

3.3 Informan

Pada penelitian kualitatif, peneliti memasuki situasi sosial serta melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dipandang tahu tentang situasi sosial tersebut. Penentuan subyek pada orang yang diwawancarai dilakukan secara purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Kemudian dalam penelitian kualitatif, teknik sampling yang sering

digunakan adalah purposive sampling, dan snowball sampling. Seperti telah dikemukakan bahwa, purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Snowball sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar.

Sehingga pihak yang dipercaya paling mengetahui persoalan penyelesaian pembiayaan bermasalah di dalam operasional perbankan syariah serta dipilih sebagai subyek penelitian adalah RM *Finance*, AM *Remidial Consumer*, AM *Remidial SME*, *Relationship Manager*, Sekretaris.

3.4 Data dan Jenis Data

Menurut Moleong (2009:158), pencatatan sumber data melalui wawancara atau pengamatan merupakan hasil gabungan dari kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya. Pada penelitian kualitatif, kegiatan-kegiatan ini dilakukan secara sadar, terarah dan senantiasa bertujuan memperoleh suatu informasi yang diperlukan. Berbagai sumber data yang akan dimanfaatkan dalam penelitian ini sebagai berikut

Jenis data penelitian dengan memanfaatkan jenis data primer dan sekunder. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, sedangkan data sekunder ialah merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalnya dokumen (Sugiyono, 2008:62)

a. Data primer

Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama dilapangan (Bungin, 2001:128). Sehingga data primer yang digunakan adalah hasil wawancara dan hasil observasi, yang meliputi:

1. Hasil wawancara dengan RM *Finance*, AM *Remidial Consumer*, AM *Remidial SME*, *Relationship Manager*, Sekretaris.
2. Hasil Observasi lapangan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder (Bungin, 2001:128). Data sekunder pada penelitian ini berupa :

1. Buku tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah
2. Artikel tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah
3. Jurnal tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah
4. Hasil seminar tentang pembiayaan bermasalah
5. Dll

3.5 Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Nasution (1998) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Marshall (1995) menyatakan bahwa “*through observation, the reseacher learn about behavior and the meaning attached to those behavior*”.

Melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilaku

tersebut (Sugiyono, 2013: 403). Dalam penelitian ini, observasi yang dilakukan dengan turun ke lapangan dan melakukan pengamatan langsung yang berkaitan dengan :

1. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan *Rescheduling*
2. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan *Reconditioning*
3. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan *Restructuring*
4. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan Kombinasi
5. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan penyitaan jaminan

b. Wawancara

Esterberg (2002) mendefinisikan interview sebagai berikut “*a meeting of two persons to exchange information and idea through question and responses, resulting in communication and joint construction of meaning about particular topic*”.

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Sugiyono, 2013: 410). Dalam penelitian ini wawancara yang dilakukan meliputi:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan
2. Langkah-langkah apa yang diterapkan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah
3. Apa penyebab pembiayaan bermasalah
4. Bagaimana model penyelesaian pembiayaan bermasalah

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya yang monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dalam hal dokumen Bogdan menyatakan

“Dalam kebanyakan tradisi penelitian kualitatif, frasa dokumen pribadi digunakan secara luas untuk merujuk pada narasi orang pertama yang diproduksi

oleh seorang individu yang menuliskan tindakan, pengalaman dan kepercayaannya sendiri”

Hasil penelitian dari observasi atau wawancara, akan lebih kredibel/dapat dipercaya jika didukung oleh sejarah pribadi dan autobiografi. Hasil penelitian juga akan semakin kredibel apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada.

Foto memberikan data deskriptif yang mencolok, sering digunakan untuk memahami subyektif dan produk sering dianalisis secara induktif (Sugiyono, 2013:422).

Dalam penelitian ini bentuk dokumen yang akan digunakan adalah

1. Dokumen terkait dengan pembiayaan bermasalah
2. Dokumen terkait Bank Syariah Mandiri
3. Jurnal, artikel, dan buku yang terkait dengan penyelesaian pembiayaan bermasalah

d. Triangulasi

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data (Sugiyono, 2013:423).

Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Tujuan dari

triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.

Dalam penelitian ini bentuk triangulasi yang dilakukan dengan melakukan wawancara dengan berbagai pihak di Bank Syariah Mandiri yang berkaitan dengan model penyelesaian pembiayaan bermasalah

3.6 Analisis Data

Stake (1995) mengungkapkan empat bentuk analisis data beserta interpretasinya dalam penelitian studi kasus, yaitu:

1. Pengumpulan Kategori

Dilakukan dengan mencari suatu kumpulan dari contoh-contoh data serta menemukan makna yang relevan dengan isu yang akan muncul.

2. Interpretasi Langsung

Peneliti pada penelitian studi kasus melihat pada suatu contoh serta menarik makna darinya tanpa mencari banyak contoh. Hal ini merupakan suatu proses dalam menarik data secara terpisah dan menempatkannya kembali secara bersama-sama agar lebih bermakna.

3. Membentuk Pola

Peneliti membentuk pola dan mencari kesepadanan antara dua atau lebih kategori.

Kesepadanan ini dapat dilaksanakan melalui tabel 2 x 2 yang menunjukkan hubungan antara dua kategori

4. Generalisasi Naturalistik

Peneliti mengembangkan generalisasi naturalistik melalui analisis data, generalisasi ini diambil melalui orang-orang yang dapat belajar dari suatu kasus, baik kasus sendiri atau menerapkannya pada sebuah populasi kasus

Menurut Sugiyono (2008:244) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori. Menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa. Menyusun ke dalam pola. Memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari. Dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Menurut Stake (2005) untuk memulai studi kasus hal - hal yang dilakukan oleh peneliti antara lain :

1. Menentukan dengan membatasi kasus. Tahapan ini adalah upaya untuk memahami kasus, atau dengan kata lain membangun konsep tentang obyek penelitian yang diposisikan sebagai kasus. Dengan mengetahui dan memahami kasus yang akan diteliti.
2. Memilih fenomena, atau isu penelitian. Pada tahapan ini peneliti membangun pernyataan penelitian berdasarkan konsep kasus yang diketahuinya dan latar belakang keinginannya untuk meneliti. Pertanyaan penelitian dibangun dengan sudah mengandung fenomena, tema atau isu penelitian yang dituju dalam proses pelaksanaan penelitian.
3. Memilih bentuk - bentuk data yang akan dicari dan dikumpulkan. Data dan bentuk data dibutuhkan untuk mengembangkan isu di dalam penelitian penentuan data yang dipilih disesuaikan dengan karakteristik kasus yang diteliti.

Bentuk wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara pengamatan lapangan, peninggalan atau artefak, dan dokumen.

4. Melakukan kajian triangulasi, terhadap kunci – kunci pengamatan lapangan, dan dasar - dasar untuk melakukan interpretasi terhadap data. Tujuannya adalah agar data yang diperoleh adalah benar, tepat, dan akurat.
5. Menentukan interpretasi-interpretasi alternatif untuk diteliti. Alternatif interpretasi dibutuhkan untuk menentukan interpretasi yang sesuai dengan kondisi dan keadaan kasus dengan maksud dan tujuan penelitian. Setiap interpretasi dapat menggambarkan makna – makna yang terdapat di dalam kasus, yang jika diintegrasikan dapat menggambarkan keseluruhan kasus.
6. Membangun dan menemukan hal - hal penting dan melakukan generalisasi dari hasil - hasil penelitian terhadap kasus. Stake (2005) selalu menekankan tentang pentingnya untuk selalu mengeksplorasi dan menjelaskan hal - hal penting yang khas yang terdapat di dalam kasus. Karena pada dasarnya kasus dipilih karena diperkirakan mengandung kekhususannya sendiri. Sedangkan untuk menunjukkan posisi hal - hal penting atau kekhususan dari kasus tersebut di dalam peta pengetahuan yang sudah terbangun. Teknis analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis studi kasus yang berusaha menemukan makna, menyelidiki proses, dan memperoleh pengertian dan pemahaman model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Pemaparan data hasil penelitian

4.1.1 Profil dan Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk

4.1.1.1 Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'uts Tsani 1412 H yang digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), serta pengusaha muslim dengan dukungan Pemerintah Republik Indonesia. Bank Muamalat Indonesia beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H. Sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia merupakan inisiator bisnis keuangan syariah lainnya antara lain; Asuransi syariah pertama (Asuransi Takaful); Dana pensiun lembaga keuangan Muamalat (DPLK Muamalat); Multifinance syariah pertama (*Al-Ijarah Indonesia Finance*).

Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa pada 27 Oktober 1994 dan merupakan perusahaan publik namun tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bank Muamalat Indonesia telah melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah di tahun 2003.

Dalam melakukan ekspansi bisnisnya, selain membuka kantor cabang di seluruh wilayah Indonesia, Bank Muamalat Indonesia juga membuka kantor cabang *internasional* di Kuala Lumpur, Malaysia pada

tahun 2009 dan tercatat sebagai bank pertama dan satu-satunya dari Indonesia yang membuka jaringan bisnis di Malaysia. Bank Muamalat Indonesia memiliki serangkaian produk dan layanan, antara lain; Produk Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 merupakan tabungan instan pertama di Indonesia; Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran diseluruh merchant VISA dalam dan luar negeri yang mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*.

Bertepatan dengan ulang tahun yang ke-20, pada tahun 2012 Bank Muamalat Indonesia meluncurkan logo baru (*rebranding*) untuk menampilkan bank syariah yang Islami, Modern dan Profesional. Pelopor perbankan syariah yang telah menginjak usia 23 tahun ini telah mendapatkan pengakuan dan berbagai penghargaan baik dari dalam negeri maupun *internasional*.

Pada Desember 2015, Bank Muamalat Indonesia memberikan layanan melalui 446 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia dan didukung oleh jaringan layanan 1.998 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 103 Mobil Kas Keliling (*mobile branch*) serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic Payment* (MEPS). Bank Muamalat Indonesia juga memberikan layanan pembiayaan syariah

melalui anak perusahaan *Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF)*, layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK Muamalat), layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) melalui Baitulmaal Muamalat.

4.1.1.2 Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan pada tanggal 28 Agustus 2003. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan di kota Malang karena kota Malang merupakan salah satu kota yang strategis untuk tempat pembukaan cabang baru di Jawa Timur, mengingat sebagian besar penduduknya adalah orang muslim. Selain itu kota Malang merupakan salah satu kota yang memiliki perputaran dana pada pihak ketiga yang relatif tinggi didukung dengan kegiatan perekonomian yang mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tergabung dalam Regional VII bersama tergabung dengan Bank Muamalat Cabang Surabaya, Jember, Kediri, Mataram dan Denpasar. Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang pertama kali berlokasi di Jalan Kawi Atas No.36 A. Pada awal tahun 2015 berpindah lokasi di Jalan Kertanrgara No. 2 Kiduldalem, Klojen Malang.

4.1.1.3 Visi, dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Seiring dengan pertumbuhan bisnis dan untuk meningkatkan kinerja, Bank Muamalat Indonesia melakukan peninjauan visi dan misi perusahaan. Visi merupakan bagian dari upaya Bank Muamalat

Indonesia untuk mengarahkan perjalanan bisnis Bank Muamalat Indonesia hingga 10 tahun ke depan. Dengan telah menetapkan Visi dan Misi sampai dengan 10 tahun ke depan, akan lebih memudahkan Bank Muamalat Indonesia untuk melangkahkan kaki dan menyusun perencanaan untuk masa depan guna menyongsong masa depan yang semakin baik.

a. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

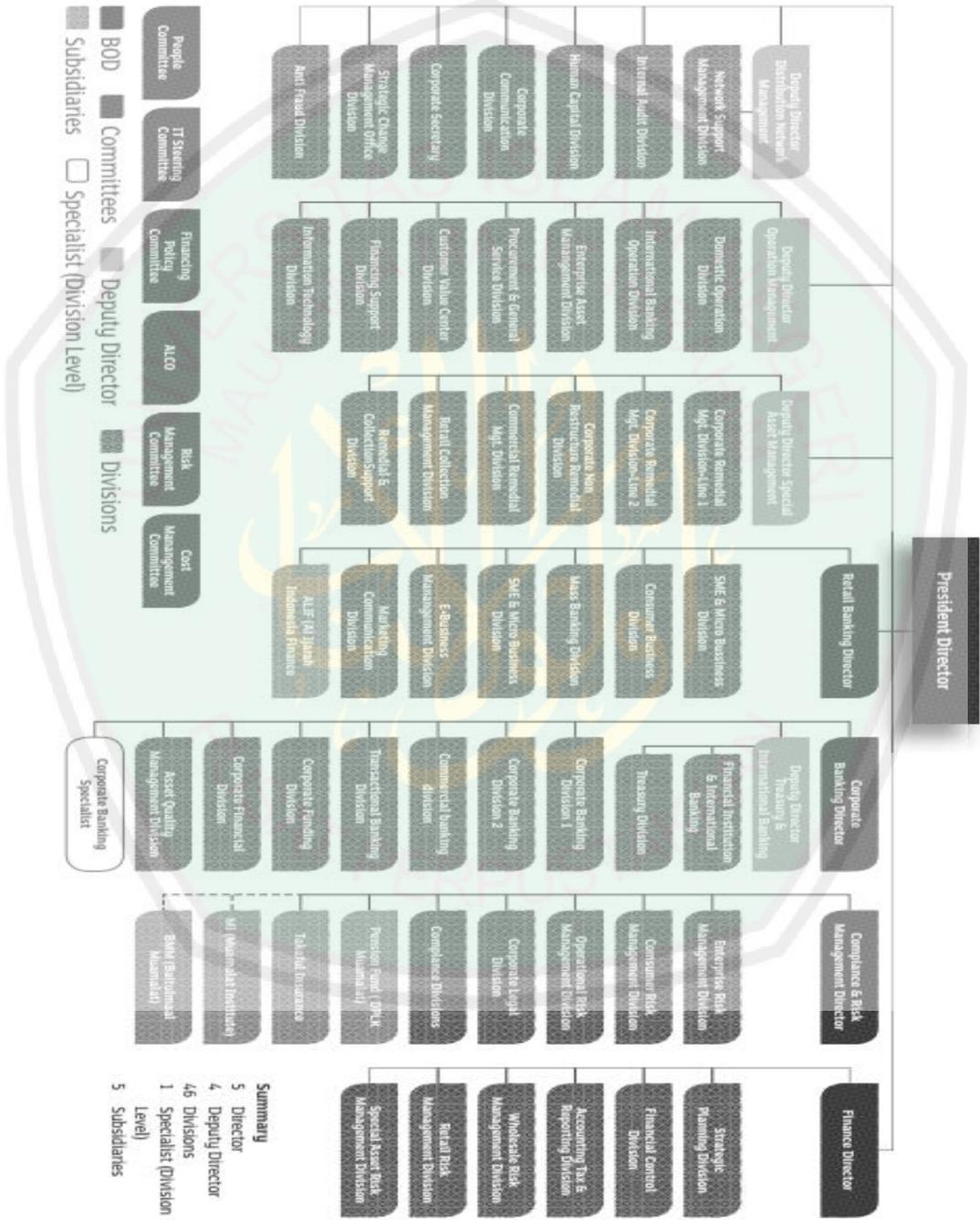
”Menjadi Bank Syariah Terbaik dan 10 Bank Terbesar di Indonesia dengan Kehadiran Regional yang Kuat”

b. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

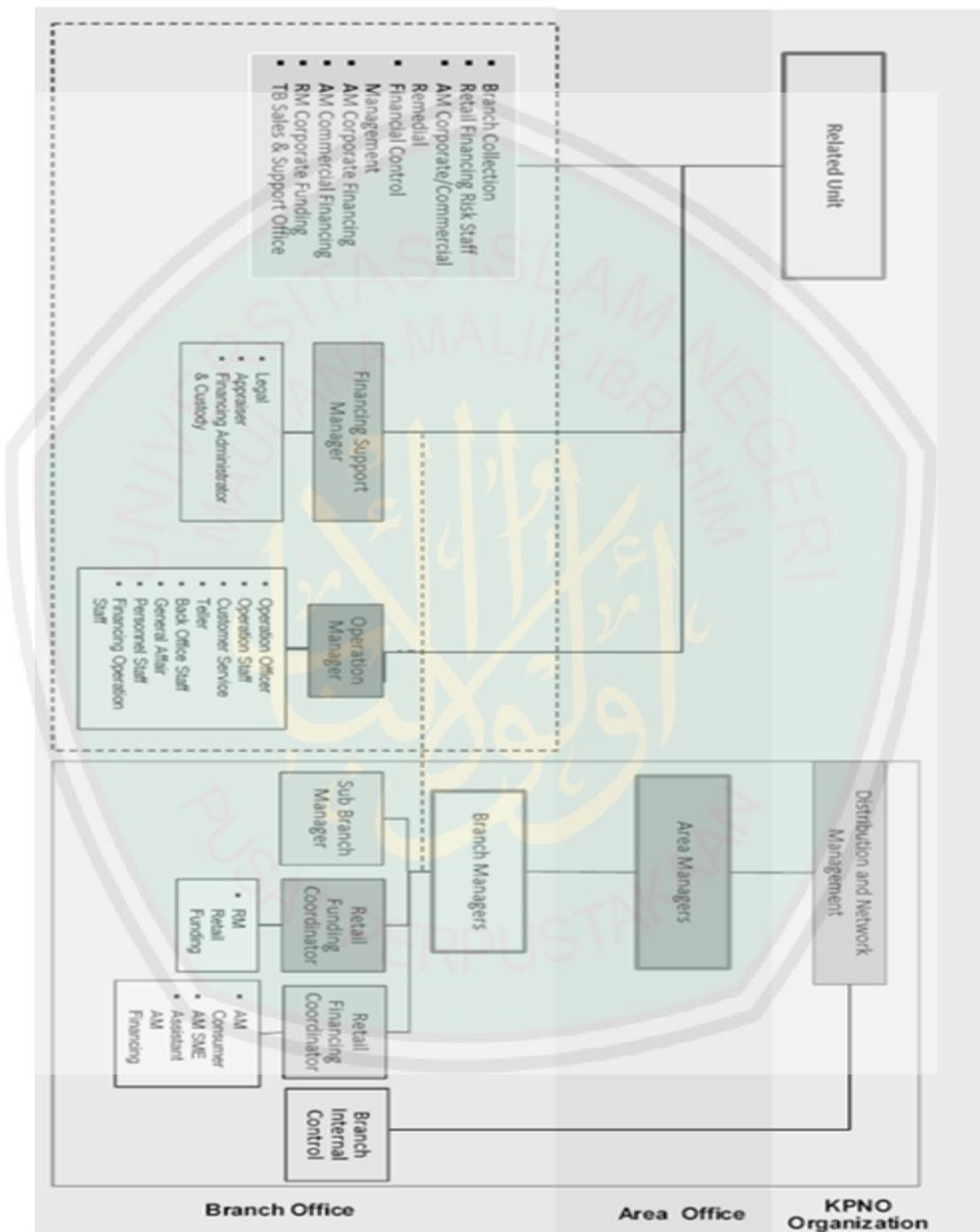
“Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional, serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan”.

4.1.1.4 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.



Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. BMI KC Malang



4.1.1.5 Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia KC Malang.

Pendanaan :

a. Giro Muamalat

1. Giro Ultima
2. Giro Attijary

b. Tabungan

1. Tabungan iB Muamalat
2. Tabungan iB Muamalat Dollar
3. Tabungan Muamalat iB Haji dan Umrah
4. Tabungan iB Muamalat Rencana
5. TabunganKu iB
6. Tabungan iB Muamalat Prima

c. Deposito

1. Deposito Mudharabah
2. Dana Pensiun Muamalat

Pembiayaan

a. Konsumen

1. KPR iB Muamalat

KPR iB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu Nasabah untuk memiliki rumah/ apartemen (*indent/ ready stock*) maupun second. Pembiayaan ini juga dapat digunakan untuk pengalihan *take over* KPR dari bank lain, pembangunan, dan renovasi rumah tinggal. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal

21 tahun atau maksimal 55 tahun untuk karyawan, dan 60 tahun untuk wiraswasta atau profesional pada saat jatuh tempo pembiayaan.

2. iB Muamalat Umroh

Fasilitas bagi para Nasabah dengan tujuan membiayai perjalanan ibadah umroh. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan, dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 36 bulan.

3. iB Muamalat Koperasi Karyawan

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi karyawan untuk disalurkan kepada para anggotanya (pegawai BUMN/ PNS/ swasta) dengan tujuan pembelian barang halal. Diperuntukan bagi para anggota koperasi karyawan secara berkelompok dengan penghasilan minimum Rp1.000.000,- (satu juta rupiah).

4. iB Muamalat Multiguna

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dalam pembelian barang halal (selain tanah, bangunan, mobil dan emas) serta sewa jasa yang dibolehkan secara syariah (selain pembiayaan haji dan umroh).

5. iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan PNS dan BUMN untuk pembelian barang konsumtif yang halal (termasuk rumah tinggal dan kendaraan bermotor) atau sewa jasa halal (seperti keperluan pendidikan anak, umroh, wisata, dan lainnya)

dengan ketentuan pembayaran manfaat pensiun wajib dialihkan melalui Bank Muamalat Indonesia.

6. iB Muamalat Konsumer Duo

Fasilitas yang diberikan kepada Nasabah yang membutuhkan pembiayaan properti/ hunian sekaligus pembiayaan kendaraan bermotor dengan jangka waktu maksimum sampai dengan 10 (sepuluh) tahun.

7. Pembiayaan Autoloan (Via Multifinance)

Pembiayaan yang diberikan kepada *end user* dengan tujuan pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) melalui perusahaan multifinance yang bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.

b. Modal Kerja

1. iB Modal Kerja SME

Pembiayaan jangka pendek dengan prinsip syariah yang diberikan kepada Nasabah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha/ bisnis dengan tujuan produktif.

2. iB Rekening Koran Muamalat

Pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja yang bersifat fluktuatif dengan perputaran transaksi yang cepat dimana penarikan dana dapat dilakukan sesuai kebutuhan melalui Cek atau Bilyet Giro.

3. iB Muamalat Usaha Mikro

Pembiayaan dalam bentuk modal kerja dan investasi yang diberikan kepada pengusaha mikro baik untuk perorangan maupun badan usaha non hukum.

c. Investasi

1. iB Investasi SME

iB Investasi SME adalah pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi jangka menengah/ panjang usaha Nasabah guna membiayai pembelian barang-barang modal dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Nasabah susun. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

2. iB Properti Bisnis Muamalat

iB Properti Bisnis Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha Nasabah untuk membeli, membangun, ataupun merenovasi properti maupun pengalihan take-over pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Nasabah. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

4.1.2 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang

4.1.2.1 Proses *Monitoring* Nasabah

Setelah pembiayaan disalurkan kepada nasabah maka kewajiban Bank adalah memastikan bahwa dana yang diberikan sebagai pembiayaan kepada nasabah akan dibayarkan kembali beserta dengan bagi hasilnya jika menggunakan prinsip bagi hasil, atau dengan marginnya jika menggunakan prinsip jual-beli seperti yang disepakati di awal. Maka Bank Muamalat juga perlu melakukan *monitoring* terhadap nasabah pembiayaan sejak pembiayaan itu diberikan, baik itu

nasabah lancar atau selalu membayar tepat pada waktunya yang biasa dilakukan 2 sampai 3 bulan sekali, ataupun sebaliknya. Bukan hanya ketika nasabah sudah mengalami kegagalan dalam membayar kembali baru dilakukan *monitoring*. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan Ibu Riza selaku staff Remedial Bank Muamalat Kantor Cabang Malang pada hari Rabu, 09 November 2017;

“Dari awal 1 2 bulan pembiayaan itu nasabah sudah kita monitoring, jadi silaturahmi Itu tetep harus dilakukan, biasanya untuk nasabah lancar sudah dijadwalkan sama temen temen *marketing*, 2 3 bulan sekali. Trus kita juga ada namanya *telecollection* jadi dari kantor pusat setiap 1 atau 2 hari sebelum jatuh tempo sudah diingatkan “Bapak untuk bulan ini sudah waktunya pembayaran, mohon disiapkan sejumlah uang di rekening bapak”

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Eka AM Remedial yang pada hari Rabu 01 November 2017 menyatakan :

“kalo nasabah yang tergolong kategori lancar atau kolektibilitas stabil ada yang namanya *telle collection* yaitu langsung dari pusat Jakarta yang selalu *me-rimender* nasabah untuk membayar angsuran sebelum jatuh tempo setiap bulan, kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun langsung untuk melakukan konfirmasi, *telecollection* ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari”

Bentuk *monitoring* ini juga memberi dampak positif baik terhadap nasabah maupun Bank Muamalat sendiri, selain untuk menjaga tali silaturahmi dengan diagendakan *visit* ke usaha nasabah, sehingga nasabah juga merasa diperhatikan dan enggan untuk melalaikan kewajibannya kepada Bank. Seperti yang diungkapkan Ibu Riza selaku staff Remedial Bank Muamalat Kantor Cabang Malang pada hari Rabu, 09 November 2017;

“Intinya kita jaga silaturahmi, kadang *marketing* itu kalau lagi prospek mana gitu mampir ke nasabahnya, jadi kalau udah dekat itu nasabah jadi sungkan kalau punya niatan i’tikad gak baik”

Serta apa yang diungkapkan Bapak Bima pada hari Selasa, 24 Oktober 2017;

“biasanya kita *Visit* ke nasabah sebulan sekali atau dua bulan sekali, minimal sebulan sekali, untuk melihat kondisi usahanya gimana”

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas, *Monitoring* menjadi salah satu bentuk penerapan Prinsip Kehati-hatian yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia, dimana ditujukan selain untuk menjaga loyalitas nasabah juga untuk memastikan bahwa dana yang disalurkan kepada nasabah dapat digunakan sesuai peruntukan serta dapat kembali lagi kepada Bank.

Monitoring yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berdasarkan temuan peneliti di lapangan sudah dilakukan sejak awal pembiayaan disalurkan kepada nasabah. Bentuk *monitoring* yang dilakukan Bank Muamalat Kantor Cabang Malang dilakukan dengan dua cara yaitu *Monitoring* tidak langsung, dimana Bank Muamalat Indonesia memiliki staff *telecolection* di kantor pusat Jakarta yang bertugas menghubungi nasabah pembiayaan setiap bulannya untuk mengingatkan akan waktu pembayaran angsuran, hal ini dilakukan minimal 5 hari sebelum tanggal jatuh tempo.

Dan yang kedua, *Monitoring* langsung, dimana *marketing* langsung mengunjungi nasabah ke lokasi usaha ataupun kediamannya, baik untuk sekedar silaturahmi atau untuk meninjau keadaan nasabah tersebut, dan itu sudah dijadwalkan maksimal 3 bulan sekali oleh *marketing*, bahkan terkadang BDM atau BM ikut turun secara langsung mengunjungi beberapa nasabah. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan loyalitas nasabah dan menghilangkan itikad buruk nasabah dalam melakukan pelunasan pembiayaan.

Hal yang ditemukan peneliti mengenai *monitoring* nasabah juga dijelaskan dalam penelitian yang dilakukan Atika (2015), dimana dalam memberikan

penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan pihak bank sangat perlu hati-hati, menyusun rencana serta mengambil langkah sebelum masalah kredit macet benar-benar terjadi, seperti screening dengan 5C dan menggunakan prinsip penilaian 7P, serta pemantauan dan pengawasan pembiayaan.

Kemudian Hafidhuddin dan Tanjung (2003:163) menjelaskan dalam muamalah, pengawasan dari pihak bank dalam manajemen perusahaan atau nasabah yang dibiayai pada dasarnya diperbolehkan. Dengan catatan bahwa pengawas yang diperintahkan benar-benar bukan sekedar mengawasi, melainkan mengawasi dalam artian luas, yaitu membimbing, mengayomi, dan menumbuhkan kreativitas dari usaha-usaha yang dilakukan. Selama ini kesalahan dalam dunia perbankan adalah menempatkan pengawas di suatu perusahaan jika perusahaan itu sudah bermasalah, misalnya memiliki kredit macet.

Dari penjelasan Hafidhuddin dan Tanjung, *monitoring* yang dilakukan Bank Muamalat Kantor Cabang Malang masih kurang dari artian pengawasan secara luas dalam muamalat, dikarenakan *monitoring* yang dilakukan tidak sampai pada mengayomi, serit membimbing usaha nasabah agar terus maju, akan tetapi hanya sebatas agar dana yang disalurkan bank dapat kembali lagi. Hal ini dapat dimaklumi karena tugas pokok bank bukan sebagai pembimbing atau konsultan bisnis nasabah akan tetapi karena tugas pokok bank adalah sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*difisit unit*) (Arifin, 2002:51).

4.1.2.2 Langkah-langkah dalam Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Istilah pepatah “*Mencegah lebih baik daripada mengobati*” hingga saat ini masih relevan dengan kondisi zaman yang serba digital, bukan hanya dalam proses pencegahan penyakit pada tubuh manusia, tapi juga dalam proses pencegahan penyakit dalam perbankan syariah, yang dalam hal ini penyakit itu adalah kredit macet. Dalam hasil wawancara dengan Bapak Bima staf RM Finance di Bank Muamalat Cabang Malang dan Bapak Yudha staff *Relationship Manager* menyatakan;

“kita sering *Visit* ke nasabah aja sih sebenarnya, kita survey usahanya gimana, setelah diberi pembiayaan apakah sudah berkembang atau malah terpuruk kan nanti kita tau dari situ”

“penerapan prinsip kehati-hatian harus diperkuat ya, seperti 5C tadi, supaya tidak salah dalam memberikan pembiayaan dan monitoring ke nasabah juga dilakukan dengan maksimal seperti *visit* ke usaha nasabah sehingga tercegahnya pembiayaan bermasalah itu”

Serta pernyataan yang diungkapkan oleh Ibu Riza pada hari Rabu, 09 November;

“kita perkuat di analisisnya sih mas, harus benar-benar matang, trus follow up nasabah yang sudah mendapat pembiayaan juga kita harus sering-sering damping”

Setidaknya ada dua poin yang perlu digaris bawahi yaitu memperkuat analisa dalam memberikan pembiayaan dengan melalui 5C dan monitoring atau follow up kepada nasabah yang mendapatkan pembiayaan berupa *visit* atau kunjungan ke usaha nasabah.

4.1.2.3 Penyebab terjadinya Pembiayaan bermasalah

Setiap pembiayaan yang bermasalah tentu ada penyebabnya, itulah prinsip kausalitas (sebab & akibat) setiap ada sebab, pasti ada akibat. Baik itu factor

menurunnya pendapatan atau factor lain, lantas kemudian apa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Cabang Malang, berikut hasil wawancara dengan beberapa staff Bank Muamalat Kantor Cabang Malang. Bapak Bima staf RM *Finance* pada hari Selasa 24 Oktober 2017;

“banyak mas ya, jadi mungkin salah satunya dari usahanya menurun, atau kalo factor internal sih biasanya perceraian nasabah, bisa juga dia dipecat oleh perusahaan dia bekerja trus penyebab *force majeure* juga, trus penggunaan pembiayaannya juga tidak sesuai dengan tujuannya dulu, jadi misalkan dia mengajukan untuk renovasi rumah gitu atau modal kerja lah, ternyata dia pakai untuk beli mobil, kayak gitu itu biasanya rawan macet, makanya sebelum itu terjadi kita bener-bener analisa ketika nasabah mengajukan pembiayaan”

Pendapat Bapak Eka selaku staf *Remidial* tentang penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adaloah sebagai berikut;

“Macam-macam sih sebenarnya, kalau itu pegawai dia itu berhenti kerja atau PHK, kalau dia itu punya usaha omsetnya turun, kemudian ada juga dia itu macet karna mau main-main sama Bank”

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Riza dan Bapak yudha yang masing-masing ditemui pada saat yang berbeda yaitu tanggal 09 November 2017 dan 13 November 2017, yang menyatakan;

“macam-macam ya, ada yang factor omset menurun, kemudian nasabah itu di PHK atau mengundurkan diri dari kerjaannya juga ada”

“macem-macem penyebabnya, kalo pinjamannya itu modal usaha biasanya karna pendapatan atau omsetnya menurun, bisa juga karna *force majeure*, musim hujan itu kn juga *force majeure* menurut mereka yang usahanya minuman dingin. Kemudian kalo misalnya nasabah itu pegawai, kadang karna di PHK, mengundurkan diri, atau karna ada kebutuhan mendesak yang harus ada pengeluaran banyak di bulan itu”

Dari beberapa sumber di atas, penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah kesemuanya berasal dari factor eksternal atau factor diluar internal Bank yaitu

mulai dari nasabah tersebut mengalami kerugian disebabkan *force majeure*, di PHK atau omset usaha yang menurun.

4.1.2.4 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Ketika nasabah sudah terlanjur mengalami kesulitan dalam membayar angsuran maka perlu sebuah solusi dmn kredit yang macet tadi mampu diselesaikan dengan baik, Menurut Kasmir (2008:126), bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah upaya bank untuk menjaga kualitas pembiayaan dan menghindari risiko kerugian yang mungkin akan diderita bank dengan sasaran utama dari pendekatan sisi aktiva dan pasiva bank. Berikut hasil wawancara dengan beberapa staff terkait dengan model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Kantor Cabang Malang yaitu Bapak Bima selaku staf RM *Finance* dan Bapak Eka selaku staf *Remidial* ;

“kalo model penyelesaiannya kita ada beberapa jalur mas ya, Litigasi dan Non Litigasi. Litigasi itu terakhir ya, biasanya non litigasi dulu yaitu kita review usahanya misalkan nasabahnya usaha ya, karna kita gak bisa langsung cap nasabah ini macet, jadi kita musyawarah dulu. kita lihat dulu macetnya kenapa, kalo misalnya masih ada kemampuan membayar itu kita sesuaikan angsurannya dengan kemampuan dia, ditanya jadi berapa kemampuannya sebulan, bisa juga *restruktur*, *reschedule*, *recondition*, pakek itu dulu. Trus kita lakukan 3R masih gak bisa, kita ajukan untuk pemindahan nama, istilahnya itu Novasi, di oper gitu, pembiayaannya diambil atau dioper sama orang lain, dan jika masih belum bisa, kita lakukan penjualan jaminan, tapi kalau nasabahnya tidak kooperatif misalnya tidak mau menjual jaminan dan tidak mau bayar terpaksa kita pakai jalur litigasi”

“kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun langung untuk melakukan konfirmasi, *telle collection* ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari. Kalo di atas 30-60 hari itu ada namanya *remedial front end*, ini yang melakukan konfirmasi via telfon, kunjungan, mengirimkan surat tagihan, jika ini tetap berlanjut dalam artian masuk 60 hari keatas ini masuk *remedial back end*, ini cakupannya lebih luas, kalo misalkan di *remedial back end* itu dipastikan

sudah sampai surat peringatan III, *remedial back end* itu langsung melanjutkan dengan pemberitahuan untuk melakukan sita jaminan, tapi kalau misalnya ini SP nya belum lengkap dia berkewajiban melanjutkan SPnya, karna kalo sudah 60 hari lebih dan sudah ditangani tapi tetap bermasalah artinya karakternya sudah kurang baik kn. Tapi yang saya sampaikan ini kemungkinan terburuknya ya, sebenarnya ada solusi lain untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Setelah ini semua dilakukan, asumsikan ini nasabahnya karakternya kurang baik, *remedial back end* ini berkewajiban untuk melakukan melengkapi berkas administrasi untuk dilakukan proses eksekusi ke kantor lelang Negara, itu garis besarnya. Tapi Bank dan diatur oleh BI itu boleh melakukan langkah-langkah penyehatan di luar hal itu, jadi kadang nasabah itu sebenarnya karakternya baik, cuman karna memang kadang dia bangkrut kita di sini tidak bisa menilai menggunakan kaca mata kuda, kita lihat karakter nasabahnya itu seperti apa, masalahnya itu seperti apa kalo memang masalahnya itu nasabah tidak bisa membayar karena keuangannya itu terganggu tapi dia tetap mempunyai kemampuan membayar meskipun tidak dengan angsuran yang normal, itu kita bisa lakukan restruktur, reschedule, recondition, tpi gk semuanya memakai cara 3R itu, dilihat dulu layak tidak nasabah ini diberikan fasilitas 3R, keputusan 3R itu tidak dicabang, di kantor pusat (Jakarta) jadi kita membuat permohonan lagi bahwa nasabah ini mengajukan restruktur dari yang awalnya angsurannya sekian menjadi sekian, tapi itu tidak mengubah proyeksi bagi hasil yang diterima oleh bank, restruktur ini biasanya kita berikan kepada nasabah yang mengalami masalah keuangan tapi dia tetep kooperatif, nasabah yang mengalami masalah keuangan tetapi dia sedang melakukan proses penjualan jaminan atau asset yang lain untuk membayar angsuran, daripada nasabah itu macet gak bayar jangka pendeknya lebih baik membayar semampunya dulu tetapi tetap melunasi kewajiban seluruhnya.

Ibu Riza selaku staf *Remidial* dan Bapak Yudha selaku staf *Relationship*

Manager juga berpendapat ;

“kalau kita lihat dulu apa kendala nasabah ini kreditnya macet, kita musyawarah dengan nasabah kemudian nanti muncul solusi entah itu *restruktur, reschedule, recondition*. jadi dalam penanganan kredit bermasalah itu ada macam-macam penanganannya, ada *restructuring, reconditioning* dan sebagainya, trus ada divisi-divisi yang khusus menanganinya, jadi kalau kolektabilitas 1 itu masih lancar dari 1 sampe 30 hari itu masih *marketingnya*, kalau udah 30 sampe 90 hari itu nanti ada

namanya *Spesial Asser Management* atau BC, trus kalau udah diatas 90 hari itu namanya timnya *remidial*"

"trus yang gagal bayar ini nanti yang ngawasin juga beda, kalau masih kategori lancar masih *marketingnya*, kalau keterlambatan sampai 90 hari ada staff khusus namanya BC itu *Branch Coverage*, kalau udah lebih dari 90 hari namanya staff *remidial*"

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Afiq selaku staff AM Remidial yang menyatakan bahwa;

"secara garis besar ada 3 cara ya, ada restruktur, reschedule, recondition. Trus ada Novasi, sama yang terakhir penjualan jaminan"

"3R itu sebenarnya kalo kita jabarkan secara teori 3R ini diartikan satu-satu menjadi 3 hal yang berbeda, akan tetapi kalo prakteknya sebenarnya kalo menjalankan satu itu sudah menjalankan semua, sekarang coba fikirkan ketika nasabah membayar angsuran tidak sebesar nilai yang sudah disepakati di awal, strukturnya berubah, schedulnya berubah, kondisinya juga berubah. Karna dari angsuran yang berapa menjadi berapa, dan secara teknis itu tidak merubah proyeksi bagi hasil."

Di dalam model penyelesaian pembiayaan bermasalah, Bank Muamalat mempunyai dua jalur, yaitu jalur litigasi dan non litigasi, dimana Bank Muamalat pada mulanya memakai jalur non litigasi, sedangkan jalur litigasi ini adalah jalur yang paling akhir dipakai oleh Bank Muamalat dan itupun dipakai apabila Bank Muamalat menemukan nasabah yang tidak kooperatif.

Dalam menangani nasabah yang bermasalah, hal yang dilakukan Bank Muamalat melalui divisi-divisi khususnya, melakukan tindakan dalam menangani nasabah pembiayaan bermasalah berdasarkan tingkat kolektabilitas atau lama hari keterlambatannya yaitu diuraikan sebagai berikut;

- a. Keterlambatan 1-30 hari masih dibawah pengawasan dari *marketing* masing-masing;

- b. Keterlambatan 31 sampai 60 hari pengawasannya sudah dipegang *Remidial Front End*,
- c. Keterlambatan diatas 60 hari, maka pengawasannya dipegang oleh *Remidial Back End*.

Dimana setiap staff mempunyai tugas dan fungsinya masing-masing, dimana dalam keterlambatan 1-30 hari AM *Consumer* melakukan konfirmasi dengan jalan musyawarah terkait dengan pembiayaan yang bermasalah dari nasabah tersebut. Ketika keterlambatan sudah sampai pada 31-60 hari maka pengawasannya atau penanganannya ditangani oleh *Remidial Front End* dimana tugasnya adalah menagih Via telfon, mengunjungi nasabah serta mengirim surat tagihan. Kemudian jika nasabah tersebut masih tidak membayar angsuran yakni dalam hal ini di atas 60 hari, yang dalam hal ini nasabah sudah dianggap mempunyai karakter yang tidak baik dan tidak mempunyai itikad baik untuk membayar maka kemudian penanganannya diambil alih oleh *Remidial Back End* yang kemudian melayangkan surat SP III, dan apabila SP III masih belum ada tanda-tanda pembayaran angsuran maka *Remidial Back End* memberikan pemberitahuan untuk melakukan sita jaminan, *Remidial Back End* melengkapi berkas administrasi untuk dilakukan proses eksekusi ke kantor lelang Negara. Jadi dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Melakukan konfirmasi dengan jalan musyawarah
- 2) Melakukan penagihan vis telfon, kunjungan ke nasabah, mengirim surat penagihan

- 3) surat penagihan sudah sampai SP III maka diajukan untuk penyitaan jaminan

Keterangan di atas adalah prosedur yang memang tertulis untuk dilaksanakan, namun Bank dan diatur oleh BI dapat melakukan langkah-langkah penyehatan di luar hal yang disebut di atas, seperti yang dilakukan oleh Bank Muamalat karna nasabah yang mengalami kredit macet itu mempunyai karakter yang baik, hanya karna memang kondisi nasabah mengalami kebangkrutan atau mengalami kesulitan finansial lainnya akan tetapi nasabah tersebut tetap mempunyai kemampuan membayar meskipun tidak dengan angsuran yang normal, itu Bank Muamalat melakukan *restruktur*, *reschedule*, *recondition*, tpi tidak semua nasabah memakai cara 3R, karna Bank masih melihat kelayakan nasabah untuk diberikan fasilitas 3R, dan keputusan 3R itu tidak diputuskan di cabang, tapi di kantor pusat (Jakarta). Jadi Bank membuat permohonan bahwa nasabah ini mengajukan restruktur dari yang awalnya angsurannya sekian menjadi sekian, dengan catatan itu tidak mengubah proyeksi bagi hasil yang diterima oleh bank, restruktur ini biasanya diberikan kepada nasabah yang mengalami masalah keuangan tapi nasabah tersebut tetap kooperatif.

Secara teori *restructuring*, *rescheduling*, *reconditioning* memang seolah-olah berbeda atau 3 jenis yang tidak sama, akan tetapi secara prakteknya apabila salah satu dari tiga tersebut digunakan maka dua yang lain akan inklud di dalamnya, contoh ketika nasabah membayar angsuran tidak sebesar nilai yang sudah disepakati di awal (*restruktur*), maka strukturnya berubah, schedulnya berubah, kondisinya juga berubah, hal ini menunjukkan bahwa ketiga jenis di atas sangat

berkaitan, akan tetapi Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berkehendak sebisa mungkin agar tidak memakai cara penyelesaian di atas, karena dikhawatirkan akan mengganggu terhadap proyeksi bagi hasil setiap bulannya.

Adapun persetujuan diterimanya permohonan nasabah semua menjadi keputusan Kantor Pusat Bank Muamalat Indonesia dengan dasar-dasar seperti apa pokok permasalahan nasabah, kemudian bagaimana kemampuan nasabah dan komitmen nasabah agar tidak terulang persoalan mecetnya angsuran. Namun Bank di sini cenderung lebih memilih menghindari penyelesaian menggunakan cara ini dikarenakan dikhawatirkan mengganggu proyeksi bagi hasil yang sudah direncanakan di awal tapi bukan berarti nasabah tidak bisa mengajukan permohonan 3R, tentu masih bisa dan keputusannya ada di kantor pusat, oleh karena Bank Muamalat Indonesia KC Malang sebisa mungkin menghindari 3R tersebut maka Bank mengambil alternatif penyelesaiannya dengan menekan nasabah agar menjual asset yang dimiliki untuk kepentingan pelunasan angsuran, dan atau menjual barang jaminan nasabah yang dijaminan di Bank. Seperti pernyataan Bapak Afiq sebagai berikut;

“Perlu diperhatikan juga bahwa Bank tidak dalam posisi menawarkan salah satu dari 3R itu, karena Bank itu sebisa mungkin menghindari 3R, karena akan mengganggu proyeksi bagi hasil tiap bulannya jadi alternatifnya itu kita menekan nasabah dengan cara 1. Kita menekan dengan meminta nasabah agar menjual asset yang dia punya, 2. Agar nasabah menjual barang jaminannya”

Dan sesungguhnya Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang juga menggunakan cara novasi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalahnya, seperti diungkapkan oleh Bapak Bima staff RM Finance yang menyatakan;

“Trus kita lakukan 3R masih gak bisa, kita ajukan untuk pemindahan nama, istilahnya itu Novasi, di oper gitu, pembiayaannya diambil atau dioper sama orang lain, dan jika masih belum bisa, kita lakukan penjualan jaminan, tapi kalau nasabahnya tidak kooperatif misalnya tidak mau menjual jaminan dan tidak mau bayar terpaksa kita pakai jalur litigasi”.

Serta pernyataan dari Bapak Afiq selaku staff AM Remedial yang mengungkapkan ;

“Kita juga menggunakan cara Novasi, atau bisa disebut oper kredit, dan oper kredit ini harus legal, harus nota real formal semua, novasi ini juga harus persetujuan kantor pusat seperti pemrosesan pembiayaan baru cuma jaminannya seperti itu, dengan analisa yang sama. gitu jadi nasabah itu kn punya nomor kartu pembiayaan fasilitas, jadi kartu pembiayaan nasabah yang lama itu statusnya lunas. Hal ini terjadi biasanya nasabah itu bercerai yang awalnya atas nama suaminya terus di novasi jadi atas nama suaminya”.

Novasi di sini juga bisa menjadi alternatif pilihan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah di Bank, prosedurnya pun hampir sama dengan 3R di atas, yaitu nasabah mengajukan permohonan dan keputusan diterima atau tidaknya ada di Kantor Pusat BMI, Novasi di sini hampir sama dengan oper kredit, dimana nasabah lama mencari nasabah baru untuk kemudian melakukan akad baru dengan Bank namun jaminannya tetap menggunakan jaminan nasabah yang lama.

Alternatif terakhir dari Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah adalah penjualan jaminan, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Bima dan Bapak Afiq ;

“kita lakukan 3R masih gak bisa, kita ajukan untuk pemindahan nama, istilahnya itu Novasi, di oper gitu, pembiayaannya diambil atau dioper sama orang lain, dan jika masih belum bisa, kita lakukan penjualan jaminan”

“secara garis besar ada 3 cara ya, ada restruktur, reschedule, recondition. Trus ada Novasi, sama yang terakhir penjualan jaminan”

Adapun penjualan jaminan di sini bisa dijual secara bersamaan oleh Bank dan Nasabah, dalam artian Bank juga turut membantu dalam penjualan jaminan

nasabah, adapun waktu atau masa ketentuan kapan jaminan ini dijual tidak ada ketentuan, yang terpenting angsurannya tidak boleh macet lebih dari 3 bulan atau 90 hari, hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Afiq yang menyatakan;

“Tidak ada ketentuan, kalo nasabah itu memang di awal posisi lancar dia sudah memprediksi kalau ada keterlambatan karna ada masalah keuangan, lalu sampaikan aja nanti kita akan bantu jualkan, asalkan angsuran yang macet itu tidak boleh lebih dari 3 bulan, karena kalau sudah 3 bulan udah masuk NPF dia, kalo NPF kita gk bisa toleransi lagi harus lelang”

Tabel 4.1

Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber

No	Tema	Keterangan
1.	<i>Monitoring Terhadap Nasabah Pembiayaan</i>	<p>kalau mengontrol sih kita biasanya tampilkan di OL ya, itu tiap setahun sekali harus menyerahkan laporan keuangan, atau biasanya kita <i>Visit</i> ke nasabah sebulan sekali atau dua bulan sekali, minimal sebulan sekali, untuk melihat kondisi usahanya gimana (Informan 1)</p> <p>kalo nasabah yang tergolong kategori lancar atau kolektibilitas stabil ada yang namanya <i>telle collection</i> yaitu langsung dari pusat Jakarta yang selalu <i>me-rimender</i> nasabah untuk membayar angsuran sebelum jatuh tempo setiap bulan, kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun langsung untuk melakukan konfirmasi, <i>telle collection</i> ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari (Informan 2)</p> <p>Dari awal 1 2 bulan pembiayaan itu nasabah sudah kita monitoring, jadi silaturahmi itu tetep harus dilakukan, biasanya untuk nasabah lancar sudah dijadwalkan sama temen temen marketing, 2 3 bulan sekali. Trus kita juga ada namanya <i>telecolection</i> jadi dari kantor pusat setiap 1 atau 2 hari sebelum jatuh tempo sudah diingatkan “Bapak untuk bulan ini sudah waktunya pembayaran, mohon disiapkan sejumlah uang di rekening bapak. (Informan 3)</p>
2.	Pencegahan terjadinya pembiayaan bermasalah	kita sering <i>Visit</i> ke nasabah aja sih sebenarnya, kita survey usahanya gimana, setelah diberi pembiayaan apakah sudah berkembang atau malah terpuruk kan nanti kita tau dari situ (Informan 1)

		<p>kita perkuat di analisisnya sih mas, harus benar-benar matang, trus follow up nasabah yang sudah mendapat pembiayaan juga kita harus sering-sering damping (Informan 2)</p> <p>penerapan prinsip kehati-hatian harus diperkuat ya, seperti 5C tadi, supaya tidak salah dalam memberikan pembiayaan dan monitoring ke nasabah juga dilakukan dengan maksimal seperti <i>visit</i> ke usaha nasabah sehingga tercegahnya pembiayaan bermasalah itu (Informan 3)</p>
3.	Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah	<p>banyak mas ya, jadi mungkin salah satunya dari usahanya menurun, atau kalo factor internal sih biasanya perceraian nasabah, bisa juga dia dipecah oleh perusahaan dia bekerja trus penyebab <i>force majeure</i> juga, trus penggunaan pembiayaannya juga tidak sesuai dengan tujuannya dulu, jadi misalkan dia mengajukan untuk renovasi rumah gitu atau modal kerja lah, ternyata dia pakai untuk beli mobil, kayak gitu itu biasanya rawan macet, makanya sebelum itu terjadi kita bener-bener analisa ketika nasabah mengajukan pembiayaan (Informan 1)</p> <p>Macam-macam sih sebenarnya, kalau itu pegawai dia itu berhenti kerja atau PHK, kalau dia itu punya usaha omsetnya turun, kemudian ada juga dia itu macet karna mau main-main sama Bank (Informan 2)</p> <p>macam-macam ya, ada yang factor omset menurun, kemudian nasabah itu di PHK atau mengundurkan diri dari kerjanya juga ada (Informan 3)</p>
4.	Model penyelesaian pembiayaan bermasalah	<p>kalo model penyelesaiannya kita ada beberapa jalur mas ya, Litigasi dan Non Litigasi. Litigasi itu terakhir ya, biasanya non litigasi dulu yaitu kita review usahanya misalkan nasabahnya usaha ya, karna kita gak bisa langsung cap nasabah ini macet, jadi kita musyawarah dulu. kita lihat dulu macetnya kenapa, kalo misalnya masih ada kemampuan membayar itu kita sesuaikan angsurannya dengan kemampuan dia, ditanya jadi berapa kemampuannya sebulan, bisa juga restruktur, reschedule, recondition, pakek itu dulu. Trus kita lakukan 3R masih gak bisa, kita ajukan untuk pemindahan nama, istilahnya itu</p>

	<p>Novasi, di oper gitu, pembiayaannya diambil atau dioper sama orang lain, dan jika masih belum bisa, kita lakukan penjualan jaminan, tapi kalau nasabahnya tidak kooperatif misalnya tidak mau menjual jaminan dan tidak mau bayar terpaksa kita pakai jalur litigasi (Informan 1)</p> <p>kalo nasabah yang tergolong kategori lancar atau kolektibilitas stabil ada yang namanya <i>telle collection</i> yaitu langsung dari pusat Jakarta yang selalu me-<i>rimender</i> nasabah untuk membayar angsuran sebelum jatuh tempo setiap bulan, kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun langsung untuk melakukan konfirmasi, <i>telle collection</i> ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari. Kalo di atas 30-60 hari itu ada namanya <i>remedial front end</i>, ini yang melakukan konfirmasi via telfon, kunjungan, mengirimkan surat tagihan, jika ini tetap berlanjut dalam artian masuk 60 hari keatas ini masuk <i>remedial back end</i>, ini cakupannya lebih luas, kalo misalkan di <i>remedial back end</i> itu dipastikan sudah sampai surat peringatan III, <i>remedial back end</i> itu langsung melanjutkan dengan pemberitahuan untuk melakukan sita jaminan, tapi kalau misalnya ini SP nya belum lengkap dia berkewajiban melanjutkan SPnya, karna kalo sudah 60 hari lebih dan sudah ditangani tapi tetap bermasalah artinya karakternya sudah kurang baik kn. Tapi yang saya sampaikan ini kemungkinan terburuknya ya, sebenarnya ada solusi lain untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Setelah ini semua dilakukan, asumsikan ini nasabahnya karakternya kurang baik, <i>remedial back end</i> ini berkewajiban untuk melakukan melengkapi berkas administrasi untuk dilakukan proses eksekusi ke kantor lelang Negara, itu garis besarnya. Tapi Bank dan diatur oleh BI itu boleh melakukan langkah-langkah penyehatan di luar hal itu, jadi kadang nasabah itu sebenarnya karakternya baik, cuman karna memang kadang dia bangkrut kita di sini tidak bisa menilai menggunakan kacamata kuda, kita lihat karakter nasabahnya itu seperti apa, masalahnya itu seperti apa kalo memang masalahnya itu nasabah tidak bisa membayar karena keuangannya itu terganggu tapi dia tetap mempunyai kemampuan membayar meskipun tidak dengan angsuran yang noemal, itu kita bisa</p>
--	---

		<p>lakukan restruktur, reschedule, recondition, tpi gk semuanya memakai cara 3R itu, dilihat dulu layak tidak nasabah ini diberikan fasilitas 3R, keputusan 3R itu tidak dicabang, di kantor pusat (Jakarta) jadi kita membuat permohonan lagi bahwa nasabah ini mengajukan restruktur dari yang awalnya angsurannya sekian menjadi sekian, tapi itu tidak mengubah proyeksi bagi hasil yang diterima oleh bank, restruktur ini biasanya kita berikan kepada nasabah yang mengalami masalah keuangan tapi dia tetep kooperatif, nasabah yang mengalami masalah keuangan tetapi dia sedang melakukan proses penjualan jaminan atau asset yang lain untuk membayar angsuran, daripada nasabah itu macet gak bayar jangka pendeknya lebih baik membayar semampunya dulu tetapi tetap melunasi kewajiban seluruhnya (Informan 2)</p> <p>kalau kita lihat dulu apa kendala nasabah ini kreditnya macet, kita musyawarah dengan nasabah kemudian nanti muncul solusi entah itu <i>restruktur, reschedule, recondition</i>. jadi dalam penanganan kredit bermasalah itu ada macam-macam penanganannya, ada <i>restructuring, reconditioning</i> dan sebagainya, trus ada divisi-divisi yang khusus menanganinya, jadi kalau kolektabilitas 1 itu masih lancar dari 1 sampe 30 hari itu masih <i>marketingnya</i>, kalau udah 30 sampe 90 hari itu nanti ada namanya <i>Spesial Asser Management</i> atau BC, trus kalau udah diatas 90 hari itu namanya timnya <i>remedial</i> (Informan 3)</p> <p>yang gagal bayar ini nanti yang ngawasin juga beda, kalau masih kategori lancar masih <i>marketingnya</i>, kalau keterlambatan sampai 90 hari ada staff khusus namanya BC itu <i>Branch Coverage</i>, kalau udah lebih dari 90 hari namanya staff <i>remedial</i> (Informan 4)</p> <p>secara garis besar ada 3 cara ya, ada restruktur, reschedule, recondition. Trus ada Novasi, sama yang terakhir penjualan jaminan (Informan 5)</p>
--	--	---

Sumber : Data diolah, 2017

4.2 Pembahasan dan Hasil Penelitian

4.2.1 Monitoring Nasabah Pembiayaan

Upaya dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang yang keempat adalah *monitoring* atau pengawasan nasabah pembiayaan. *Monitoring* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berdasarkan temuan peneliti di lapangan sudah dilakukan sejak awal pembiayaan disalurkan kepada nasabah. Bentuk *monitoring* yang dilakukan Bank Muamalat Kantor Cabang Malang dilakukan dengan dua cara:

- a. *Monitoring* tidak langsung, dimana Bank Muamalat Indonesia memiliki staff *telecollection* di kantor pusat Jakarta yang bertugas menghubungi nasabah pembiayaan setiap bulannya untuk mengingatkan akan waktu pembayaran angsuran, hal ini dilakukan minimal 5 hari sebelum tanggal jatuh tempo.
- b. *Monitoring* langsung, dimana *marketing* langsung mengunjungi nasabah ke lokasi usaha ataupun kediamannya, baik untuk sekedar silaturahmi atau untuk meninjau keadaan nasabah tersebut, dan itu sudah dijadwalkan maksimal 3 bulan sekali oleh *marketing*, bahkan terkadang BDM atau BM ikut turun secara langsung mengunjungi beberapa nasabah. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan loyalitas nasabah dan menghilangkan itikad buruk nasabah dalam melakukan pelunasan pembiayaan.

Hal yang ditemukan peneliti mengenai *monitoring* nasabah juga dijelaskan dalam penelitian yang dilakukan Atika (2015), dimana dalam memberikan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan pihak bank sangat perlu hati-hati agar

tidak terjadi pembiayaan bermasalah, menyusun rencana serta mengambil langkah sebelum masalah kredit macet benar-benar terjadi, seperti screening dengan 5C dan menggunakan prinsip penilaian 7P, serta pemantauan dan pengawasan pembiayaan.

Kemudian Hafidhuddin dan Tanjung (2003:163) menjelaskan dalam muamalah, pengawasan dari pihak bank dalam manajemen perusahaan atau nasabah yang dibiayai pada dasarnya diperbolehkan. Dengan catatan bahwa pengawas yang diperintahkan benar-benar bukan sekedar mengawasi, melainkan mengawasi dalam artian luas, yaitu membimbing, mengayomi, dan menumbuhkan kreativitas dari usaha-usaha yang dilakukan. Selama ini kesalahan dalam dunia perbankan adalah menempatkan pengawas di suatu perusahaan jika perusahaan itu sudah bermasalah, misalnya memiliki kredit macet.

Dari penjelasan Hafidhuddin dan Tanjung, *monitoring* yang dilakukan Bank Muamalat Kantor Cabang Malang masih kurang dari artian pengawasan secara luas dalam muamalat, dikarenakan *monitoring* yang dilakukan tidak sampai pada mengayomi, serta membimbing usaha nasabah agar terus maju, akan tetapi hanya sebatas agar dana yang disalurkan bank dapat kembali lagi. Hal ini dapat dimaklumi karena tugas pokok bank bukan sebagai pembimbing atau konsultan bisnis nasabah akan tetapi karena tugas pokok bank adalah sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*difisit unit*) (Arifin, 2002:51).

4.2.2 Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah

Dalam hasil penemuan di lapangan, peneliti menemukan beberapa hal yang perlu digaris bawahi dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah, yaitu;

1. Memaksimalkan proses analisa dalam memberikan pembiayaan

Selain prinsip 5C, juga terdapat analisa yang menjadi landasan memberikan pembiayaan, yang dinamakan kolektibilitas kredit. Tujuan penetapan kolektibilitas kredit adalah untuk mengetahui kualitas kredit sehingga bank dapat mengantisipasi risiko secara dini karena risiko kredit dapat mempengaruhi kelangsungan usaha bank. Disamping itu penetapan kolektibilitas kredit digunakan untuk menetapkan tingkat cadangan potensi kerugian akibat kredit bermasalah.

Penetapan kualitas kredit mengacu pada ketentuan Bank Indonesia yaitu PBI nomor 14/15/PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum dan SE BI nomor 7/3/DPNP tanggal 31 Januari 2005 Perihal Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum. Sesuai PBI tersebut, kualitas kredit dapat ditentukan berdasarkan tiga parameter yang terdiri dari Prospek Usaha. Penilaian terhadap prospek usaha meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut

- Potensi pertumbuhan usaha
- Kondisi pasar dan posisi debitur dalam persaingan
- Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja
- Dukungan dari grup atau afiliasi dan
- Upaya yang dilakukan debitur dalam rangka memelihara lingkungan hidup

2. *Follow Up* nasabah

Yang dalam hal ini bisa dikemas dengan *Visit* usaha nasabah atau ke rumah nasabah bagi debitur yang berprofesi sebagai karyawan, selain hubungan formal antara nasabah dan bank, juga menjaga silaturahmi antar mitra, karna menurut (Muhammad, 2013) salah satu perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional adalah hubungan nasabah dengan Bank adalah hubungan kemitraan. Menjaga silaturahmi di dalam islam juga dianjurkan sesuai dengan surat An-Nisa' ayat 1 yang berbunyi;

وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا

“Dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain, dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.”

4.2.3 Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Apabila telah diikat perjanjian utang/pembiayaan untuk jangka waktu tertentu, maka wajib ditepati janji tersebut dan pihak yang berutang/penerima pembiayaan membayar utang/kewajibannya sesuai perjanjian yang dibuatnya. Hal ini sebagaimana dijelaskan Al-Qur'an dalam surat Al-Maidah/5 ayat 1, dan surat Al-Isra/17 ayat 34. Bunyi dari masing-masing ayat tersebut adalah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ

٠ غَيْرَ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

(QS.5:1)

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ

٣٤

الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

“...penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya”

(QS.17:34)

Ayat di atas menjelaskan sekaligus mempertegas agar seseorang yang sedang berhutang memenuhi kewajiban (angsuran pembiayaan) dan sebisa mungkin terhindar dari hal-hal yang bisa menyebabkan angsuran atau kewajiban itu bermasalah. Ada berbagai macam penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di setiap lembaga keuangan, namun dari hasil penemuan peneliti di Bank Muamalat Kantor Cabang Malang yaitu :

1. penyebab menurunnya omset usaha
2. penyebab nasabah tersebut di PHK
3. penyebab *force majeure*
4. penyebab nasabah menggunakan dana pembiayaan tidak dengan sebagaimana mestinya

Dari beberapa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di atas, adalah tergolong dari factor eksternal. Menurut Mahmoeddin (2010:51) faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, yaitu :

1. Faktor Internal

Faktor internal perbankan yang menyebabkan pembiayaan bermasalah ialah adanya kelemahan atau kesalahan dalam bank itu sendiri, yang terdiri dari:

- a) Kebijakan pemberian pembiayaan yang terlalu ekspansif

Peningkatan penghimpunan dana dari pihak ketiga yang cukup pesat menyebabkan beberapa bank melakukan pertumbuhan pembiayaan yang melebihi tingkat wajar. Hal ini disebabkan untuk menghindari terjadinya pengumpulan dana, seharusnya bank tetap melakukan kebijakan pemberian pembiayaan dengan prosedur berhati-hati untuk menghindari terjadinya risiko *Non Performing Financing* (NPF).

b) Penyimpangan pemberian pembiayaan

Bank pada umumnya telah memiliki pedoman dan tata cara pemberian pembiayaan, namun dalam pelaksanaannya seringkali tidak dilakukan dengan patuh dan taat asas. Penyimpangan pemberian pembiayaan terhadap prosedur atau kebijakan ada pada umumnya disebabkan oleh kurangnya kuantitas maupun kualitas pejabat-pejabat pemberi pembiayaan selain disebabkan oleh adanya dominasi pemutuan pembiayaan oleh pejabat tertentu pada bank yang bersangkutan.

c) Itikad kurang baik pemilik atau pengurus dan pegawai bank

Seringkali terjadi pemilik atau pengurus dan pegawai bank memberikan pembiayaan kepada debitur yang sebenarnya tidak bankable. Kegiatan usaha yang tidak bankable tersebut antara lain kegiatan-kegiatan yang kurang jelas tujuannya selain tidak jelas debiturnya (debitur fiktif) yaitu penggunaan dan yang sebenarnya berbeda dengan yang tercantum pada bukti-bukti yang ada.

d) Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan pembiayaan

Sistem administrasi dan pengawasan pembiayaan yang lemah menyebabkan pemantauan terhadap performance pembiayaan tidak dapat dilakukan sebagaimana mestinya, dengan demikian permasalahan yang dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah tidak dapat terdeteksi secara dini dan hal ini dapat menimbulkan kerugian.

e) Lemahnya sistem informasi pembiayaan

Bank cenderung melaporkan gambaran pembiayaan yang lebih baik dari keadaan yang sebenarnya kepada Bank Indonesia dengan tujuan mendapatkan penilaian kesehatan yang lebih baik. Bank perlu mengadministrasikan dan memiliki informasi pembiayaan bermasalah yang sama dengan yang dilaporkan kepada Bank Indonesia, apabila hal ini tidak dilakukan maka bank tidak memiliki gambaran yang akurat mengenai keadaan pembiayaan bermasalah yang sebenarnya sehingga tidak dapat mengambil langkah-langkah pencegahan lebih dini.

2. Faktor eksternal

Non Performing Financing (NPF) dapat pula disebabkan oleh faktor eksternal, yaitu:

1) Kegagalan usaha debitur

Kegagalan usaha debitur dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor yang terdapat dalam lingkungan usaha debitur. Faktor-faktor tersebut dapat berupa kegagalan produksi, distribusi, pemasaran maupun regulasi terhadap suatu industri.

2) Menurunnya kegiatan ekonomi

Menurunnya kegiatan ekonomi terutama pada sektor-sektor usaha tertentu akibat adanya kebijakan pemerintah telah menjadi salah satu penyebab kesulitan debitur untuk memenuhi kewajibannya kepada bank.

3) Pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur

Persaingan perbankan yang ketat sering dimanfaatkan oleh beberapa calon debitur dengan cara tertentu yang mendorong bank menawarkan persyaratan pembiayaan yang lebih ringan dan jumlah pembiayaan yang lebih besar. Pada akhirnya pemberian yang berlebihan dapat mendorong debitur yang bersangkutan menggunakan kelebihan dana tersebut untuk tujuan spekulatif.

4) Musibah yang terjadi pada usaha debitur atau kegiatan usahanya

Beberapa pembiayaan bermasalah yang terjadi karena musibah yang dialami debitur seperti sarana usaha mengalami kebakaran, sementara debitur atau bank tidak melakukan pengamanan penutupan asuransi.

Dari temuan di atas menunjukkan bahwa factor internal dan eksternal Bank sama-sama menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat, adapun yang termasuk factor eksternal Bank adalah kesalahan yang itu datang dari nasabah itu sendiri, seperti PHK, *force majeure*. Kemudian yang termasuk factor internal adalah nasabah yang tidak menggunakan dana pembiayaan dengan semestinya, dalam artian cairnya dana pembiayaan itu yang awalnya untuk dipakai keperluan usaha nasabah, tetapi nasabah memakai dana itu untuk kebutuhan konsumtif pribadi seperti membeli mobil, hal itu menunjukkan bahwa analisis yang dilakukan Bank masih ada kemungkinan meleset.

Orang yang memikul beban utang yang dalam hal ini menerima pembiayaan, wajib terus berusaha membereskan sangkutan-sangkutan utangnya hingga tuntas. Apabila dia mengalami kesempitan sehingga merasa lemah membagi utangnya, maka adalah suatu keutamaan untuk terus bersungguh-sungguh membayar utangnya. Rasulullah Bersabda

“Barang siapa menerima harta orang lain (sebagai utang) dengan niat akan membayarnya, maka Allah membayarkan utangnya. Dan barangsiapa yang menerima harta orang lain (sebagai utangnya) dengan maksud hendak meniadakannya (tidak mau membayarnya), maka Allah pun akan membinasakannya” (H.R Bukhari).

4.2.4 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dalam menangani nasabah yang bermasalah, hal yang dilakukan Bank Muamalat menyiapkan divisi-divisi khusus untuk menangani nasabah pembiayaan bermasalah berdasarkan tingkat kolektabilitas atau lama hari keterlambatannya;

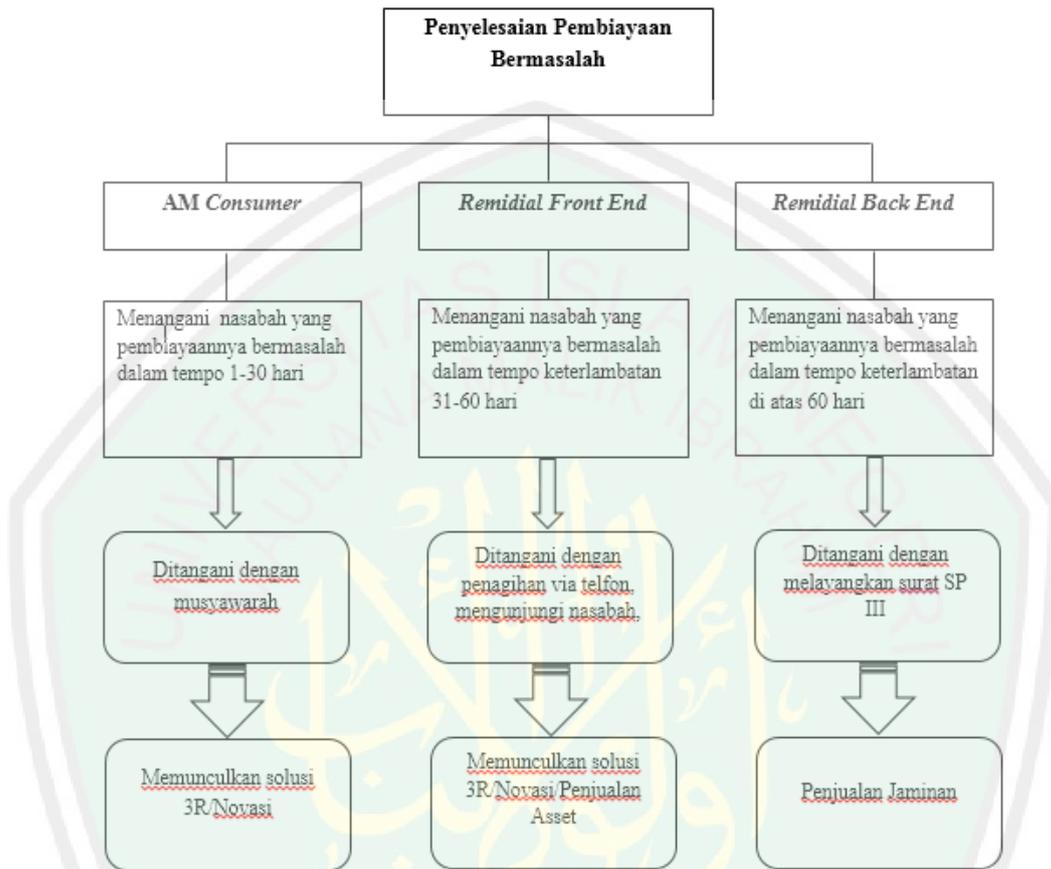
- a. Keterlambatan 1-30 hari masih dibawah pengawasan dari *marketing* masing-masing;
- b. Keterlambatan 31 sampai 60 hari pengawasannya sudah dipegang *Remidial Front End*,
- c. Keterlambatan diatas 60 hari, maka pengawasannya dipegang oleh *Remidial Back End*.

Dimana setiap staff mempunyai tugas dan fungsinya masing-masing, dimana dalam keterlambatan 1-30 hari AM *Consumer* melakukan konfirmasi dengan jalan musyawarah terkait dengan pembiayaan yang bermasalah dari nasabah tersebut. Ketika keterlambatan sudah sampai pada 31-60 hari maka pengawasannya atau penanganannya ditangani oleh *Remidial Front End* dimana

tugasnya adalah menagih Via telfon, mengunjungi nasabah serta mengirim surat tagihan. Kemudian jika nasabah tersebut masih tidak membayar angsuran yakni dalam hal ini di atas 60 hari, yang dalam hal ini nasabah sudah dianggap mempunyai karakter yang tidak baik dan tidak mempunyai itikad baik untuk membayar maka kemudian penanganannya diambil alih oleh *Remidial Back End* yang kemudian melayangkan surat SP III, dan apabila SP III masih belum ada tanda-tanda pembayaran angsuran maka *Remidial Back End* memberikan pemberitahuan untuk melakukan sita jaminan, *Remidial Back End* melengkapi berkas administrasi untuk dilakukan proses eksekusi ke kantor lelang Negara. Jadi dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Melakukan konfirmasi dengan jalan musyawarah
- a. Melakukan penagihan vis telfon, kunjungan ke nasabah, mengirim surat penagihan
- b. Surat penagihan sudah sampai SP III maka diajukan untuk penyitaan jaminan

Gambae 4.3 Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah



Sumber: Data diolah dari Bank Muamalat Indonesia KC Malang, 2017

Gambar 4.3 di atas model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Kantor Cabang Malang serta staff yang terlibat dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah, yang pertama adalah *AM Consumer* yang menangani nasabah pembiayaan bermasalah dalam tempo keterlambatan 1-30 hari dengan metode musyawarah yang bisa memunculkan solusi 3R (*Restructuring, Reconditioning, Rescheduling*) dan atau memunculkan solusi berupa Novasi, kemudian apabila masih dalam keadaan bermasalah maka staff selanjutnya yaitu staff *Remidial Front End* yang akan menangani nasabah yang pembiayaannya bermasalah dengan tempo keterlambatan 31-60 hari menggunakan metode

penagihan via telfon, mengunjungi nasabah serta mengirim surat tagihan, yang kemudian bisa memunculkan solusi 3R/Novasi dan atau penjualan asset yang dimiliki nasabah, dan apabila masih dalam keadaan bermasalah maka selanjutnya staff *remidial Back End* yang akan menangani nasabah yang pembiayaannya bermasalah dalam tempo keterlamabatan di atas 60 hari dengan metode melayangkan surat SP III dan apabila dengan surat SP III masih belum ada tanda-tanda pembayaran maka *Remidial Back End* memberikan pemberitahuan untuk melakukan penyitaan jaminan, serta melengkapi administrasi untuk dilakukan eksekusi di Kantor Lelang Negara.

Keterangan di atas adalah prosedur yang memang tertulis untuk dilaksanakan, namun Bank dan diatur oleh BI dapat melakukan langkah-langkah penyehatan di luar hal yang disebut di atas, seperti yang dilakukan oleh Bank Muamalat karna nasabah yang mengalami kredit macet itu mempunyai karakter yang baik, hanya karna memang kondisi nasabah mengalami kebangkrutan atau mengalami kesulitan finansial lainnya akan tetapi nasabah tersebut tetap mempunyai kemampuan membayar meskipun tidak dengan angsuran yang normal, setelah melakukan musyawarah Bank Muamalat melakukan *restruktur, reschedule, recondition*. Hal ini senada dengan penelitian Yulianto (2014) yang melakukan penelitian di Bank BTN Syariah, dalam hal ini Bank BTN Syariah menggunakan cara 3R dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalahnya. Menurut Kasmir (2008:126) Restructuring, yaitu debitur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank dengan perubahan syarat-syarat yang menyangkut :

- Penurunan margin pembiayaan.

- Penurunan tunggakan pokok pembiayaan.
- Perpanjangan jangka waktu pembiayaan.
- Penambahan fasilitas pembiayaan.
- Pengambilan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan debitur.

Melakukan restrukturisasi terhadap utang yang ada antara lain dengan penjadwalan, perpanjangan jangka waktu, dan hapus buku atau hapus tagih sebagian atau seluruh utang *gharimin* (orang yang berutang) juga dianjurkan dalam islam, hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Al-Quran surah Al-Baqarah/2:280,

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٨٠

“...dan jika (orang berutang) itu berada dalam kesukaran maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.

Rescheduling, yaitu perubahan syarat pembiayaan berupa jadwal atau jangka waktu pembiayaan baik pokok, tunggakan margin maupun masa tenggang, sehingga debitur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank. Reconditioning, yaitu perubahan syarat pembiayaan berupa perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu dan atau persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimal saldo pembiayaan, sehingga debitur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank.

tapi tidak semua nasabah memakai cara 3R, karna Bank masih melihat kelayakan nasabah untuk diberikan fasilitas 3R, dan keputusan 3R itu tidak diputuskan di cabang, tapi di kantor pusat (Jakarta). Jadi Bank membuat permohonan bahwa nasabah ini mengajukan restruktur dari yang awalnya angsurannya sekian menjadi sekian, dengan catatan itu tidak mengubah proyeksi bagi hasil yang diterima oleh bank, restruktur ini biasanya diberikan kepada nasabah yang mengalami masalah keuangan tapi nasabah tersebut tetap kooperatif,

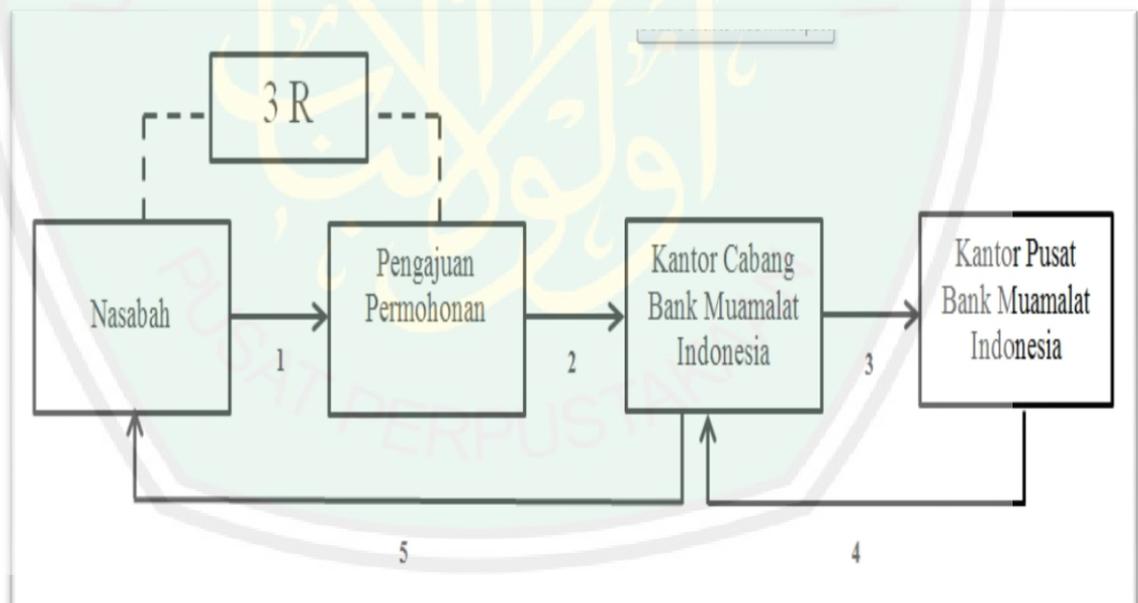
Maka hal ini sesuai dengan penelitian Amalia (2013) menjelaskan apabila pembiayaan mengalami kesulitan, bank akan melakukan musyawarah dengan debitur, bank akan memberikan revitalisasi pembiayaan, dengan cara *reschedulling* berupa penjadwalan kembali pembayaran utang atau melakukan *reconditioning* berupa perubahan syarat yang ada pada akad awal, dengan membuat akad baru, apabila semua cara revitalisasi yang diusahakan masih mengalami kegagalan maka penjualan agunan menjadi hal yang tidak bisa terelakkan.

Serta Peraturan BI No.10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah, terdiri dari penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), Penataan kembali (*restructuring*). Dan menurut Menurut Kasmir (2008:126), bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah upaya bank untuk menjaga kualitas pembiayaan dan menghindari risiko kerugian yang mungkin akan diderita bank dengan sasaran utama dari pendekatan sisi aktiva dan pasiva bank yaitu :

- Memperbaiki dan meningkatkan kualitas aktiva produktif.
- Menekan penghapusan penyisihan aktiva produktif yang dibentuk.

- Meningkatkan penerimaan bunga pinjaman dan operasional perkreditan bank.
- Upaya memperoleh dana murah dari hasil penagihan pembiayaan bermasalah yang telah dihapus buku (*write off*) sehingga dapat memberi sumbangan bagi peningkatan likuiditas maupun ekuitas bank.
- Memudahkan penyusunan *business plan* bank tersebut dalam memprediksi target-target perusahaan yang bermuara pada tingkat kesehatan suatu bank.
- Memperbaiki reputasi dan citra bank tersebut.

Gambar 4.4 Proses Pengajuan 3R (*Restructuring, Reconditioning, Rescheduling*)



Sumber: Data diolah dari Bank Muamalat Indonesia KC Malang, 2017

Gambar 4.4 di atas adalah proses pengajuan *restructuring, reconditioning, rescheduling* untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, adapun prosesnya adalah sebagai berikut :

1. Nasabah mengajukan permohonan salah satu dari 3R (*Restructuring, reconditioning, rescheduling*) ke Bank Muamalat Kantor Cabang Malang
2. Kantor Cabang mengajukan permohonan nasabah kepada Kantor Pusat Bank Muamalat Indonesia
3. Keputusan muncul kemudian diberikan kepada Kantor Cabang
4. Kantor Cabang memberikan informasi kepada nasabah sekaligus dilakukannya salah satu dari 3R jika disepakati

Secara teori *restructuring, rescheduling, reconditioning* memang seolah-olah berbeda atau 3 jenis yang tidak sama, akan tetapi secara prakteknya apabila salah satu dari tiga tersebut digunakan maka dua yang lain akan inklud di dalamnya, contoh ketika nasabah membayar angsuran tidak sebesar nilai yang sudah disepakati di awal (*restruktur*), maka strukturnya berubah, schedulnya berubah, kondisinya juga berubah, hal ini menunjukkan bahwa ketiga jenis di atas sangat berkaitan, akan tetapi Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berkehendak sebisa mungkin agar tidak memakai cara penyelesaian di atas, karena dikhawatirkan akan mengganggu terhadap proyeksi bagi hasil setiap bulannya. Adapun persetujuan diterimanya permohonan nasabah semua menjadi keputusan Kantor Pusat Bank Muamalat Indonesia dengan dasar-dasar apa pokok permasalahan nasabah, kemudian bagaimana kemampuan nasabah dan komitmen nasabah agar tidak terulang persoalan mecetnya angsuran.

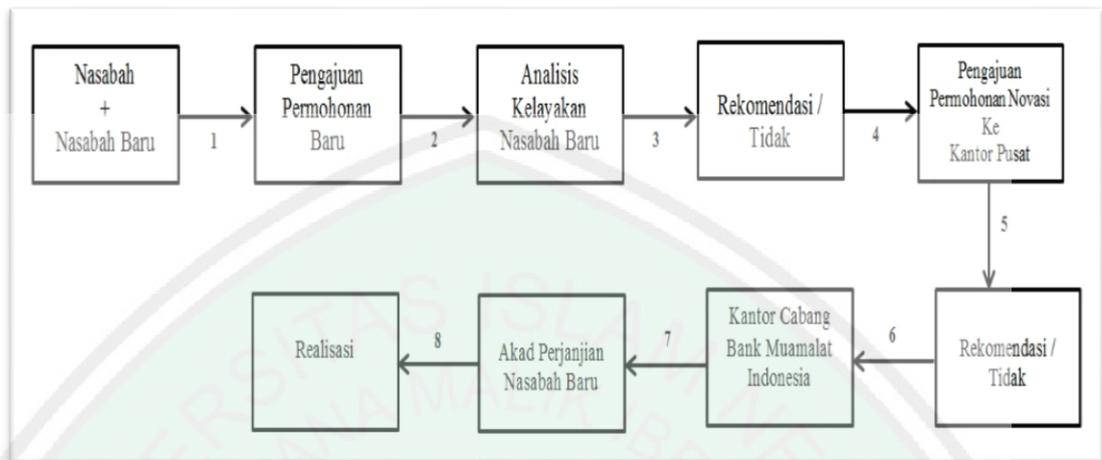
Selain itu Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang juga menggunakan model Novasi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah nasabah, hal ini sesuai dengan penelitian dari Wahyuni (2013) dimana Bank

Syariah Mandiri KCP Buleleng juga menggunakan metode Novasi dalam penyelesaiannya. Novasi adalah suatu akad yang menyebabkan hapusnya suatu perikatan yang pada saat yang bersamaan timbul perikatan lainnya sebagai pengganti perikatan semula. Adapun syarat-syarat untuk melakukan novasi yaitu didalam melakukan novasi harus melibatkan tiga pihak, yaitu Bank, nasabah lama, dan nasabah baru (yang mengambil alih hutang-novator). Dengan diadakannya novasi pembiayaan, maka akad pembiayaan lama yang dibuat antara Bank dengan nasabah lama serta akad turutannya (*accessoir*) menjadi tidak berlaku lagi, sehingga dengan dilakukannya novasi Bank dengan novator harus membuat akad-akad baru, baik akad pembiayaan maupun akad turutannya (*accessoir*). Selain syarat-syarat tersebut, hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan novasi adalah sebagai berikut :

- 1) Novasi harus dinyatakan secara tegas dalam suatu perjanjian, sehingga tidak dapat terjadi hanya dengan anggapan saja. Sebaiknya akad novasi harus dibuat secara notarill dan ditandatangani oleh nasabah lama, novator dan Bank.
- 2) Novator harus memenuhi criteria 5C dengan aspek-aspek pembiayaan lainnya, sama halnya seperti nasabah baru serta harus memenuhi seluruh legalitas usaha untuk dapat menjalankan altivitas usahanya.
- 3) Novator bukan merupakan *group* dari nasabah lama dimana novator diharuskan melakukan setoran pertama minimal 10% dari total *outstanding* pembiayaan yang akan diambil alih.

- 4) Ketentuan setoran pertama minimal 10% dari novator tersebut dikecualikan jika novasi dilakukan atas inisiatif Bank.
- 5) Setelah diadakan novasi, nilai agunan harus tetap *mengcover* seluruh *outstanding* pembiayaan yang diambil alih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 6) Bank harus meneliti legalitas usaha novator seperti pengesahan akta pendirian dan perubahannya oleh yang berwenang, ijin usaha, dan sebagainya karena usaha novator akan menjadi sumber pelunasan pembiayaan.
- 7) Sebelum akad novasi ditandatangani, Bank harus meneliti bahwa syarat-syarat novasi antara nasabah lama dengan novator harus sudah dipenuhi oleh kedua belah pihak.
- 8) Untuk badan usaha baik berbadan hukum maupun bukan akta novasi harus ditandatangani oleh pihak yang berwenang sebagaimana ditandatangani oleh pihak yang berwenang.
- 9) Akad pembiayaan dan akad-akad turutannya harus diperbaharui dan ditandaangani oleh investor.
- 10) Dalam hal-hal tertentu, dimana diberlakukannya ketentuan-ketentuan khusus untuk bidang usaha tertentu juga merupakan syarat sahnya novasi.
- 11) Kondisi makro ekonomi masih mendukung pengembangan usaha kelak dikemudian hari.

Gambar 4.5 Proses Pengajuan Novasi



Sumber: Data diolah dari Bank Muamalat Indonesia KC Malang, 2017

1. Nasabah lama dan nasabah baru mengajukan permohonan novasi kepada KC Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang
2. Kantor Cabang melakukan analisa kelayakan nasabah baru dengan menggunakan prinsip analisis 5C
3. Kemudian dari hasil tersebut muncullah rekomendasi/tidak untuk diajukan ke Kantor Pusat
4. Jika nasabah recommended maka kemudian KC mengajukan berkas-berkas ke Kantor Pusat terkait dengan permohonan novasi
5. Kantor Pusat melakukan pemeriksaan kemudian memunculkan keputusan disetujui atau tidak
6. Setelah disetujuinya permohonan pengajuan novasi maka Kantor Pusat menurunkan informasi tersebut ke Kantor Cabang
7. Kantor cabang kemudian mengadakan perjanjian akad baru dengan nasabah baru

8. Realisasi/pencairan akad

Novasi di sini juga bisa menjadi alternatif pilihan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah di Bank, prosedurnya pun hampir sama dengan 3R, yaitu nasabah mengajukan permohonan dan keputusan diterima atau tidaknya ada di Kantor Pusat BMI, Novasi di sini hampir sama dengan oper kredit, dimana nasabah lama mencari nasabah baru untuk kemudian melakukan akad baru dengan Bank namun jaminannya tetap menggunakan jaminan nasabah yang lama.

Opsi terakhir dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah dengan penjualan jaminan, Praktek penjualan jaminan tidak terlepas dari bagaimana PT Bank Muamalat Indonesia menyelesaikan permasalahan pembiayaan bermasalahnya. Aturan khusus tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah PT Bank Muamalat Indonesia terdapat pada :

- a. Buku Pedoman Pembiayaan (BPP) dalam Buku-4: Prosedur Umum Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (PUPBB)
- b. Pedoman Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Nomor : REMD.II.071.2014 (P3B)
- c. Prosedur Pelaksanaan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Nomor : REMD.III.152.2014 (P4B)

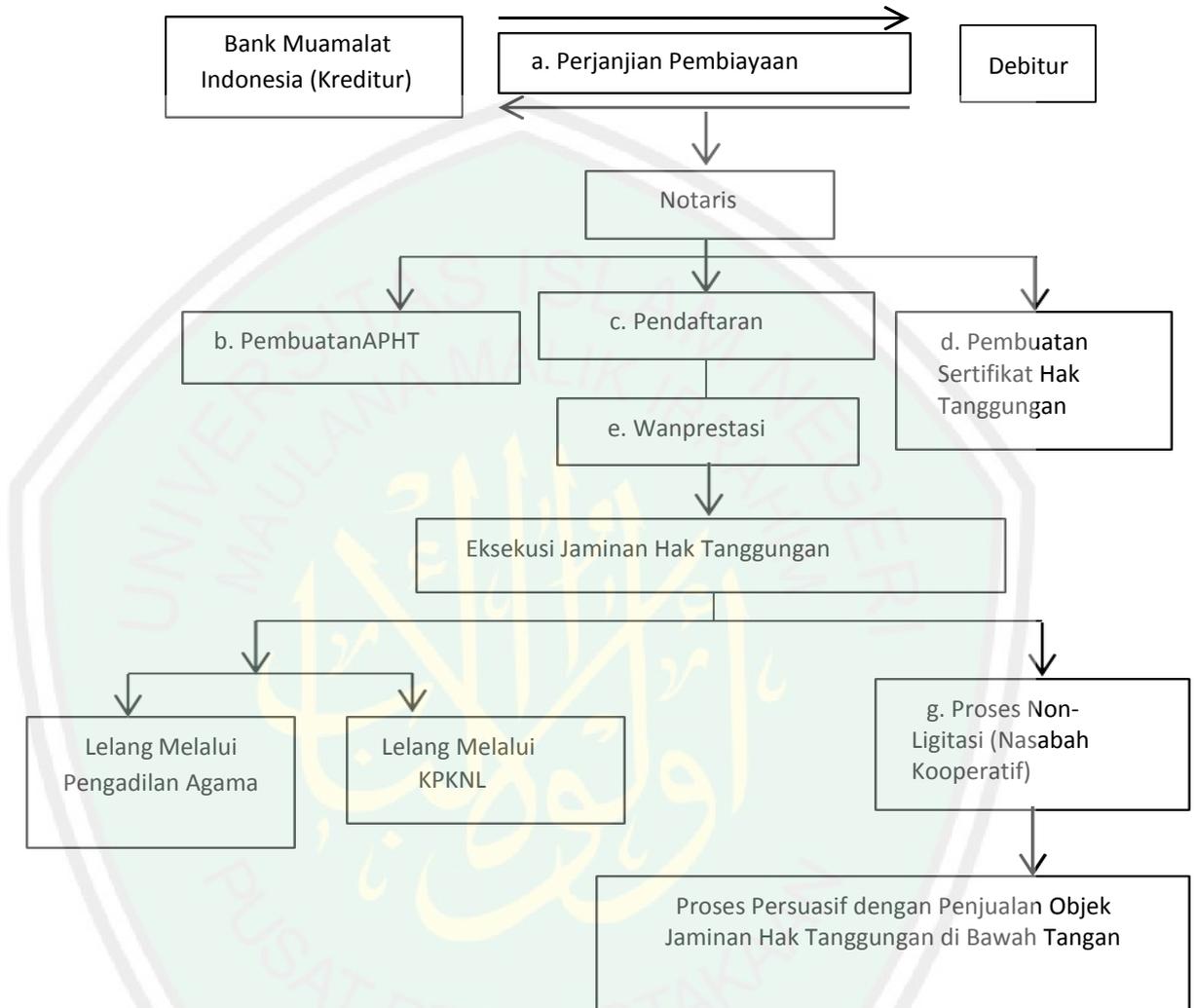
Syarat untuk melakukan eksekusi jaminan pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang adalah melakukan analisa sasaran strategi terhadap kriteria pembiayaan sehingga menghasilkan kesimpulan untuk memutus hubungan dengan nasabah apabila :

- a. Prospek usaha tidak optimal dan merugi/tidak menguntungkan sehingga

kemampuan membayar sudah tidak ada lagi.

- b. Karakter nasabah tidak baik/tidak kooperatif (tidak mau membayar angsuran) atau kabur/hilang (tidak diketahui keberadaannya).
- c. Kualitas pembiayaan termasuk dalam kategori kolektibilitas III (Kurang Lancar), IV (Diragukan) dan V (macet). Kolektibilitas tersebut ditentukan apabila selama lima bulan berturut-turut (masuk bulan kelima angsuran telah jatuh tempo) nasabah sudah tidak lagi memenuhi pembayaran kewajibannya.
- d. Telah dilakukan upaya maksimal terhadap nasabah yaitu berupa pemberitahuan melalui sms (*short message service*), penagihan melalui telepon, penagihan melalui kunjungan, surat pemberitahuan, surat teguran dan pemberian surat peringatan I, II dan III, secara bertahap.
- e. Upaya revitalisasi melalui salah satu cara dari *Rescheduling* (penjadwalan ulang), *Restructuring* (penataan ulang), *Reconditioning* (persyaratan ulang). Dilakukan melalui usulan dan persetujuan Restrukturisasi serta Realisasi Restrukturisasi dilakukan apabila nasabah dapat kooperatif dan memiliki kemampuan membayar. Namun bila proses Restrukturisasi tidak berhasil maka pelimpahan wewenang dari AM Financing diberikan kepada AM Remedial dengan Penyelesaian melalui Eksekusi/Likuidasi Jaminan, baik secara non litigasi maupun litigasi.

Gambar 4.6 Penyelesaian Menggunakan Penjualan Jaminan



Sumber: Data diolah dari Bank Muamalat Indonesia KC Malang, 2017.

Keterangan Bagan Eksekusi Jaminan Hak Tanggungan diatas adalah :

- a. Tahap pertama yaitu pengikatan perjanjian pembiayaan antara nasabah dengan PT Bank Muamalat Indonesia.
- b. Tahap kedua yaitu pembuatan Akta Pemberian Hak Tanggungan (APHT) yang dibuat oleh Petugas Pembuat Akta Tanah (PPAT).

- c. Tahap ketiga yaitu pendaftaran Hak Tanggungan
- d. Tahap keempat yaitu tentang pembuatan sertipikat Hak Tanggungan.
- e. Tahap kelima yaitu apabila nasabah terbukti melakukan wanprestasi kepada Bank dengan sudah diupayakan penyelamatan terhadap perjanjian pembiayaan oleh bank, maka bank selaku pemegang sertipikat jaminan Hak Tanggungan dapat melakukan eksekusi pada sertipikat Hak Tanggungan.
- f. Proses Non Litigasi, nasabah bersikap *kooperatif*.
- g. Proses Litigasi apabila nasabah tidak bersikap *kooperatif*

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan mengenai model penyelesaian pembiayaan bermasalah yang telah dilakukan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang, Bank Muamalat Kantor Cabang Malang telah menerapkan beberapa aspek berikut yaitu : Bank Muamalat Kantor Cabang Malang melakukan monitoring atau pengawasan terhadap nasabah yang mendapatkan pembiayaan dengan cara monitoring langsung dan monitoring tidak langsung. Monitoring langsung yaitu pengawasan dengan cara mengunjungi nasabah, sedangkan monitoring tidak langsung yaitu proses pengawasan dengan cara menghubungi nasabah melalui telfon atau semacamnya.

Bank Muamalat Kantor Cabang Malang juga melakukan upaya pencegahan pembiayaan bermasalah dengan cara memaksimalkan proses analisis pemberian pembiayaan berupa 5C dan melakukan *follow up* terhadap nasabah yang mendapatkan pembiayaan. Adapun penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang yaitu terdapat dua faktor, faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan penyebab dari internal Bank seperti tidak digunakannya dengan baik dana pembiayaan yang diberikan oleh nasabah yang menunjukkan bahwa Bank kurang teliti dalam menganalisa nasabah tersebut, kemudian faktor eksternal merupakan penyebab dari eksternal Bank seperti bencana alam serta menurunnya omset penjualan.

Selanjutnya Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang mempunyai model penyelesaian pembiayaan bermasalah berupa : *Restructuring, Reconditioning, Rescheduling*. Secara teori *restructuring, rescheduling, reconditioning* memang seolah-olah berbeda atau 3 jenis yang tidak sama, akan tetapi secara prakteknya apabila salah satu dari tiga tersebut digunakan maka dua yang lain akan inklud di dalamnya, contoh ketika nasabah membayar angsuran tidak sebesar nilai yang sudah disepakati di awal (restruktur), maka strukturnya berubah, schedulnya berubah, kondisinya juga berubah, hal ini menunjukkan bahwa ketiga jenis di atas sangat berkaitan. Kemudian model Novasi. Novasi di sini hampir sama dengan oper kredit, dimana nasabah lama mencari nasabah baru untuk kemudian melakukan akad baru dengan Bank namun jaminannya tetap menggunakan jaminan nasabah yang lama, dan yang terakhir menggunakan model penjualan jaminan.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, pembahasan dan merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk dijadikan pertimbangan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, serta masukan untuk peneliti selanjutnya, antara lain:

1. Bagi pihak Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang agar lebih meningkatkan system penyelesaiannya, dan besar harapannya apabila mengutamakan musyawarah terlebih dulu dengan nasabah yang mengalami kesulitan dan menjadikan 3R (*Restructuring, Rescheduling,*

Reconditioning) sebagai opsi utama, karena peneliti melihat cara ini adalah cara yang paling menguntungkan kedua belah pihak khususnya nasabah

2. Bagi peneliti selanjutnya yang pertama adalah lebih mendalami konsep model penyelesaian di Bank, baik Bank Syariah maupun Bank konvensional sehingga menambah referensi dalam analisis data



DAFTAR PUSTAKA

- Ackoff Russell L 2002 *Scientific Method Optimizing Applied Research Decissions*. New York and London: Jhon Wiley and Sons, Inc.
- Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan
- Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. (Cet. Ke-1). Jakarta: AlvaBet.
- As, Mahmoeddin, 2010. *Melacak Kredit Bermasalah*. Cetakan Pertama, Jakarta Pustaka Sinar Harapan.
- Atika, Jumina. 2015. "*Prinsip Kehati-hatian dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah*". Jurnal At-Tijarah, Volume 1, No. 2, Juli-Desember 2015.
- Bungin, Burhan. 2001. *Metode Penelitian Sosial*. Airlangga University Press, Suarabaya.
- Chrisanty amalia, hasbalah Thaif, Bismar Nasution, Sunarmi, 2013. "*analisis yuridis penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah (studi pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk, di Kota Medan*"
- Denzin, Norman K. dan S. Lincoln, Yvonna. 2009. *Handbook of Qualitative Research*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Departemen P & K 2004:75 *Pelajaran Bahasa Indonesia*. Pendidikan Luar SekolahDirektur Jenderal Pendidikan dasar dan Menengah
- Djamil, Fathurrahman, 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syari'ah*. Cetakan Pertama, Penerbit Sinar Grafika, Jakarta.
- Dung, nguyen anh 2014 "*Non-Performing Loan Case Study in Vietnam : Causes, Consequences, and effects International Business*" Degree Thesis International Business – IB11 2014
- Dwi Yulianto 2014 "*Penyelamatan dan Penyelesaian Pembiayaan KPR Bermasalah melalui Restrukturisasi pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Solo*
- Esterberg, Kristin G 2002 "*Qualitative Methods Ins Social Research*" Mc Graw, Hill, New York.
- Firdaus, H. Rachmat dan Maya Aryanti, 2003. *Manajemen Perkreditan Bank Umum* Bandung: Alfabeta
- Hafidhuddin, Didin dan Tanjung, Hendri. 2003. *Manajemen Syariah dalam Praktik*. (Cet. Ke-1). Jakarta: Gema Insani Press.
- Guo ning ning, 2007 "*Causes and Solution of non performing loan in chinese commercial banks (Jingsu Branch, Bank of China, Nanjing 210005, China)*. Journal of Chinese Business Review. Jun. 2007, Volume 6, No.6 (Serial No.48)
- Jamilatul Iqliva 2015 "*Penerapan Manajemen Resiko Pembiayaan pada Bank BNI Syariah Yogyakarta*"
- Kasmir, 2002. *Dasar-dasar Perbankan*, Penerbit PT. Raja Grafindo persada, Jakarta

- Kasmir, 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi 2008*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2012. *Analisis Laporan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Mahmoeddin 2010 *Melacak Kredit Bermasalah*, Cetakan Pertama. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Marshall 1995 *A Handbook for Teaching and Learning in Higher Education : Enhancing Academic Practice*
- Min Xu 2005 “*Resolution of Non Performing Loans in China*”
- Moelong, Lexy J. 2009 *Metode Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Nasution, 1998 *Metodologi Penelitian Naturalistic* Bandung : PN. Tarsito
- Nurhalimah novianti, 2014 “*penanganan pembiayaan bermasalah yang disebabkan force majeure pihak nasabah (studi di bank tabungan negara syariah cabang malang)*”
- Peraturan BI No. 10/18/PBI/2008
- Peraturan BI No. 14/15/PBI/2012
- Ristan Stijepovic 2014 “*Recovery And Reduction Of Non-Performing Loans-Podgarica Approach*”
- R.K, Yin. 1996. *Studi Kasus. Desain dan Metode*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Stake, R.E. 1995. *The Art of Case Study Research*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Stake, Robert E., 2005 *The Art of Case Study* London: Sage Publication
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Sudarsono heri, 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Ekonisia, Yogyakarta.
- Sudrajat, Akhmad. 2008. *Pengertian Pendekatan, Strategi, Metode, Teknik, Taktik dan Model Pembelajaran*
- Tri wahyuni, Desak nyoman Sri Werastuti, 2013 “*prosedur penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng*”
- Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008
- Yin, Robert K. 2015. *Studi Kasus Desain & Metode*. RajaGrafindo Persada, Jakarta

Lampiran 1

DAFTAR DAN HASIL WAWANCARA

Informan Mas Bima Agustia (R.M Finance)

Selasa, 24 Oktober 2017

A : apa saja produk pembiayaan di Bank Muamalat ?

B : di bank Muamalat sih ada banyak ya mas, mungkin saya sebutkan yang saya ingat saja mas ya kurang lebih ada KPR, Multiguna, Modal Kerja, terus ada renovasi rumah, ruko juga bisa

A : akad apa yang paling banyak digunakan oleh Bank Muamalat ?

B : tergantung, kalau akad yang sering kita gunakan itu murabahah, Musyarakah juga ada cuman yang sering di pakai murabahah, tergantung keperluan nasabah

A : Mengapa akad Murabahah yang paling banyak digunakan ?

B : soalnya ini ya, aplikasinya itu gampang, maksudnya simple gitu jadi ada harga beli sama harga jual dibagi sama jumlah bulan angsuran, jadi simple gk ribet kayak mudharabah atau musyarakah

A : Bagaimana mekanisme pembiayaan akad murabahah ?

B : kalo mekanismenya itu, saya ceritakan dari awal ya, jadi nasabah datang itu membawa berkas setelah berkas ada, kita BI *Checking* dulu dicek pembiayaannya kalau misalnya tidak ada masalah lancar semua itu kita survey usahanya sama sekalian survey jaminan setelah survey jaminan lalu kita kirim ke Surabaya sebelumnya kita bikinkan Memorandum Pembiayaan, istilahnya kita kayak bikin resume bahwa nasabah ini layak mendapatkan pembiayaan, di Surabaya nanti dianalisa lagi mengenai usaha dan jaminannya

A : Sektor apa saja yang bisa dibiayai dengan akad Murabahah ?

B : KPR, renovasi, Multiguna, Modal Kerja banyak sector sih

A : Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat sebelum memberi pembiayaan ?

B : kalo yang diperhatikan sebelum Bank memberi pembiayaan itu mungkin 5C nya ya, analisa keuangannya juga seperti BI *Ceking* itu untuk melihat karakter dan kondisi nasabah.

A : Staf apa saja yang yang mengurus pembiayaan di Bank Muamalat ?

B : kalo dari awal yang terlibat ya Marketingnya sendiri trus support pembiayaan, itu yang mengecek BI *Ceking* sertifikat dan sebagainya, trus ada operasional pembiayaan itu yang bagian pencarian, supervisor dan pimpinan.

A : Bagaimana Monitoring yang dilakukan Bank Muamalat terhadap nasabah yang mendapatkan pembiayaan ?

B : kalau mengontrol sih kita biasanya tampilkan di OL ya, itu tiap setahun sekali harus menyerahkan laporan keuangan, atau biasanya kita *Visit* ke nasabah sebulan sekali atau dua bulan sekali, minimal sebulan sekali, untuk melihat kondisi usahanya gimana

A : Langkah apa saja yang dilakukan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah ?

B : kita sering *Visit* ke nasabah aja sih sebenarnya, kita survey usahanya gimana, setelah diberi pembiayaan apakah sudah berkembang atau malah terpuruk kan nanti kita tau dari situ

A : Apa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ?

B : banyak mas ya, jadi mungkin salah satunya dari usahanya menurun, atau kalo factor internal sih biasanya perceraian nasabah, bisa juga dia dipecat oleh perusahaan dia bekerja trus penyebab *force majeure* juga, trus penggunaan pembiayaannya juga tidak sesuai dengan tujuannya dulu, jadi misalkan dia mengajukan untuk renovasi rumah gitu atau modal kerja lah, ternyata dia pakai untuk beli mobil, kayak gitu itu biasanya rawan macet, makanya sebelum itu terjadi kita bener-bener analisa ketika nasabah mengajukan pembiayaan.

A : Bagaimana model penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat ?

B : kalo model penyelesaiannya kita ada beberapa jalur mas ya, Litigasi dan Non Litigasi. Litigasi itu terakhir ya, biasanya non litigasi dulu yaitu kita review usahanya misalkan nasabahnya usaha ya, karna kita gak bisa langsung cap nasabah ini macet, jadi kita musyawarah dulu. kita lihat dulu macetnya kenapa, kalo misalnya masih ada kemampuan membayar itu kita sesuaikan angsurannya dengan kemampuan dia, ditanya jadi berapa kemampuannya sebulan, bisa juga restruktur, reschedule, recondition, pakek itu dulu. Trus kita lakukan 3R masih gak bisa, kita

ajukan untuk pemindahan nama, istilahnya itu Novasi, di oper gitu, pembiayaannya diambil atau dioper sama orang lain, dan jika masih belum bisa, kita lakukan penjualan jaminan, tapi kalau nasabahnya tidak kooperatif misalnya tidak mau menjual jaminan dan tidak mau bayar terpaksa kita pakai jalur litigasi.

A : Kendala apa yang dialami Bank Muamalat dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah ?

B : kalo kendala sih biasanya dari nasabahnya ya, jadi kalo tidak kooperatif itu yang bikin agak susah, sudah 3R itu gk mau, kadang ngilang, gitu.

A : Staff apa saja yang menangani pembiayaan bermasalah ?

B : A.M Remedial, Branch Collection.

Informan Bapak Eka Rizaldi Yusdan (Staff AM Remedial)

Rabu, 01 November 2017

A : Apa saja produk pembiayaan di Bank Muamalat ?

E : kalo dikita sih, karna cabang yang termasuk segmennya ritel itu ada beberapa segmentasi pembiayaan, itu ada *Consumer* (KPR, Multiguna), SME (modal kerja, investasi), dari dua segmen itu, hamper 70% nasabah kita ada di *consumer* terutama di KPR

A : Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat sebelum memberikan pembiayaan ?

E : sebenarnya gk jauh beda sama Bank yang lain, kita memakai 5C tapi mungkin prakteknya kita dengan Bank lain ada yang berbeda, karna tiap Bank itu punya cara sendiri-sendiri ya untuk melakukan analisa dan *screening* nasabah untuk kita berikan pembiayaan dan kita nilai bahwa nasabah itu layak atau tidak mendapatkan pembiayaan, perbedaannya tidak mencolok sih.

A : Staf apa saja yang mengurus pembiayaan di Bank Muamalat ?

E : saya ceritakan dari awal ya, sumber nasabah itu bisa mendapatkan pembiayaan itu ada beberapa cara, ada *Work in Costemer*, ada jemput bola, ada reveral. Kalo *Work in Custemer* ini nasabah datang sendiri ke Bank, kalo jemput bola kita yang mendatangi nasabah disebut juga *work out*, reveral ini kita dapat refrensi calon nasabah dari pihak lain. Dari situ yang memproses adalah AM Cunsemer khusus untuk menangani KPR, itu akan memproses dengan memberikan informasi syarat-syarat dan ketentuan yang harus diserahkan oleh calon nasabah ke Bank Muamalat untuk dilakukan analisa pembiayaan. AM Cunsemer itu hanya menyiapkan berkas-

berkas untuk dianalisa diserahkan ke Surabaya, di Surabaya nanti dianalisa lagi oleh *Retail Financing Centre* (RFC), RFC ini adalah bagian yang melakukan analisa *Cost Ratio*, Investigasi, analisa keuangan nasabah, sampai akhirnya nanti muncul rekomendasi, apakah dia itu ditolak atau diterima, ditolakpun itu dengan *clausul* berapa, jadi RFC itu untuk menghandle per-area. Adapun RFC ini dibantu oleh beberapa staf, yaitu staf analis, appraisal, legal. Kemudian dari rekomendasi itu keluar keputusan di-*approve* apa *reject* kalau diterima apa alasannya *reject* juga apa alasannya

A : Bagaimana Monitoring yang dilakukan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah serta penyelesaiannya ?

E : kalo nasabah yang tergolong kategori lancar atau kolektibilitas stabil ada yang namanya *telle collection* yaitu langsung dari pusat Jakarta yang selalu me-*rimender* nasabah untuk membayar angsuran sebelum jatuh tempo setiap bulan, kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun langsung untuk melakukan konfirmasi, *telle collection* ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari. Kalo di atas 30-60 hari itu ada namanya *remedial front end*, ini yang melakukan konfirmasi via telfon, kunjungan, mengirimkan surat tagihan, jika ini tetap berlanjut dalam artian masuk 60 hari keatas ini masuk *remedial back end*, ini cakupannya lebih luas, kalo misalkan di *remedial back end* itu dipastikan sudah sampai surat peringatan III, *remedial back end* itu langsung melanjutkan dengan pemberitahuan untuk melakukan sita jaminan, tapi kalau misalnya ini SP nya belum lengkap dia berkewajiban melanjutkan SPnya, karna kalo sudah 60 hari lebih dan sudah ditangani tapi tetap bermasalah artinya karakternya sudah kurang baik kn. Tapi yang saya sampaikan ini kemungkinan terburuknya ya, sebenarnya ada solusi lain untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Setelah ini semua dilakukan, asumsikan ini nasabahnya karakternya kurang baik, *remedial back end* ini berkewajiban untuk melakukan melengkapi berkas administrasi untuk dilakukan proses eksekusi ke kantor lelang Negara, itu garis besarnya. Tapi Bank dan diatur oleh BI itu boleh melakukan langkah-langkah penyehatan di luar hal itu, jadi kadang nasabah itu sebenarnya karakternya baik, cuman karna memang kadang dia bangkrut kita di sini tidak bisa menilai menggunakan kacamata kuda, kita lihat karakter nasabahnya itu seperti apa, masalahnya itu seperti apa kalo memang masalahnya itu nasabah tidak bisa membayar karena keuangannya itu terganggu tapi dia tetap mempunyai kemampuan membayar meskipun tidak dengan angsuran yang noemal, itu kita bisa lakukan restruktur, reschedule, recondition, tpi gk semuanya memakai cara 3R itu, dilihat dulu layak tidak nasabah ini diberikan fasilitas 3R, keputusan 3R itu tidak dicabang, di kantor pusat (Jakarta) jadi kita membuat permohonan lagi bahwa nasabah ini mengajukan restruktur dari yang awalnya angsurannya sekian menjadi

sekian, tapi itu tidak mengubah proyeksi bagi hasil yang diterima oleh bank, restruktur ini biasanya kita berikan kepada nasabah yang mengalami masalah keuangan tapi dia tetap kooperatif, nasabah yang mengalami masalah keuangan tetapi dia sedang melakukan proses penjualan jaminan atau asset yang lain untuk membayar angsuran, daripada nasabah itu macet gak bayar jangka pendeknya lebih baik membayar semampunya dulu tetapi tetap melunasi kewajibannya.

A : Apa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ?

E : Macam-macam sih sebenarnya, kalau itu pegawai dia itu berhenti kerja atau PHK, kalau dia itu punya usaha omsetnya turun, kemudian ada juga dia itu macet karna mau main-main sama Bank

Informan Ibu Riza, (staff Remedial)

Rabu, 09 November 2017

A : Apakah akad *Murabahah* paling banyak digunakan dalam pembiayaan di Bank Muamalat?

R : Saya belum bisa memastikan secara pasti karena memang saya belum lihat datanya secara langsung.

A : Kenapa akad *Murabahah* banyak digunakan di Bank Muamalat?

R : Secara risiko pembiayaan *Murabahah* lebih kecil dibandingkan pembiayaan berdasarkan akad lainnya, karena *Murabahah* itu intinya menjual barang, kita menjual barang dengan harga pokok yang ditambahkan dengan margin, dimana semenjak awal margin sudah ditentukan diawal, sehingga ketika nasabah ingin melunasinya diawal, ditengah, ataupun diakhir perjanjian harga tetap sama tidak berubah, tidak ada evaluasi atas harga yang sudah disepakati di awal, sehingga Bank Syariah lebih aman. Terus nasabah juga lebih suka dengan pembiayaan *Murabahah* karena mereka merasa lebih aman dari perubahan harga yang berpengaruh pada perubahan angsurannya, karena akad *Murabahah* harganya tetap sudah disepakati di awal dan tidak ada evaluasi harga.

A : Bagaimana mekanisme pembiayaan *Murabahah* di Bank Muamalat?

R : Mekanisme pembiayaan dimulai dengan nasabah datang ke Bank Muamalat untuk mengajukan pembiayaan kita nyebutnya nasabah *work in* atau marketing yang mencari nasabah di lapangan disebutnya nasabah *work out*, kemudian ditanyakan kebutuhannya apa, pembiayaannya diperuntukan untuk apa, selanjutnya diminta terlebih dahulu syarat-syarat yang dibutuhkan untuk dilakukan analisis atas nasabah tersebut, dimulai dari BI *checking* untuk melihat kelayakan nasabah berdasarkan kolektibilitasnya di Bank lain lancar atau tidak, kemudian dilihat data keuangannya seperti slip gaji, SK pegawai apabila nasabah dari kalangan pegawai

fixed income untuk menilai kemampuan bayarnya, setelah dianggap layak lanjut untuk melakukan appraisal atau taksasi atas jaminannya apakah juga dianggap layak berdasarkan lokasinya yang aman, bebas banjir, lalu lintas terjangkau atau masuk dalam kategori strategis.

A : Sektor apa sajakah yang bisa dibiayai dengan akad *Murabahah*?

R : Pembiayaan di Bank Muamalat itu dibedakan menjadi 2 (dua) dek, nah dibaginya berdasarkan peruntukannya, yang pertama pembiayaan konsumtif atau disebut konsumen, dan kedua pembiayaan modal kerja atau investasi atau disebut SME. SME itu *Small Medium Enterprise*. Nah dari kedua jenis pembiayaan tersebut akad tidak mengikat atas jenis pembiayaan yang disalurkan, tergantung kebutuhan nasabah peruntukannya digunakan untuk apa, mana yang lebih fleksibel mudah bagi Bank juga bagi nasabah, sehingga sedari awal bank wajib menjelaskan kepada nasabah terlebih dahulu akan kelebihan serta kelemahan akan masing masing akad, maka ketika nasabah diarahkan oleh bank untuk menggunakan salah satu akad tersebut nasabah memahami secara jelas bagaimana pembiayaan akan akad tersebut baik kelebihan atau kelemahannya. Sebagai contoh nasabah mengambil pembiayaan konsumtif untuk pembelian rumah, nasabah dijelaskan dari awal apabila nasabah mengambil pembiayaan *Murabahah* dan melakukan pelunasan diawal jatuh harganya akan mahal karena marginnya sudah ditentukan di awal, sebaliknya apabila nasabah mengambil pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* dan melakukan pelunasan diawal harga akan murah karena bagi hasil berjalan setelahnya tidak boleh kita hitung hanya pokoknya saja, tapi satu sisi setiap 24 bulan sekali selalu ada evaluasi atas harga rumah yang dibeli.

A : Staff-staff apa sajakah yang mengurus pembiayaan di Bank Muamalat?

R : Yang pertama ujung tombaknya pembiayaan itu AM atau RM itu Account atau *Relationship Manager* mereka itu tugasnya nyari nasabah, *mapping* nasabah, pengumpulan berkas nasabah, sama melakukan analisis awal nasabah. Trus nanti ada koordinator marketing tadi nyebutnya BDM itu *Bussiness Development Manager* tugasnya lebih mengarahkan marketing dalam pengembangan bisnis, *mapping* area lah. Trus pimpinan bisnis cabang ya *Branch Manager* (Kepala Cabang) itu. Nah nanti ada pihak analisis kedua namanya RFC itu *Retail Financing Consumer*, sama SMED itu *Small Medium Enterprise Development*, trus terakhir ada *Region Head* itu Cuma ada satu yang membawahi area Jawa Timur, Bali, sama NusTra.

A : Bagaimanakah analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat dalam memberikan pembiayaan?

R : Secara teori 5C itu diterapkan di sini, kalau untuk analisis nasabah dimulai dari karakternya, analisis awal dari kita itu sudah tau karakter nasabah pas wawancara, kroscek lingkungannya, banyaklah caranya. Kalau nanti yang dimasukkan ke MUP gak usah di dekriptifkan karena MUP kan yang penting angka, jadi cukup tertera kan BI *Checking* nasabah udah keliatan nasabahnya gimana. Kalau analisis

keuangannya semisal itu pengusaha tinggal kita minta data keuangannya, kita udah ada sistemnya jadi marketing tinggal masukan data keuangan nasabah tadi itu ya neracanya, laporan laba ruginya, ntar sistem yang ngitung keluar rasio rasionya, kemampuan bayarnya berapa, itu dah keliatan semua yang kita butuhkan. Trus yang jaminan itu kan udah beda staffnya, marketing tinggal koordinasi sama pihak appraisal udah nanti ada sendiri hasil analisisnya.

A : Langkah apa yang dilakukan untuk mencegah terjadi kredit macet ?

R : kita perkuat di analisisnya sih mas, harus benar-benar matang, trus follow up nasabah yang sudah mendapat pembiayaan juga kita harus sering-sering dampingi

A : Apa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ?

R : macam-macam ya, ada yang factor omset menurun, kemudian nasabah itu di PHK atau mengundurkan diri dari kerjaannya juga ada

A : Bagaimana model penyelesaian pembiayaan bermasalah ?

R : kalau kita lihat dulu apa kendala nasabah ini kreditnya macet, kita musyawarah dengan nasabah kemudian nanti muncul solusi entah itu *restruktur*, *reschedule*, *recondition*. jadi dalam penanganan kredit bermasalah itu ada macam-macam penanganannya, ada *restructuring*, *reconditioning* dan sebagainya, trus ada divisi-divisi yang khusus menanganinya, jadi kalau kolektabilitas 1 itu masih lancar dari 1 sampe 30 hari itu masih *marketingnya*, kalau udah 30 sampe 90 hari itu nanti ada namanya *Special Asser Management* atau BC, trus kalau udah diatas 90 hari itu namanya timnya *remidial*

Informan Bapak Yudha, *Relationship Manager* Bank Muamalat KC Malang

(Senin, 13 November 2017)

A : Kenapa akad *Murabahah* paling banyak digunakan dalam pembiayaan di Bank Muamalat ?

Y : Kepastian keuntungan untuk Bank, kan dari awal sudah disepakati pokok sama marginnya, terus kalau ngomong masalah usaha semisal untuk pembelian bahan baku atau peralatan mesin misalnya, kalau pake bagi hasil kan *unpredictable* sekarang untung besok rugi, kalau usahanya besar pembukuannya bagus masih bisa, tapi kalau usaha kecil iya kalau orangnya gak nutup ntutupin keuntungannya, pembukuannya juga gak dikeluarkan kayak perusahaan besar.

A : Bagaimana analisis Bank Muamalat dalam memberikan pembiayaan ?

Y : Ya intinya kita sih 5C lah, jadi dimulai dari karakter nasabah kita liat BI *checking*-nya, orang-orang dilingkungannya, trus yang kedua kapasitas nasabah kalau pegawai kita liat slip gaji 3 bulan terakhir, kalau usaha ya kita liat keuangannya 2 tahun terakhir, sama minimal usaha udah jalan 3 tahun. Terus

Jaminannya minimal kita 70%, jadi kalau harga rumah 700 juta ya maksimal turunnya 70 juta dikali 7. Selanjutnya kita sekarang ada beberapa divisi yang mengurus pembiayaan, yang pertama sales atau marketing, itu tugasnya kolek data dari nasabah sama analisis awal, terus ada unit support yang tugasnya nilai jaminan udah sesuai dengan harga sekarang belum, bener gak nilainya segitu, terus ada divisi legel untuk mengecek bener gak dia itu sadar gak secara hukum, trus ada analis, itu bertugas analis nasabah dia mampu gak, terus kita juga ada *risk management* untuk ngukur kalau nasabah itu kita biyai akan ada risiko-risiko apa kedepannya, nah yang divisi kayak legel, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional. Kemudian persetujuannya itu juga ada tahapannya, jadi dimulai dari BM, dari BM dirangkum lagi sama RFC, trus naik lagi ke *Region Head*, dari *Region Head* diatasnya lagi ada kepala divisi di Jakarta, nah kalau udah diatas 3M itu harus atas persetujuan kepala direksi pusat.

A : Bagaimanakah *Monitoring* yang dilakukan Bank Muamalat dalam memberikan pembiayaan?

Y : Nasabah itu ada yang goodbank ada yang badbank, kalau yang goodbank atau nasabah lancar cukup 3 bulan sekali, nah kalau yang badbank ya gak mesti bisa tiap hari karna kan bermasalah sampe bayar. Trus yang gagal bayar ini nanti yang ngawasin juga beda, kalau masih kategori lancar masih marketingnya, kalau keterlambatan sampai 90 hari ada staff khusus namanya BC itu *Branch Coverage*, kalau udah lebih dari 90 hari namanya staff remedial.

A : langkah apa saja yang dilakukan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah ?

Y : penerapan prinsip kehati-hatian harus diperkuat ya, seperti 5C tadi, supaya tidak salah dalam memberikan pembiayaan dan monitoring ke nasabah juga dilakukan dengan maksimal seperti *visit* ke usaha nasabah sehingga tercegahnya pembiayaan bermasalah itu

A : apa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ?

Y : macem-macem penyebabnya, kalo pinjamannya itu modal usaha biasanya karna pendapatan atau omsetnya menurun, bisa juga karna *force majeure*, musim hujan itu kn juga *force majeure* menurut mereka yang usahanya minuman dingin. Kemudian kalo misalnya nasabah itu pegawai, kadang karna di PHK, mengundurkan diri, atau karna ada kebutuhan mendesak yang harus ada pengeluaran banyak di bulan itu.

A : Bagaimana model penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank muamalat ?

Y : yang gagal bayar ini nanti yang ngawasin juga beda, kalau masih kategori lancar masih *marketingnya*, kalau keterlambatan sampai 90 hari ada staff khusus namanya BC itu *Branch Coverage*, kalau udah lebih dari 90 hari namanya staff *remedial*

A : kendala apa saja yang dialami Bank Muamalat dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah ?

Y : kadang yang jadi kendala itu dari nasabahnya, diajak musyawarah kadang susah, ditemui susah entah karna malu dan belum bisa bayar, padahal nanti di musyawarahkan itu muncul solusi.

Informan Bapak Afiq, Staff AM Remedial Bank Muamalat KC Malang

(Senin, 04 Desember 2017)

AL : Bagaimana Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di BMI KC Malang ?

AF : secara garis besar ada 3 cara ya, ada restruktur, reschedule, recondition. Trus ada Novasi, sama yang terakhir penjualan jaminan

AL : Bagaimana praktek dari 3R di Bank Muamalat ?

AF : 3R itu sebenarnya kalo kita jabarkan secara teori 3R ini diartikan satu-satu menjadi 3 hal yang berbeda, akan tetapi kalo prakteknya sebenarnya kalo menjalankan satu itu sudah menjalankan semua, sekarang coba pikirkan ketika nasabah membayar angsuran tidak sebesar nilai yang sudah disepakati di awal, strukturnya berubah, schedulnya berubah, kondisinya juga berubah. Karna dari angsuran yang berapa menjadi berapa, dan secara teknis itu tidak merubah proyeksi bagi hasil. Bisa juga mengajukan pertambahan jangka waktu (reschedule), tapi kita juga harus mengubah akad yang sudah disepakati di awal, karena akad di awal kan jangka waktunya tertentu kan sudah, otomatis harus merubah kan, asuransinya juga. Ketika nasabah itu mengajukan salah satu dari 3R itu, tapi secara praktek kalo nasabah memilih restruktur, reschedule itu sudah include semua, jadi pendekatannya gini kalo ada penambahan waktu itu lebih dekat dengan reschedule, kalo pengurangan angsuran itu bisa masuk restruktur, bisa masuk recondition. Perlu diperhatikan juga bahwa Bank tidak dalam posisi menawarkan salah satu dari 3R itu, karena Bank itu sebisa mungkin menghindari 3R, karena akan mengganggu proyeksi bagi hasil tiap bulannya jadi alternatifnya itu kita menekan nasabah dengan cara 1. Kita menekan dengan meminta nasabah agar menjual asset yang dia punya, 2. Agar nasabah menjual barang jaminannya. Yang pertama, maksudnya asset lain di sini adalah asset selain barang yang dijadikan jaminan. Dan persetujuan 3R ada di kantor pusat, dianalisa dasar-dasar permasalahan nasabahnya seperti apa secara real kemampuan seperti apa, nanti komitmennya kalo sudah di restruktur kemudian bermasalah lagi konsekuensinya seperti apa, ya kita sampaikan semua nanti kantor pusat yang akan menilai. Ketika nasabah ini disetujui pasti ada jaminan nasabah ini lancar lagi nggak

AL : Penjualan asset/Jaminan ini ketika keterlambatannya berapa lama ya?

AF : Tidak ada ketentuan, kalo nasabah itu memang di awal posisi lancar dia sudah memprediksi kalau ada keterlambatan karna ada masalah keuangan, lalu sampaikan aja nanti kita akan bantu jualkan, asalkan angsuran yang macet itu tidak boleh lebih dari 3 bulan, karena kalau sudah 3 bulan udah masuk NPF dia, kalo NPF kita gk bisa toleransi lagi harus lelang.

AL : Bagaimana praktek dari Novasi di Bank Muamalat ?

AF : kita menggunakan cara Novasi, atau bisa disebut oper kredit, dan oper kredit ini harus legal, harus nota real formal semua, novasi ini juga harus persetujuan kantor pusat seperti pemrosesan pembiayaan baru cuma jaminannya seperti itu, dengan analisa yang sama. gitu jadi nasabah itu kn punya nomor kartu pembiayaan fasilitas, jadi kartu pembiayaan nasabah yang lama itu statusnya lunas. Hal ini terjadi biasanya nasabah itu bercerai yang awalnya atas nama suaminya terus di novasi jadi atas nama suaminya



Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber

No	Tema	Keterangan
1.	<p><i>Monitoring Terhadap Nasabah Pembiayaan</i></p>	<p>kalau mengontrol sih kita biasanya tampilkan di OL ya, itu tiap setahun sekali harus menyerahkan laporan keuangan, atau biasanya kita <i>Visit</i> ke nasabah sebulan sekali atau dua bulan sekali, minimal sebulan sekali, untuk melihat kondisi usahanya gimana (Informan 1)</p> <p>kalo nasabah yang tergolong kategori lancar atau kolektibilitas stabil ada yang namanya <i>telle collection</i> yaitu langsung dari pusat Jakarta yang selalu me-<i>rimender</i> nasabah untuk membayar angsuran sebelum jatuh tempo setiap bulan, kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun langsung untuk melakukan konfirmasi, <i>telle collection</i> ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari (Informan 2)</p> <p>Dari awal 1 2 bulan pembiayaan itu nasabah sudah kita monitoring, jadi silaturahmi itu tetep harus dilakukan, biasanya untuk nasabah lancar sudah dijadwalkan sama temen temen marketing, 2 3 bulan sekali. Trus kita juga ada namanya <i>telecolection</i> jadi dari kantor pusat setiap 1 atau 2 hari sebelum jatuh tempo sudah diingatkan “Bapak untuk bulan ini sudah waktunya pembayaran, mohon disiapkan sejumlah uang di rekening bapak.” (Informan 3)</p>
2.	<p>Pencegahan terjadinya pembiayaan bermasalah</p>	<p>kita sering <i>Visit</i> ke nasabah aja sih sebenarnya, kita survey usahanya gimana, setelah diberi pembiayaan apakah sudah berkembang atau malah terpuruk kan nanti kita tau dari situ (Informan 1)</p> <p>kita perkuat di analisisnya sih mas, harus benar-benar matang, trus follow up nasabah yang sudah mendapat pembiayaan juga kita harus sering-sering damping (Informan 2)</p> <p>penerapan prinsip kehati-hatian harus diperkuat ya, seperti 5C tadi, supaya tidak salah dalam memberikan pembiayaan dan monitoring ke nasabah juga dilakukan dengan maksimal seperti <i>visit</i> ke usaha nasabah sehingga tercegahnya pembiayaan bermasalah itu (Informan 3)</p>

3.	Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah	<p>banyak mas ya, jadi mungkin salah satunya dari usahanya menurun, atau kalo factor internal sih biasanya perceraian nasabah, bisa juga dia dipecat oleh perusahaan dia bekerja trus penyebab <i>force majeure</i> juga, trus penggunaan pembiayaannya juga tidak sesuai dengan tujuannya dulu, jadi misalkan dia mengajukan untuk renovasi rumah gitu atau modal kerja lah, ternyata dia pakai untuk beli mobil, kayak gitu itu biasanya rawan macet, makanya sebelum itu terjadi kita bener-bener analisa ketika nasabah mengajukan pembiayaan (Informan 1)</p> <p>Macam-macam sih sebenarnya, kalau itu pegawai dia itu berhenti kerja atau PHK, kalau dia itu punya usaha omsetnya turun, kemudian ada juga dia itu macet karna mau main-main sama Bank (Informan 2)</p> <p>macam-macam ya, ada yang factor omset menurun, kemudian nasabah itu di PHK atau mengundurkan diri dari kerjanya juga ada (Informan 3)</p>
4.	Model penyelesaian pembiayaan bermasalah	<p>kalo model penyelesaiannya kita ada beberapa jalur mas ya, Litigasi dan Non Litigasi. Litigasi itu terakhir ya, biasanya non litigasi dulu yaitu kita review usahanya misalkan nasabahnya usaha ya, karna kita gak bisa langsung cap nasabah ini macet, jadi kita musyawarah dulu. kita lihat dulu macetnya kenapa, kalo misalnya masih ada kemampuan membayar itu kita sesuaikan angsurannya dengan kemampuan dia, ditanya jadi berapa kemampuannya sebulan, bisa juga restruktur, reschedule, recondition, pakek itu dulu. Trus kita lakukan 3R masih gak bisa, kita ajukan untuk pemindahan nama, istilahnya itu Novasi, di oper gitu, pembiayaannya diambil atau dioper sama orang lain, dan jika masih belum bisa, kita lakukan penjualan jaminan, tapi kalau nasabahnya tidak kooperatif misalnya tidak mau menjual jaminan dan tidak mau bayar terpaksa kita pakai jalur litigasi (Informan 1)</p> <p>kalo nasabah yang tergolong kategori lancar atau kolektibilitas stabil ada yang namanya <i>telle collection</i> yaitu langsung dari pusat Jakarta yang selalu me-rimender nasabah untuk membayar angsuran sebelum jatuh tempo setiap bulan, kalo misalkan setelah tanggal jatuh tempo itu nasabah belum membayar, maka AM Consumer yang turun</p>

	<p>langsung untuk melakukan konfirmasi, <i>telle collection</i> ini untuk yang keterlambatannya dibawah 30 hari. Kalo di atas 30-60 hari itu ada namanya <i>remedial front end</i>, ini yang melakukan konfirmasi via telfon, kunjungan, mengirimkan surat tagihan, jika ini tetap berlanjut dalam artian masuk 60 hari keatas ini masuk <i>remedial back end</i>, ini cakupannya lebih luas, kalo misalkan di <i>remedial back end</i> itu dipastikan sudah sampai surat peringatan III, <i>remedial back end</i> itu langsung melanjutkan dengan pemberitahuan untuk melakukan sita jaminan, tapi kalau misalnya ini SP nya belum lengkap dia berkewajiban melanjutkan SPnya, karna kalo sudah 60 hari lebih dan sudah ditangani tapi tetap bermasalah artinya karakternya sudah kurang baik kn. Tapi yang saya sampaikan ini kemungkinan terburuknya ya, sebenarnya ada solusi lain untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Setelah ini semua dilakukan, asumsikan ini nasabahnya karakternya kurang baik, <i>remedial back end</i> ini berkewajiban untuk melakukan melengkapi berkas administrasi untuk dilakukan proses eksekusi ke kantor lelang Negara, itu garis besarnya. Tapi Bank dan diatur oleh BI itu boleh melakukan langkah-langkah penyehatan di luar hal itu, jadi kadang nasabah itu sebenarnya karakternya baik, cuman karna memang kadang dia bangkrut kita di sini tidak bisa menilai menggunakan kaca mata kuda, kita lihat karakter nasabahnya itu seperti apa, masalahnya itu seperti apa kalo memang masalahnya itu nasabah tidak bisa membayar karena keuangannya itu terganggu tapi dia tetap mempunyai kemampuan membayar meskipun tidak dengan angsuran yang noemal, itu kita bisa lakukan restruktur, reschedule, recondition, tpi gk semuanya memakai cara 3R itu, dilihat dulu layak tidak nasabah ini diberikan fasilitas 3R, keputusan 3R itu tidak dicabang, di kantor pusat (Jakarta) jadi kita membuat permohonan lagi bahwa nasabah ini mengajukan restruktur dari yang awalnya angsurannya sekian menjadi sekian, tapi itu tidak mengubah proyeksi bagi hasil yang diterima oleh bank, restruktur ini biasanya kita berikan kepada nasabah yang mengalami masalah keuangan tapi dia tetep kooperatif, nasabah yang mengalami masalah keuangan tetapi dia sedang melakukan proses penjualan jaminan atau</p>
--	---

		<p>asset yang lain untuk membayar angsuran, daripada nasabah itu macet gak bayar jangka pendeknya lebih baik membayar semampunya dulu tetapi tetap melunasi kewajiban seluruhnya (Informan 2)</p> <p>kalau kita lihat dulu apa kendala nasabah ini kreditnya macet, kita musyawarah dengan nasabah kemudian nanti muncul solusi entah itu <i>restruktur</i>, <i>reschedule</i>, <i>recondition</i>. jadi dalam penanganan kredit bermasalah itu ada macam-macam penanganannya, ada <i>restructuring</i>, <i>reconditioning</i> dan sebagainya, trus ada divisi-divisi yang khusus menanganinya, jadi kalau kolektabilitas 1 itu masih lancar dari 1 sampe 30 hari itu masih <i>marketingnya</i>, kalau udah 30 sampe 90 hari itu nanti ada namanya <i>Spesial Asser Management</i> atau BC, trus kalau udah diatas 90 hari itu namanya timnya <i>remedial</i> (Informan 3)</p> <p>yang gagal bayar ini nanti yang ngawasin juga beda, kalau masih kategori lancar masih <i>marketingnya</i>, kalau keterlambatan sampai 90 hari ada staff khusus namanya BC itu <i>Branch Coverage</i>, kalau udah lebih dari 90 hari namanya staff <i>remedial</i> (Informan 4)</p> <p>secara garis besar ada 3 cara ya, ada <i>restruktur</i>, <i>reschedule</i>, <i>recondition</i>. Trus ada Novasi, sama yang terakhir penjualan jaminan (Informan 5)</p>
--	--	--

BUKTI KONSULTASI

Nama : Muhammad Abdul Alim
 NIM/Jurusan : 13540067/S1 Perbankan Syariah
 Pembimbing : Dr. Siswanto, SE., M.Si
 Judul Skripsi : Model Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah
 (Studi Kasus Pada PT. Bank Muamalat Indonesia
 Kantor Cabang Malang)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	01 Maret 2017	Pengajuan Outline	1. 
2	17 Maret 2017	Proposal Bab I, II, III	2. 
3	24 Maret 2017	Revisi & Acc Proposal	3. 
4	31 Maret 2017	Seminar Proposal	4. 
5	04 Juni 2017	Acc Proposal	5. 
6	30 Oktober 2017	Skripsi Bab IV - V	6. 
7	11 November 2017	Revisi dan Acc Bab IV-V	7. 
8	13 November 2017	Seminar Hasil	8. 
9	27 Desember 2017	Revisi & ACC Ujian Skripsi	9. 
10	05 Januari 2018	Ujian Skripsi	10. 
11	10 Januari 2018	Revisi & Acc Skripsi	11. 

Malang, 11 Januari 2018
 Mengetahui,
 Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D

BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Muhammad Abdul Alim
Tempat, tanggal lahir : Pasuruan, 02 Juli 1995
Alamat Asal : Desa Lautan Kecamatan Rembang Kab. Pasuruan
Alamat Kos : Jl. Joyo Tambaksari No.1C Merjosari, Malang
Telepon HP : 081556470055
Email : abalim1993@gmail.com
Facebook : moh alim

Pendidikan Formal

1999-2000 : TK Genengwaru Rembang Pasuruan
2000-2007 : SDN Genengwaru Rembang Pasuruan
2007-2010 : MTs Sunan Ampel Siyar Rembang Pasuruan
2010-2013 : MA Sunan Ampel Siyar Rembang Pasuruan
2013-2017 : Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi:

- Anggota Osis MA Sunan Ampel Siyar (2010-2012).
- Pengurus Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Syariah-Ekonomi UIN Malang (2014-2016).
- Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) S1 Perbankan Syariah Anggota di Departemen Entrepreneur (2014-2015).
- Pengurus Ikatan Mahasiswa Pasuruan (IMAPAS) Bidang Keagamaan (2016-2017).