

**ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG KOTA MALANG**

SKRIPSI



Oleh:

MOHAMMAD VEGA NOVIDSAMALGA

NIM : 14540030

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2019

**ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG KOTA MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

MOHAMMAD VEGA NOVIDSAMALGA

NIM : 14540030

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG KOTA MALANG**

SKRIPSI

OLEH :




MOHAMMAD VEGA NOVIDSAMALGA
NIM : 14540030

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 23 Mei 2019

Susunan Dewan Penguji :

1. Ketua Penguji
Setiani, SE., MM
NIP. 19900918 201801 2 002
2. Dosen Pembimbing/Sekretaris
Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM
NIDT. 19801109 20160801 2 053
3. Penguji Utama
Fani Firmansyah, SE., MM
NIP. 19770123 200912 1 001

Tanda Tangan

()
()
()

Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP. 1975109 199903 1 003

LEMBAR PERSETUJUAN
ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG KOTA MALANG


SKRIPSI

Oleh
MOHAMMAD VEGA NOVIDSAMALGA

NIM : 14540030

Telah disetujui pada Tanggal 15 Mei 2019

Dosen Pembimbing,


Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM
NIDT. 19801109 20160801 2 053

Mengetahui :
Ketua Jurusan



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP. 1975/109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mohammad Vega Novidsamalga
NIM : 14540030
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 (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG KOTA MALANG

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

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dewan Pembimbing dan atau Pihak Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 18 Juni 2019

Hormat saya,



M. Vega Novidsamalga

NIM : 14540030

HALAMAN PERSEMBAHAN

Penulis dengan penuh bangga mempersembahkan karya sederhana ini kepada :

1. Untuk yang tercinta Ibu Malikatu Shobaroh dan Bapak Mohammad Triyoga, yang telah memberikan cinta, kasih sayang, pengorbanan, motivasi dan senantiasa selalu mendoakan di setiap langkah perjalanan hidupku.
2. Guru-guru sejak taman kanak-kanan hingga perguruan tinggi yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan membimbing saya dengan penuh kasih sayang dan kesabaran.
3. Sahabat-sahabatku tercinta dari bayi hingga saat ini yang telah memberikan dukungan dan juga do'a.
4. Almamater saya Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan saya pengalaman hidup yang sangat berharga.

MOTTO

“Santai, Simple, Apa Adanya”

“Sesuatu Yang Baik Adalah Sesuatu Yang Selesai”

(By Me)



KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan semangat dalam jiwa hambanya dalam mengerjakan tugas akhir ini. Dan atas rahmat dan hidayah-Nya akhirnya penelitian ini terselesaikan dengan judul “Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang”.

Shalawat serta salam senantiasa semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari jaman jahiliyah menuju jalan kebaikan, yakni Din al-islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya bimbingan dan bantuan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku REktor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Eko Suprayitno, SE., M.Si. Ph. D selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah S1
4. Ibu Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemmikiran untuk membimbing penulis selama melaksanakan penelitian dan menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Jurusan Perbankan Syariah S1 Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama kurang lebih 4 tahun di bangku perkuliahan
6. Bapak Dendy Kushamdani, Bapak Abdullah Syakur, Bapak Kacung Dwi Prawotor, Bapak Aldiar Hadianto, dan Ibu Nila Furaida yang telah mengizinkan dan meluangkan waktu menjadi informan penulis untuk melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang.

7. Kepada semua teman-teman jurusan Perbankan Syariah S1 angkatan 2014 yang selalu membantu dalam bentuk motivasi dan inspirasi selama masa perkuliahan.
8. Kepada sahabat kitorang basodara, kontrakan 46 klandungan, dan semua sahabat yang telah mendukung semua hal positif dan semangatnya kepada penulis.
9. Kepada sanak saudara dan keluarga yang telah mendukung penulis dalam bentuk materi maupun motivasi selama masa perkuliahan khususnya dalam proses mengerjakan tugas akhir skripsi.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran yang konstruktif diharapkan ada untuk kesempurnaan penelitian ini. Penulis berharap semoga banyak pihak yang dapat menarik manfaat yang baik dari karya sederhana ini. Aamiin Ya Rabbal 'Alamin.

Malang, 10 Mei 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I: PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Fokus Penelitian	7
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	8
BAB II: KAJIAN PUSTAKA	9
2.1. Hasil-hasil Penelitian Terdahulu	9
2.2. Kajian teori	18
2.2.1 Pembiayaan Bermasalah	18
2.2.1.1 Pengertian Pembiayaan	18
2.2.1.2 Pengertian Pembiayaan Bermasalah	19
2.2.1.3 Unsur-unsur Pembiayaan	24
2.2.1.4 Penetapan Kualitas Pembayaran	24
2.2.1.5 Tinjauan Islam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	26
2.2.1.6 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	28
2.3. Kerangka Berpikir	36
BAB III : METODE PENELITIAN	37
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	37
3.2 Lokasi Penelitian	37
3.3 Subjek Penelitian	38
3.4 Data dan Jenis Data	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data	40
3.6 Analisis Data	42
BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN	44
4.1. Paparan Data	44
4.1.1 gambaran Umum Bank Syariah Mandiri	44
4.1.2 Unsur-Unsur Yang Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah	50
4.1.3 Kendala dan Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	56
4.1.4 Klasifikasi Tema	63
4.2. Pembahasan	68
4.2.1 Unsur-Unsur Yang Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah	68

4.2.2 Kendala, Dan Cara Penyelesaiannya	74
4.2.2.1 Kendala Pembiayaan bermasalah	74
4.2.2.2 Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	78
BAB V: PENUTUP	89
5.1 Kesimpulan	89
5.1 Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Total Pembiayaan dan NPF tahun 2017.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	12
Tabel 2.2 Kerangka Berpikir.....	36
Tabel 3.1 Stakeholder Sebagai Informan	39
Tabel 4.1 Unsur-Unsur Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah.....	56
Tabel 4.2 Kendala dan Cara Penyelesaian	62
Tabel 4.3 Unsur-Unsur Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah.....	63
Tabel 4.4 Kendala Adanya Pembiayaan Bermasalah	64
Tabel 4.5 Cara Penyelesaian Dari Kendala Yang Ada	65
Tabel 4.6 Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	66



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Alur Proses Pembiayaan	50
Gambar 4.2 Bagan Pembagian Unit.....	52
Gambar 4.3 Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	85
Gambar 4.3 Proses Penagihan Berdasar Tingkat Kolektibilitas	86
Gambar 4.4 Alur Proses Lelang	88



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil Wawancara Informan
- Lampiran 2 Dokumentasi Foto Observasi Penelitian
- Lampiran 3 Surat Keterangan Observasi Penelitian
- Lampiran 4 Bukti Konsultasi
- Lampiran 5 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme
- Lampiran 6 Biodata Peneliti



ABSTRAK

Mohammad Vega Novidsamalga, SKRIPSI. Judul: “Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang”

Pembimbing : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM

Kata Kunci : Unsur Meminimalisir, Kendala, Pembiayaan Bermasalah

Adanya kinerja positif dari Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang dalam menangani pembiayaan bermasalah. Dari total pembiayaan yang diberikan sebesar Rp 765,272,365,303,- dengan total pembiayaan bermasalah sebesar Rp 5,166,723,712,- dengan mencatatkan tingkat *non performing finance* hanya 0,68% per desember 2017. Dari data tersebut cukup untuk menjadi bukti bahwa tingkat *non performing finance* Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang menjadi yang terkecil di Kota Malang.

Jenis penelitian ini ialah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Tujuan peneliti adalah mengetahui unsur-unsur yang meminimalisir pembiayaan bermasalah dan mengetahui kendala-kendala serta cara penyelesaian pembiayaan bermasalah. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Lokasi penelitian di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, unsur-unsur yang meminimalisir pembiayaan bermasalah ialah pembagian unit fungsi, analisa calon nasabah dengan tepat dan teliti, menginfokan jadwal pembayaran di awal bulan, selalu memonitoring nasabah, mempercepat proses restrukturisasi, dan penetapan target pasar. Selain itu juga terdapat 13 kendala penyelesaian pembiayaan bermasalah dimana cara penyelesaiannya sesuai dengan kendala yang dihadapi tetapi secara umum penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan dengan musyawarah dengan nasabah, proses restrukturisasi, penjualan agunan secara sukarela, pelelangan agunan dengan pihak balai lelang, dan diakhiri dengan write off.

ABSTRACT

Mohammad Vega Novidsamalga, SKRIPSI. Title: "Analysis of Settlement of Troubled Financing in Malang Syariah Mandiri Bank Branch"
Advisor : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM
Keywords : Elements That Minimize, Obstacles, Problematic Financing

There is a positive performance from Malang Syariah Bank Mandiri Branch in handling troubled financing. Of the total financing provided amounting to Rp. 765,272,365,303, - with total non-performing financing amounting to Rp 5,166,723,712, - by recording non-performing finance rates of only 0.68% per december 2017. The data is enough to prove that the level of Bank Syariah Mandiri Mandiri Branch Malang City is the smallest in Malang City.

This type of research is qualitative with a descriptive approach. The aim of the researcher is to know the elements that minimize the problematic financing and find out the obstacles and ways to solve the problematic financing. Methods of collecting data through observation, interviews, and documentation. Research location in Bank Syariah Mandiri Malang City Branch.

The results showed that the elements that minimize the problematic financing were the distribution of fun units, the analysis of prospective and accurate customers, informing the payment schedule at the beginning of the month, always monitoring customers, speeding up the process of restructuring, and setting the target market. In addition, there are also 13 constraints to solving problem financing where the solution is in accordance with the obstacles faced but in general the settlement of problem financing is done by deliberation with customers, the restructuring process, voluntary collateral sales, auction of collateral with the auction hall, and ending off with write off.

المخلص

محمد فيغا نوفيدسماغا ، سكريبسي .العنوان: "تحليل تسوية التمويل المتعثر في فرع بنك مالانج سياريا مانديري"
معلمه: نهاية سلمت الصالكة
الكلمات المفتاحية: تقليل العناصر ، القيود ، التمويل الإشكالي

هناك أداء إيجابي من بنك فرع بنك مالانج سياريا مانديري في التعامل مع التمويل المتعثر. من إجمالي التمويل المقدم والبالغ ٧٦٥,٢٧٢,٣٦٥,٣٠٣ روبية مع إجمالي التمويل غير المنفذ البالغ ٥,١٦٦,٧٢٣,٧١٢ روبية عن طريق تسجيل معدلات تمويل غير منتجة بنسبة ٠,٦٨٪ فقط لكل شهر ديسمبر ٢٠١٧. البيانات كافية لإثبات أن مستوى بنك سوريا مانديري مانديري برانش مالانج المدينة هي الأصغر في مدينة مالانج.

هذا النوع من البحث هو نوعي مع نهج وصفي. الهدف من الباحث هو معرفة العناصر التي تقلل من التمويل الإشكالي ومعرفة العقبات وطرق حل مشكلة التمويل. طرق جمع البيانات من خلال الملاحظة والمقابلات والوثائق. موقع البحث في بنك سيرييا مانديري فرع مدينة مالانج. أظهرت النتائج أن العناصر التي تقلل من التمويل الإشكالي هي توزيع الوحدات الترفيهية ، وتحليل العملاء المحتملين والدقيقين ، وإبلاغ جدول الدفع في بداية الشهر ، ومراقبة العملاء دائمًا ، وتسريع عملية إعادة الهيكلة ، وتحديد السوق المستهدف. بالإضافة إلى ذلك ، هناك أيضًا ١٣ قيودًا على حل مشكلة التمويل حيث يكون الحل وفقًا للعقبات التي تواجهها ولكن بشكل عام تتم تسوية مشكلة التمويل عن طريق التداول مع العملاء ، وعملية إعادة الهيكلة ، ومبيعات الضمانات الطوعية ، ومزاد ضمانات مع قاعة المزاد ، وتنتهي مع شطب.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam rangka memasuki era globalisasi dan menghadapi pertumbuhan perekonomian nasional yang senantiasa bergerak cepat, sektor perbankan syariah adalah merupakan salah satu sektor yang harus dikembangkan dan dimanfaatkan secara maksimal dalam pelaksanaan pembangunan ini demi mewujudkan pemerataan pendapatan masyarakat, terutama melalui pemberian fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh pihak perbankan bagi masyarakat, seperti pemberian fasilitas pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku ekonomi untuk mengembangkan dan memperbesar usaha-usaha mereka, baik yang secara langsung maupun tidak langsung dapat mengurangi angka pengangguran dan membantu terjadinya pemerataan pendapatan di masyarakat. Selain untuk mengembangkan usaha fasilitas pembiayaan perbankan dapat pula dimanfaatkan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sekundernya seperti untuk pembelian barang-barang elektronik, kendaraan, rumah, dan lain-lain (Ni'mah, 2015:1).

Pada tataran praktis, keberadaan lembaga-lembaga keuangan syariah sekarang ini menunjukkan adanya perkembangan yang semakin pesat. Hal ini sejalan dengan semakin meningkatnya kesadaran sebagian besar umat Islam untuk melaksanakan Islam secara kaffah. Perkembangan ini tentu memberikan harapan baru bagi para pelaku usaha untuk menjalankan bisnis yang tidak hanya

berorientasi pada keuntungan materiil semata, tetapi juga sesuai dengan spirit hukum syariah yang menjanjikan pemenuhan kebutuhan batiniyah (Burhanuddin, 2010 : 2).

Pada tahun 2006, Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan bagi industri perbankan syariah, yaitu PBI No 8/3/PBI/2006. Pada peraturan tersebut terdapat materi penerapan *office channeling* bagi bank-bank syaria'ah. Kebijakan ini merupakan sebuah inovasi dan terobosan baru bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Kebijakan *office channeling* juga dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah (Agustianto, 2008).

Kebijakan *office channeling* ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang pertumbuhan ekonomi nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *office channeling*, akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah. Dengan kata lain, kendala terhadap lokasi bank syariah yang selama ini menjadi masalah akan dapat teratasi, karena selama ini masyarakat yang mau bertransaksi dengan bank syariah mengalami kesulitan karena belum banyak bank syariah yang beroperasi di Indonesia. Dengan *office channneling* kendala tersebut bisa teratasi. Berdasarkan realita di atas, maka pelayanan *office channelling* ini, seyogianya berpengaruh positif terhadap perkembangan industri bank syariah di masa depan. Dengan semakin mudahnya masyarakat mendapatkan akses layanan perbankan syariah, diperkirakan pertumbuhan bank syariah akan semakin besar secara signifikan.

Sehingga *market share* perbankan syariah terhadap perbankan konvensional bisa meningkat pula (Agustianto, 2008).

Berdasarkan data wawancara yang bersumber dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tercatat kinerja bank syariah masih mencatatkan pertumbuhan positif sampai dengan April 2018. Statistik Perbankan Syariah yang dirilis oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatatkan sampai dengan April 2018, total pembiayaan bank umum syariah (BUS) tumbuh 7,25% *year on year* menjadi Rp 191,04 triliun. Pertumbuhan pembiayaan tersebut juga berhasil mengerek aset bank syariah ke level Rp 290,36 triliun atau naik 13,64% dibanding bulan April 2017 sebesar Rp 255,49 triliun.

Perbankan syariah memiliki permasalahan dalam proses pelaksanaannya. Menurut Buchori selaku Kepala Departemen Perbankan Syariah OJK, ketujuh isu atau persoalan strategis tersebut meliputi: pertama, visi yang belum selaras di antara otoritas dan lembaga-lembaga pemerintah terkait dalam pengembangan industri perbankan syariah. Kedua, modal yang dimiliki oleh bank syariah belum memadai. Hal ini mengakibatkan skala usaha yang dijalani kecil sehingga kurang efisien. Ketiga, biaya dana yang harus ditanggung besar agar bisa bersaing dengan bank konvensional. Keempat, produk belum variatif karena dukungan permodalan yang masih terbatas. Kelima, kualitas sumber daya manusia dan teknologi informasi belum memadai. Keenam, kesadaran dan pemahaman masyarakat yang masih rendah terkait industri perbankan syariah dan ketujuh, pengaturan yang belum optimal dari regulator (beritasatu.com, 2015).

Dan menurut Ketua Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI), Agustianto Mingka, mengatakan, banyak tantangan yang masih membelit perbankan syariah di tahun 2017, seperti masalah permodalan, efisiensi, inovasi produk, SDM, teknologi, layanan dan jaringan, pendanaan, kualitas aset dan lainnya. Dari sekian banyak masalah tersebut, salah satu permasalahan penting yang dihadapi pada masalah kualitas aset yakni bagaimana bank syariah mengatasi dan mencegah pembiayaan bermasalah (*non performing financing atau NPF*) (Hazliansyah, 2017). Untuk itu bank syariah harus terus memperketat *standart underwriting* dan secara proaktif memonitor nasabah dalam kegiatan bisnisnya.

Berdasarkan penelitian terdahulu menurut Wuryanti (2014) proses penyelesaiannya menggunakan *reschedule, restructure, dan recondition* yang praktiknya sesuai dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Menurut Saputra (2013) upaya penanggulangan pembiayaan bermasalah adalah melaksanakan SOP dengan benar dan melakukan survey dengan memaksimalkan 5C, melakukan pemisahan tugas yang memadai, membuat rekening tabungan bagi nasabah pembiayaan, melihat prospek kedepan usaha nasabah, menerapkan prinsip kehati-hatian, menolak pengajuan pembiayaan bagi nasabah yang sudah *diblacklist*, meningkatkan mutu pelayanan, meningkatkan skill karyawan, dan meningkatkan pengawasan internal. Saudah (2015) dengan menerapkan cara 3R (*rescheduling, reconditioning, dan restructuring*) dan bisa juga dengan melelang jaminan nasabah. Penelitian terdahulu menurut Aziz (2012) dengan melakukan penagih intensif terhadap

seluruh nasabah penunggak atau menyerahkan ke lembaga arbitrase dan itu dilakukan menurut aturan perbankan dan undang-undang perbankan. Penelitian terdahulu menurut Ngaminatul (2016) dengan cara memantau secara langsung yaitu dengan cara sering bersilaturahmi dengan nasabah untuk menanyakan keadaan usaha, membangkitkan semangat usaha apabila nasabah mempunyai masalah dengan usahanya. Diatas merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah dari beberapa penelitian terdahulu. Dari beberapa upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah diatas terdapat beberapa kesamaan penanganan dan juga terdapat perbedaan seperti upaya membangkitkan semangat usaha nasabah apabila terdapat suatu permasalahan.

Terkait dengan pertumbuhan kinerja perbankan syariah di Jawa Timur, hingga triwulan III tahun 2017, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional 4 Jawa Timur mencatat pertumbuhan kinerja perbankan syariah yang cukup positif. Kondisi perkembangan perbankan syariah Jatim saat ini telah menembus diangka 5% terhitung sejak 2017. Sementara di tahun ini per Februari lalu alami kenaikan sebesar 5,15%. Dari catatan OJK bahwa jumlah pembiayaan dan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang dikelola oleh perbankan syariah di Jatim juga mengalami peningkatan yang signifikan. Pembiayaan yang disalurkan pada posisi Februari 2018 meningkat 14,91% dengan pangsa terhadap kredit perbankan di Jatim 5,81%. Sementara itu, DPK meningkat 24,01% dengan pangsa terhadap DPK perbankan di Jatim 5,20%. (Lestari, 2017).

Dengan kinerja yang telah mengalami pertumbuhan pembiayaan tersebut maka diperlukan antisipasi untuk menghindari pembiayaan

bermasalah. Dikarenakan dapat beresiko meningkatkan besarnya *non performing finance* pada bank syariah. Dan jika terdapat pembiayaan bermasalah maka diharuskan adanya solusi yang tepat untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut.

Tabel 1.1
Total pembiayaan dan NPF Bank Umum Syariah Kota Malang tahun 2017

Nama Bank	November			Desember		
	Total Pembiayaan	Pembiayaan Bermasalah	Rasio NPF	Total Pembiayaan	Pembiayaan Bermasalah	Rasio NPF
Bank Umum Syariah A	254,104,676,780	28,419,783,625	11.18%	251,787,455,721	28,699,221,811	11.40%
Bank Umum Syariah B	396,311,101,871	4,434,385,328	1.12%	392,244,819,851	4,272,712,759	1.09%
Bank Umum Syariah C	570,392,699,312	18,610,204,220	3.26%	564,195,769,452	5,454,392,637	0.97%
Bank Syariah Mandiri	749,336,799,639	5,117,356,497	0.68%	765,272,365,303	5,166,723,712	0.68%
Bank Umum Syariah E	3,875,911,969	443,938,327	11.45%	3,687,621,163	405,128,823	10.99%
Bank Umum Syariah F	151,784,883,733	17,682,792,902	11.65%	159,929,880,283	36,249,226,137	22.67%

Sumber : diolah peneliti : 2018

Di atas tercatat ada 6 (enam) Bank Syariah Umum Syariah, yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah BRI, BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri, Bank Syariah mega Mandiri, dan Bank Panin Dubai Syariah. Berdasarkan data yang berasal dari Otoritas Jasa keuangan (OJK) Kota Malang tersebut total *non performing finance* di beberapa Bank Syariah di Indonesia khususnya Kota Malang dan hanya Bank Syariah Mandiri yang menjadi terkecil dengan 0,68% dengan total pembiayaan yang berbeda-beda. Dengan masih adanya bank syariah yang melebihi batas maksimal *non performing finance* maka dapat mempengaruhi

kinerja pembiayaan selanjutnya dan bank tersebut dapat dikategorikan sebagai bank yang tidak sehat. Maka dengan itu perlu dilakukan upaya untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah tersebut.

Terkait dengan pembiayaan bermasalah, berdasarkan dari data pada Tabel 1.1 Bank Syariah Mandiri mempunyai tingkat *non performing finance* terkecil yaitu 0,68% di kota Malang. Maka penelitian ini dapat dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri untuk mengetahui unsur apa saja yang menjadikan Bank Syariah Mandiri menjadi yang terkecil dalam persentase *non performing finance* melihat adanya kinerja positif bank syariah termasuk tumbuhnya pembiayaan di Kota Malang. Penelitian ini dapat dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang. Dengan judul penelitian Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang.

1.2 Fokus Penelitian

1. Apa unsur-unsur yang dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang ?
2. Apa saja kendala dan bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui unsur-unsur yang dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang
2. Untuk mengetahui kendala dan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang

1.4 Manfaat Penelitian

1. Peneliti

Untuk menambah pengetahuan peneliti terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah yang diterapkan di objek dengan melakukan pengamatan dengan dasar keilmuan yang diperoleh selama perkuliahan.

2. Praktisi

Sebagai sumber wawasan , bahan berpikir untuk diterapkan, dan dikai lebih mendalam untuk mencetuskan kebijakan baru atau memperbaiki kebijakan lama terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah.

3. Akademisi

Sebagai sumber empiris untuk penelitian terkait selanjutnya yang memiliki keterkaitan dengan penyelesaian pembiayaan bermasalah sehingga penelitian akan semakin baik dan bermanfaat.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah. Wuryanti (2014), dengan judul “Penanganan Pembiayaan Macet Dalam Perspektif Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (Studi Kasus Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep”. Hasil penelitian ini adalah dengan menggunakan *reschedule* (perubahan jadwal), *restructure* (perubahan akad), dan *recondition* (perubahan jaminan). Proses penyelesaian pembiayaan macet yang dilakukan oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam praktiknya telah sesuai dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah. Akan tetapi dalam pelaksanaan eksekusi dilapangan bank memiliki cara tersendiri dalam penyelesaiannya yang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Saputra, Heri (2013), dengan judul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di KJKS BMT Syariah Sejahtera Boyolali”. Hasil penelitian ini adalah strategi yang digunakan untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah (1) strategi *administratif*, (2) strategi *Rescheduling*, (3) strategi penyitaan/eksekusi jaminan, dan (4) strategi penghapusan bukuan/*write off*. Kemudian upaya penanggulangan supaya tidak terjadi lagi pembiayaan bermasalah adalah (1) melaksanakan SOP dengan benar dan melakukan *survey*

dengan memaksimalkan 5C, (2) melakukan pemisahan tugas yang memadai, (3) membuat rekening tabungan bagi nasabah pembiayaan, (4) melihat prospek kedepan usaha nasabah, (5) menerapkan prinsip kehati-hatian, (6) menolak pengajuan pembiayaan bagi nasabah yang sudah *diblacklist*, (7) meningkatkan mutu pelayanan, (8) meningkatkan skill karyawan, (9) meningkatkan pengawasan internal.

Aziz, Azizah (2012), dengan judul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone”. Hasil penelitian ini adalah pihak bank mengantisipasi dengan langkah-langkah yang dianggap tepat menurut aturan perbankan dan Undang Undang Perbankan Syariah sebagai suatu strategi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, baik dengan strategi yang lunak maupun dengan strategi yang tegas, misalnya dengan melakukan penagihan intensif terhadap seluruh nasabah penunggak atau menyerahkan ke lembaga arbitrase.

Saudah (2015), dengan judul “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank BNI Syariah Banjarmasin”. Hasil penelitian ini adalah dengan nasabah agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Apabila tahapan tersebut masih tidak bisa diatasi maka pihak bank akan menerapkan cara 3R (*Resceduling, Reconditioning, dan Restrukturing*) untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah bias juga dengan melelang jaminan nasabah. Sebelum pihak bank melakukan lelang terhadap jaminan nasabah, pihak bank akan menawarkan kepada nasabah mengenai

jaminannya apakah nasabah sendiri yang akan menjual jaminannya atau pihak bank yang akan melelang.

Marzuqoh (2016), dengan judul “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BMT Alfa Dinar Simo Boyolali“. Hasil penelitian ini adalah dilakukan dengan cara memantau secara langsung, yaitu dengan cara sering bersilaturahmi dengan nasabah untuk menanyakan keadaan usaha, membangkitkan semangat usaha apabila nasabah mempunyai masalah dengan usahanya.

Wahyuni, Komang Tri dan Werastuti, Desak Nyoman Tri (2013) dengan judul “Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Buleleng“. Hasil penelitian ini adalah prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah yang digunakan telah memadai, demikian pula dengan analisis permohonan pembiayaan yang cukup selektif dilakukan dalam upaya menghindari adanya kredit bermasalah. Prosedur penagihan yang digunakan cukup baik karena terlebih dahulu dilakukan pendekatan-pendekatan kepada nasabah. 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.

Ubaidilah dan Rahmawati, Dian Puji (2016) dengan judul “Implementasi Kebijakan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BMT Al Falah Sumber Kabupaten Cirebon“. Hasil penelitian ini adalah penerapan kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT Al Falah Sumber Cirebon berjalan secara efektif sesuai dengan SOP menggunakan 3R (*Reschedulling*,

Reconditioning, Restructuring). Analisis pembiayaan yang digunakan adalah dengan menggunakan prinsip kehati-hatian dan metode 5C. Dengan pola pengelolaan risiko tersebut BMT Al Falah Sumber Cirebon dapat melakukan kegiatan operasionalnya.

Dari deskripsi penelitian terdahulu diatas, maka dapat di lihat pada rincian tabel berikut di bawah ini :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis, Tahun, dan Judul	Tujuan	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian
1	Wuryanti (2014), dengan judul “Penanganan Pembiayaan Macet Dalam Perspektif Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (Studi Kasus Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep”.	Untuk mengetahui proses penanganan pembiayaan macet oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dan proses penanganan pembiayaan macet yang dilakukan oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep perspektif Undang-Undang no 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, dengan cara kerja field research dalam rangka untuk menganalisis data lapangan.	Menggunakan cara dengan 39tiga) kredibilitas antara lain : reschedule (perubahan jadwal), restructure (perubahan akad), dan recondition(perubahan jaminan).
2	Saputra, Heri (2013), dengan judul “Strategi Penyelesaian	(1) untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di	Penelitian Lapangan (field research) dengan menggunakan metode pengumpulan data	Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah strategi administratif, strategi Rescheduling, strategi

	Pembiayaan Bermasalah Di KJKS BMT Syariah Sejahtera Boyolali”.	KJKS BMT Syariah Sejahtera Boyolali, (2) untuk mengetahui strategi yang dilakukan pihak BMT Syariah Sejahtera Boyolali dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, dan (3) mengetahui upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak BMT Syariah Sejahtera Boyolali dalam menanggulangi pembiayaan bermasalah supaya tidak terjadi lagi.	dengan cara wawancara, angket, dan dokumentasi. Adapun analisis data dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif evaluatif.	penyitaan/eksekusi jaminan, dan strategi penghapusan bukuan/ <i>write off</i> .
3	Aziz, Azizah (2012), dengan judul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone”.	untuk mengetahui strategi atau cara yang ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menangani pembiayaan bermasalah, juga konsistensi pihak bank dalam menyelesaikan pembiayaan yang dianggap atau diputuskan bermasalah secara syar’i.	pengumpulan data secara langsung di lapangan sesuai dengan teknik pengumpulan data yang diambil oleh peneliti yaitu studi lapangan dan studi kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif.	Melakukan penagihan intensif terhadap seluruh nasabah penunggak atau menyerahkan ke lembaga arbitrase.
4	Saudah (2015), dengan judul “Penyelesai	Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan	Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research), dimana penelitian	Pihak bank selalu monitoring nasabah. Menerapkan 3 cara yaitu Resceduling, Reconditioning, dan

	an Pembiayaan Bermasalah Pada Bank BNI Syariah Banjarmasin ”.	bermasalah pada Bank BNI Syariah Banjarmasin dan untuk mengetahui proses maupun upaya yang dilakukan oleh pihak Bank BNI Syariah Banjarmasin agar pembiayaan bermasalah itu dapat diselesaikan dengan baik.	dilakukan secara langsung ke lapangan dengan mendatangi objek penelitian untuk melakukan wawancara terhadap karyawan Bank BNI Syariah Banjarmasin untuk mendapatkan data-data, informasi dan keterangan-keterangan yang diperlukan dalam penulis skripsi ini.	Restrukturing dan juga dengan melelang agunan nasabah.
5	Marzuqoh (2016), dengan judul “Penyelesaian an Pembiayaan Bermasalah Di BMT Alfa Dinar Simo Boyolali“.	Untuk mengetahui penyelesaian Pembiayaan Bermasalah yang ada di KSPSS BMT Alfa Dinar Simo Boyolali.	Teknik analisis kualitatif, dengan mengambil objek penelitan di KSPSS BMT Alfa Dinar Simo Boyolali.	Dilakukan dengan cara monitoring secara langsung, yaitu dengan cara sering bersilaturahmi dengan nasabah.
6	Wahyuni, Komang Tri., & Werastuti, Desak Nyoman Tri (2013) dengn judul “Prosedur Penyelesaia n Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor	Untuk mengetahui bagaimana prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mikro pada prt bank syariah mandiri kcp buleleng.	Metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.	Penyelesaian kredit bermasalah pada PT. Dilakukan dengan restrukturisasi pembiayaan, novasi, kompensasi, likuidasi, dan subrogasi, serta penyelesaian pembiayaan pada Pengadilan.

	Cabang Pembantu Buleleng”.			
7	Ubaidilah., & Rahmawati, Dian Puji (2016) dengan judul “Implementasi Kebijakan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BMT Al Falah Sumber Kabupaten Cirebon”.	Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT Al Falah Sumber Cirebon	Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Penyelesaian menggunakan 3 cara yaitu Reschedulling, Reconditioning, Restructuring. Analisis pembiayaan dengan menggunakan prinsip kehati-hatian dan metode 5C.
8	Gilson, Stuart C (1990) dengan judul “Restrukturisasi Utang Bermasalah (Sebuah Studi Empiris Tentang Reorganisasi Perusahaan-Perusahaan Swasta Secara Default)”.	Menginvestigasi insentif dari perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan untuk merestrukturisasi utang mereka secara pribadi daripada melalui kebangkrutan formal.	Menggunakan data sampel dari 169 perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan.	Analisis pengembalian saham menunjukkan bahwa pasar juga mampu mendiskriminasi ante antara dua set perusahaan, dan bahwa pemegang saham secara sistematis lebih baik ketika utang direstrukturisasi secara pribadi.
9	Organisasi Amerika Serikat untuk Alternatif Kebangkrut	Untuk pertimbangan lingkungan keuangan dan ekonomi saat ini membawa	Menggunakan deskripsi kualitatif	1) membayar utang kembali secara penuh dengan bantuan anggaran, 2) berpartisipasi dalam layanan

	an, Inc. (2008) dengan judul “Penyelesaian Hutang Bantuan Utang: Kebutuhan Yang Berkembang Untuk Banyak Konsumen”.	perhatian segera untuk kebutuhan konsumen untuk penghapusan utang.		rencana pengelolaan utang, 3) berpartisipasi dalam program penyelesaian utang, atau 4) file untuk perlindungan kebangkrutan.
10	Maggi, Bernardo., & Guida, Marco. (2009). “Memodelkan Kemungkinan Kredit Macet Dalam Sistem Perbankan Komersial: Efisiensi Dan Efektivitas Terkait Dengan Risiko Kredit Di Italia”.	Memodelkan efek kredit macet pada struktur biaya sistem perbankan komersial	Kualitatif deskriptif	Geografi penting dan mengevaluasi kecenderungan risiko bank terhadap kredit bermasalah
11	Ezrokh, Yu.S. (2015). “Organisasi Kredit Penyelesaian Nonbanking Sebagai Subyek Persaingan	Karakteristik kegiatan organisasi kredit penyelesaian non-banking di Rusia.	Kualitatif deskriptif	Persaingan di segmen manajemen kas, termasuk analisis aktivitas kas dan penyelesaian kredit bermasalah.

	Di Pasar Perbankan Domestik: Pendekatan Alternatif Untuk Estimasi”.			
12	Chavan, Pallavi., & Gambacorta, Leonardo., (2018). “Pinjaman Bank dan Kualitas Pinjaman: Perspektif Ekonomi Baru”.	Bagaimana kredit macet dalam ekonomi India yang sedang berkembang berperilaku melalui siklus.	Kualitatif deskriptif	Perbedaan struktur manajemen, tata kelola, dan perubahan suku bunga dan kondisi siklus bisnis mempengaruhi kredit bermasalah.

Sumber: Diolah peneliti, 2018

Dari penelitian terdahulu di atas, memiliki hasil dan berkaitan dengan penelitian ini. Terdapat persamaan dan perbedaan cara untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah. Menurut Ismail (2010: 125), Strategi penyelesaian pembiayaan macet yang dapat ditempuh oleh bank adalah berupa tindakan-tindakan sebagai berikut : penyelesaian oleh bank sendiri, penyelesaian melalui debt collector, penyelesaian melalui kantor lelang, penyelesaian melalui badan peradilan, penyelesaian melalui badan arbitrase, penyelesaian melalui direktorat jenderal piutang dan lelang Negara dan penyelesaian melalui kejaksaan bagi bank-bank BUMN. Perbedaan pendapat hanya terdapat pada penelitian dari Marzuqoh (2016) yaitu dengan cara sering bersilaturahmi dengan nasabah untuk menanyakan keadaan usaha, membangkitkan semangat usaha apabila nasabah mempunyai masalah dengan usahanya.

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Pembiayaan Bermasalah

2.2.1.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Djamil (2012: 64), yang dimaksud dengan pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 25 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudhorobah* dan *Musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*;
- 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.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 Butir 12 UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, 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 bagi hasil.

2.2.1.2 Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Menurut Djamil (2012: 66), dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia 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 peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap Statistik Perbankan 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 (*performancenya*) 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 Aktiva 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.

Menurut Ismail (2010: 123), kredit bermasalah merupakan kredit yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah. Penilaian atas penggolongan kredit baik kredit tidak bermasalah, maupun bermasalah tersebut dilakukan secara kuantitatif, maupun kualitatif.

Penilaian secara kuantitatif dilihat dari kemampuan debitur dalam melakukan pembayaran angsuran kredit, baik angsuran pokok pinjaman dan/atau Bunga. Adapun penilaian kredit secara kualitatif dapat dilihat dari prospek usaha dan kondisi keuangan debitur.

Menurut Djamil (2012: 75), ajaran islam yang berdasarkan kepada Hadits Nabi Muhammad saw mengakui kemungkinan terjadinya utang-piutang dalam berusaha (mu'amalah) atau karena kebutuhan mendesak untuk memenuhi kebutuhannya. Berdasarkan hadits yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dan Muslim dari Aisyah menyatakan bahwa : Rasulullah saw membeli makanan dari seorang Yahudi dengan menjadikan baju sebagai barang jaminan. Dari hadits tersebut, dapat disimpulkan bahwa islam mengakomodir kegiatan transaksi secara tidak tunai/utang, dengan syarat semua transaksi tersebut dicatat sesuai prosedur yang berlaku, ditambah adanya saksi-saksi dan barang jaminan (*rahn*) sebagai perlindungan (sesuai kebutuhan). Tujuan adanya prosedur tersebut, agar hubungan utang-piutang yang dilakukan para pihak yang melakukan akad terhindar dari kerugian.

Ajaran islam juga mengajarkan beberapa etika ketika melakukan utang-piutang di antara sesama manusia. Beberapa prinsip etika berutang-piutang tersebut antara lain adalah :

a. 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 dengan perjanjian yang

dibuatnya. Menepati janji adalah wajib dan setiap orang bertanggungjawab terhadap janji-janjinya. Hal ini sebagaimana dijelaskan Al-Qur'an dalam suraat Al Maidah/5 ayat 1, dan surah Al isra/17 ayat 34. Bunyi dari masing-masing ayat tersebut adalah :

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ
مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya."

(Qs. Al-Maidah/ 5: 1)

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

"Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban." (Qs. Al-Isra/ 17: 34)

b. Menyegerakan pembayaran utang

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

yang menerima harta orang lain (sebagai utangnya) dengan maksud meniadakannya (tidak mau membayarnya), maka Allah pun akan membinasakannya” (H.R. Bukhori).

Mendambakan pemberesan utang itu tentunya dengan berusaha sekuat tenaga. Di samping itu, jika merasa ditimpa utang-utang yang sulit dibayar, hendaknya memohon pertolongan Allah SWT sebagaimana bimbingan dari Rasulullah SAW. *“Ya Allah saya mohon perlindungan-Mu dari pada duka dan kesedihan; saya mohon perlindungan-Mu dari pada kelemahan dan kemalasan; saya mohon perlindungan-Mu dari pada kekikiran dan sikap pengecut; saya mohon perlindungan-Mu dari pada tumpukan utang dan tekanan orang” (H.R. Abu Dawud).*

c. Melarang menunda-nunda pembayaran utang

Pembuatan menunda-nunda pembayaran utang padahal dia mampu termasuk perbuatan tidak terpuji, dianggap perbuatan dzalim, dan bahkan bisa dianggap sikap orang yang mengingkari janji (*munafiq*). Hal ini sebagaimana di jelaskan Rasulullah SAW, bahwa :

“menunda-nunda pembayaran utang bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman...”. (HR Jamaah)

“menunda-nunda pembayaran yang dilakukan oleh orang yang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya”. (HR Nasa’I, Abu Dawud, Ibn Majah, dan Ahmad)

“tanda-tanda orang munafiq adalah ... bila berjanji mengingkari janji ...”. (HR Bukhari Muslim).

d. Lapang dada ketika membayar utang

Salah satu akhlak yang mulia ialah berlaku *tasamuh* (toleransi) atau lapangdada dalam pembayaran utang. Sikap ini merupakan kebalikan dari pada sikap menunda-nunda, mempersulit dan menahan hak orang. Rasulullah bersabda:

“semulia-mulia mukmin, ialah orang yang mudah dalam penjualan, mudah dalam pembelian, mudah dalam membayar (utang), dan dalam penagihan (piutang)”. (HR. Thabrani).

Sabda yang lain “Allah mengasihi orang yang bermurah hati sewaktu menjual, sewaktu membeli dan sewaktu menagih (piutang)”. (HR. Bukhari).

e. Tolong-menolong dan memberi kemudahan

Sikap tolong menolong dan membantu melepaskan kesusahan dan kesulitannya yang diterima oleh orang lain, Islam menilai termasuk akhlak mulia/terpuji. Rasulullah SAW bersabda: *“Barang siapa yang melepaskan kesusahan seorang Mukmin dari kesusahan-kesusahan dunia, niscaya Allah akan melepaskan kesusahannya di hari qiamat...”* (HR. Muslim).

Berdasarkan keterangan di atas, Islam mengakui dan membolehkan utang-piutang, walaupun kebolehan tersebut ditekankan karena kebutuhan yang mendesak dan berupaya sesegera mungkin untuk membayarnya. Menunda-nunda pembayaran utang dianggap sebagai suatu perbuatan tercela, apalagi dalam keadaan mampu.

2.2.1.3 Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut Ismail (2010:69), dalam dunia perbankan syariah terdapat kesepakatan diantara nasabah dan bank. Kesepakatan ini merupakan aturan yang nantinya dijalankan pada saat pembiayaan dilakukan. Terdapat 5 (lima) kesepakatan, yaitu :

1. kepercayaan bersama
2. kesepakatan perjanjian atau akad
3. jangka waktu pengembalian
4. tingkat resiko
5. balas jasa

2.2.1.4 Penetapan Kualitas Pembayaran

Menurut Djamil (2012: 66), berdasarkan ketentuan Pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006 tentang Kualitas Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana diubah dengan PBI No. 9/9/PBI/2007 dan PBI No. 10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan.

Menurut Djamil (2012: 69), atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu :

- 1) Lancar

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2) Dalam perhatian khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3) Kurang lancar

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai dengan 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan

4) Diragukan

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atas margin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang

5) Macet

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

Lima golongan tersebut mempunyai tingkatan tenggat waktu yang berbeda-beda. Tetapi terdapat kemungkinan bila Bank Syariah di Indonesia menerapkan standart atau aturan tenggat waktu yang berbeda-beda.

2.2.1.5 Tinjauan Islam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Menurut Syamsul Anwar (2007: 212), penyelesaian sengketa terkait *aqad mu'amalah* (termasuk di dalamnya adalah perbankan-di masa sekarang) sebagaimana kita kenal saat ini, ternyata dalam tradisi Islam sudah dikenal istilah dan lembaga yang menanganinya meskipun pada saat itu belumlah mencakup aspek seluas pada masa sekarang ini. Lembaga-lembaga tersebut hanyalah sebatas menangani praktek-praktek mu'amalah yang terjadi dan berkembang pada masanya. Istilah dalam penyelesaian sengketa syari'ah mu'amalah dan lembaganya dalam tradisi Islam klasik terdiri dari:

1. *Al Sulh* (Perdamaian).

Secara bahasa, "*sulh*" berarti: meredam pertikaian. Sedangkan menurut istilah, berarti suatu jenis akad atau perjanjian untuk mengakhiri perselisihan/pertengkaran antara dua pihak yang bersengketa secara damai. Menyelesaikan sengketa berdasarkan perdamaian untuk mengakhiri suatu perkara sangat dianjurkan oleh Allah SWT sebagaimana tersebut dalam:

وَلِلَّهِ مَا فِي السَّمٰوٰتِ وَمَا فِي الْاَرْضِ وَكَانَ اللّٰهُ بِكُلِّ شَيْءٍ مُّحِيطًا

“Kepunyaan Allah-lah apa yang di langit dan apa yang di bumi, dan adalah (pengetahuan) Allah Maha Meliputi segala sesuatu.” (Qs. An-Nisa’/4: 126)

Ada tiga rukun yang harus dipenuhi dalam perjanjian perdamaian yang harus dilakukan oleh orang melakukan perdamaian, yakni ijab, qabul dan lafazd dari perjanjian damai tersebut. Jika ketiga hal ini sudah terpenuhi, maka perjanjian itu telah berlangsung sebagaimana yang diharapkan. Dari perjanjian damai itu lahir suatu ikatan hukum, yang masing-masing pihak berkewajiban untuk melaksanakannya.

2. *Tahkim* (Arbitrase).

Dalam perspektif Islam, *arbitrase* dapat dipadankan dengan istilah *tahkim*. *Tahkim* sendiri berasal dari kata *hakkama*. Secara etimologi, *tahkim* berarti menjadikan seseorang sebagai pencegah suatu sengketa. Secara umum, *tahkim* memiliki pengertian yang sama dengan arbitrase yang dikenal dewasa ini yakni pengangkatan seseorang atau lebih sebagai wasit oleh dua orang yang berselisih atau lebih, guna menyelesaikan perselisihan mereka secara damai

3. *Wilayat al Qadha* (Kekuasaan Kehakiman).

Dalam wilayah ini, terdapat beberapa elemen, di antaranya adalah:

a. *Al Hisbah*, yaitu lembaga resmi negara yang diberi wewenang untuk menyelesaikan masalah-masalah atau pelanggaran ringan yang menurut sifatnya tidak memerlukan proses peradilan untuk menyelesaikannya.

b. *Al-Madzalim*, yaitu badan yang dibentuk untuk membela orang-orang teraniaya akibat sikap semena-mena dari pembesar negara atau. Kewenangan yang dimiliki oleh lembaga ini adalah menyelesaikan kasus-kasus pelanggaran hukum yang dilakukan oleh aparat atau pejabat pemerintah seperti sogok menyogok, tindakan korupsi dan kebijakan pemerintah yang merugikan masyarakat.

c. *Al-Qadha* (peradilan). Menurut arti bahasa, *al-Qadha* berarti memutuskan atau menetapkan. Menurut istilah berarti “menetapkan hukum syara’ pada suatu peristiwa atau sengketa untuk menyelesaikannya secara adil dan mengikat”. Adapun kewenangan yang dimiliki oleh lembaga ini adalah menyelesaikan perkara-perkara tertentu yang berhubungan dengan masalah *al-ahwal asy-syakhsiyah* (masalah keperdataan, termasuk didalamnya hukum keluarga), dan masalah *jinayat* (yakni hal-hal yang menyangkut pidana).

2.2.1.6 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Menurut Ismail (2010: 125), bank harus melaksanakan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui maupun menolak permohonan kredit dari calon debitur. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi permasalahan atas kredit yang telah disalurkan. Akan tetapi, meskipun bank telah melakukan analisis yang cermat, risiko kredit bermasalah juga mungkin terjadi. Tidak ada satu pun bank di dunia ini yang tidak memiliki kredit bermasalah, karena tidak mungkin dari semua kredit yang disalurkan, semuanya lancar.

Upaya yang dilakukan bank untuk penyelamatan terhadap kredit bermasalah antara lain :

1. *Rescheduling*

Rescheduling merupakan upaya yang dilakukan bank untuk menangani kredit bermasalah dengan membuat penjadwalan kembali. Penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai iktikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok maupun angsuran bunga dengan jadwal yang telah diperpanjang. Penjadwalan kembali dilakukan oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya.

Beberapa alternatif *rescheduling* yang dapat diberikan antara lain ialah perpanjangan waktu kredit, jadwal angsuran bulanan dirubah menjadi triwulanan, dan memperkecil angsuran pokok dengan jangka waktu akan lebih lama.

2. *Reconditioning*

Merupakan upaya bank dalam menyelamatkan kredit mengubah seluruh atau sebagian perjanjian yang telah dilakukan oleh bank dengan nasabah. Perubahan kondisi dan persyaratan tersebut harus disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh debitur dalam menjalankan usahanya. Dengan perubahan persyaratan tersebut, maka diharapkan bahwa debitur dapat menyelesaikan kewajibannya sampai dengan lunas.

Beberapa alternatif *reconditioning* yang dapat diberikan bank antara lain ialah penurunan suku bunga, pembebasan sebagian atau seluruh Bunga yang tertunggak, kapitalisasi bunga, dan penundaan pembayaran bunga.

3. *Restructuring*

Merupakan upaya yang dilakukan oleh bank dalam menyelamatkan kredit bermasalah dengan cara mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian kredit.

Beberapa cara yang dapat dilakukan oleh bank dalam *restrukturisasi* antara lain ialah bank dapat memberikan tambahan kredit, tambahan dana tersebut berasal dari modal debitur, dan kombinasi antara bank dan nasabah.

4. Kombinasi

Upaya penyelesaian kredit bermasalah yang dilakukan oleh bank dengan cara kombinasi antara lain ialah *rescheduling* dikombinasi dengan *restructuring*, *rescheduling* dikombinasi dengan *reconditioning*, *restructuring* dikombinasi dengan *reconditioning*, dan *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning* dikombinasikan jadi satu.

5. Eksekusi

Eksekusi merupakan alternatif terakhir yang dapat dilakukan oleh bank untuk menyelamatkan kredit bermasalah. Eksekusi merupakan penjualan agunan yang dimiliki oleh bank. Hasil penjualan agunan diperlukan untuk melunasi semua kewajiban debitur baik kewajiban atas pinjaman pokok, maupun bunga. Sisa atas hasil penjualan agunan, akan dikembalikan kepada debitur. Sebaliknya kekurangan atas hasil penjualan agunan menjadi

tanggung debitur, artinya debitur diwajibkan untuk membayar kekurangannya. Pada praktiknya, bank tidak dapat menagih lagi debitur untuk melunasi kewajibannya. Atas kerugian karena hasil penjualan agunan tidak cukup, maka bank akan membebankan kerugian ke dalam kerugian bank.

Strategi penyelesaian pembiayaan macet yang dapat ditempuh oleh bank adalah berupa tindakan-tindakan sebagai berikut :

1. Penyelesaian oleh bank sendiri

Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara bertahap. Pada tahap pertama biasanya pe agihan pengembalian pembiayaan macet dilakukan oleh bank sendiri secara persuasif, dengan kemungkinan :

- a) Nasabah melunasi atau mengangsur kewajiban pembiayaan atau pinjamannya;
- b) Nasabah/pihak ketiga pemilik agunan menjual sendiri barang agunan secara sukarela;
- c) Dilaksanakan perjumpaan utang (kompensasi);
- d) Dilaksanakan pengalihan utang (pembaruan utang/*novasi subjektif*); atau
- e) Penjualan dibawah tangan yang dilakukan berdasarkan kesepakatan pemberi dan penerima fidusia jika dengan cara demikian dapat diperoleh harga tertinggi yang menguntungkan para pihak (Pasal 29 ayat (1) huruf c UU No. 42 Tahun 1999 tentang Fidusia).

Apabila tahap pertama tidak berhasil, bank melakukan upaya-upaya tahap kedua dengan melakukan tekanan psikologis kepada debitur, berupa peringatan tertulis dengan ancaman bahwa penyelesaian pembiayaan macet tersebut sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Dalam hal upaya-upaya tahap kedua belum juga berhasil, bank dapat menempuh upaya tahap ketiga, yaitu penjualan barang jaminan di bawah tangan atas dasar kuasa dari debitur/pemilik agunan. Dalam praktik, walaupun telah ada surat kuasa dari debitur, namun tidak semua bank berani untuk melakukan penjualan di bawah tangan atas agunan tersebut.

2. Penyelesaian melalui *debt collector*

Berdasarkan ketentuan-ketentuan KUH Perdata, Pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian dan Pasal 1792 tentang pemberian kuasa, bank juga dapat memberikan kuasa kepada pihak lain yaitu *debt collector*, untuk melakukan upaya-upaya penagihan pembiayaan macet. Tentu dengan cara-cara yang tidak melawan hukum dan ketentuan syariah.

3. Penyelesaian melalui kantor lelang

Meminta bantuan kantor lelang untuk melakukan penjualan barang jaminan yang telah diikat, melakukan penjualan agunan melalui eksekusi gadai, dan penjualan benda yang menjadi objek jaminan fidusia atas kekuasaan penerima fidusia sendiri melalui pelelangan.

4. Penyelesaian melalui badan peradilan

Melakukan gugat perdata melalui pengadilan agama, eksekusi agunan melalui pengadilan agama/pengadilan negeri, permohonan pailit melalui pengadilan Niaga.

5. Penyelesaian melalui badan arbitrase

Arbitrase merupakan salah satu cara penyelesaian sengketa perdata di luar peradilan umum didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh pihak yang bersengketa. Mengingat sengketa perbankan syariah merupakan sengketa perdata dalam bidang bisnis, yang merupakan kewenangan arbitrase, maka penyelesaian sengketa bank syariah dengan nasabah atau pihak lainnya dapat menggunakan badan arbitrase syariah. Badan arbitrase syariah, pada saat ini baru ada satu yaitu bernama Badan Arbitrase Syariah Nasional, disingkat BASYARNAS.

6. Penyelesaian melalui direktorat jenderal piutang dan lelang Negara

Bagi bank-bank BUMN, ada kewajiban untuk menyerahkan penyelesaian pembiayaan macet (piutang Negara macet) kepada PUPN.

7. Penyelesaian melalui kejaksaan bagi bank-bank BUMN

Berdasarkan ketentuan ini maka bank-bank BUMN/Perusahaan Negara dapat memberikan kuasa kepada Kejaksaan untuk melakukan upaya-upaya penyelesaian penagihan pembiayaan macetnya sebagai piutang Negara.

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2014: 131), berikut beberapa strategi bank yang biasa digunakan dalam penyelamatan pembiayaan :

1. Restrukturisasi

Salah satu bentuk upaya penyelamatan yang lazim dilakukan oleh bank terhadap nasabah yang mulai mengalami kesulitan adalah restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya perbaikan yang dilakukan oleh bank terhadap nasabah pembiayaan yang berpotensi atau mengalami kesulitan memenuhi kewajiban. Restrukturisasi dilakukan untuk membantu nasabah pembiayaan mengatasi kesulitan usaha yang dihadapi sehingga memiliki kemampuan menjalankan aktivitas bisnisnya kembali seperti semula, termasuk memulihkan kemampuan memenuhi kewajiban terhadap bank.

Restrukturisasi dapat dilakukan antara lain melalui perpanjangan jangka waktu pembiayaan, pengurangan tunggakan bunga pembiayaan, pengurangan tunggakan pokok pembiayaan, penambahan fasilitas pembiayaan, atau konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.

2. Likuidasi agunan

Likuidasi agunan merupakan pencairan agunan atas fasilitas pembiayaan nasabah pembiayaan untuk menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan kepada bank. Likuidasi agunan dapat dilakukan melalui penjualan agunan maupun penebusan agunan.

3. Penyelesaian pembiayaan melalui pihak ketiga

Penyelesaian pembiayaan melalui pihak ketiga dapat dilakukan melalui Pengadilan Negeri atau melalui Pengadilan Niaga. Penyelesaian pembiayaan melalui Pengadilan Negeri dapat dilaksanakan dengan cara somasi, eksekusi hak tanggungan/hipotik/credivet verband/fidusia, dan gugatan.

4. *Non Performing Financing (NPF) Disposal*

Non performing financing (NPF) disposal adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjualan aset pembiayaan bermasalah (individu/portofolio pembiayaan bermasalah). Aset/pembiayaan bermasalah yang dapat dijual tersebut harus telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan.

Pada pembiayaan consumer atau pembiayaan usaha kecil, usaha penyelamatan pembiayaan tetap dilakukan. Bentuk-bentuk penyelamatan tetap sama, dengan tingkat kompleksitas yang lebih sederhana. Namun intinya bahwa pada setiap fasilitas pembiayaan, baik itu pembiayaan besar atau kecil, pembiayaan produktif atau *consumer*, langkah-langkah penyelamatan tetap dilakukan pada pembiayaan dengan tujuan menjaga atau memperbaiki tingkat pembiayaan yang berkualitas.

Dari beberapa teori diatas, upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan cara 3R atau *rescheduling*, *restructuring*, *recondition*. Jika cara tersebut tetap tidak berubah dapat digunakan dengan cara melalui penekanan psikologis nasabah dengan

surat peringatan atau dengan adanya pihak *debt collector*. Selain itu juga dapat dilakukan dengan melelang jaminan atau aset nasabah untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut. Pihak pengadilan negara maupun pengadilan niaga juga dapat disertakan sebagai pihak penyelesain pembiayaan bermasalah dengan cara somasi, eksekusi hak tanggungan/*hipotik/credivet verband*/fidusia, dan gugatan.

2.3 Kerangka Berpikir

Tabel 2.2
Kerangka berpikir

JUDUL
Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang.
LATAR BELAKANG
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih adanya permasalahan pelaksanaan pembiayaan. 2. Pentingnya penyelesaian pembiayaan bermasalah untuk kelancaran pembiayaan berikutnya pada bank syariah dan nasabah. 3. Adanya data tingkat <i>non performing finance</i> di Bank Syariah Mandiri menjadi yang terkecil sepanjang tahun 2017 dibandingkan Bank Umum Syariah yang lain di Malang.
FOKUS PENELITIAN
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa Saja unsur yang dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah. 2. Apa kendala dan bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah.
LANDASAN TEORI
Unsur-Unsur Pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah bersumber dari buku-buku Faturrahman Djamil (2012), Ismail (2010), Kasmir (2000), Ikatan Bankir Syariah (2014).
METODE PENELITIAN
Kualitatif Deskriptif.
TEKNIK PENGUMPULAN DATA
Observasi partisipan, Wawancara Terstruktur, dan Tinjauan Literatur.
ANALISIS DATA
Reduksi data, Penyajian, dan Penarikan kesimpulan.
HASIL PENELITIAN
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui unsur-unsur dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah. 2. Mengetahui kendala dan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah.
KESIMPULAN
SARAN

Sumber: Diolah peneliti, 2019

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Creswell (2015:59) mengungkapkan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimulai berdasar asumsi dan penggunaan kerangka penafsiran/teoritis, yang selanjutnya membentuk atau memengaruhi studi tentang permasalahan yang terkait dengan makna yang terjadi pada individu atau kelompok pada suatu permasalahan sosial. Ramlah (2017:59) mengungkapkan bahwa pendekatan deskriptif merupakan kegiatan pengumpulan data dan analisis data dengan tujuan untuk membuat deskriptif, gambaran secara sistematis, faktual, serta akurat terkait fakta dan hubungan antar fenomena yang diteliti.

Konteks penelitian ini menekankan pada pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan unsur-unsur meminimalisir, kendala, dan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan adanya data terkait *non performing finance* di Kota Malang.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Malang yang beralamatkan di Jalan Letjen Sutoyo No.77 B, Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur. Latar belakang memilih di Bank Syariah Mandiri sebagai lokasi penelitian dengan berdasar pada data *non performing finance* secara regional Kota Malang yang terkecil dibandingkan dengan Bank Syariah lainnya di

Kota Malang yaitu total pembiayaan sebesar Rp. 564.195.769.452,-, total pembiayaan bermasalah sebesar Rp. 5.166.723.712,-, dan mencatatkan hasil rasio *non performing finance* sebesar 0,68% di tahun 2017. Melihat adanya kinerja positif bank syariah termasuk tumbuhnya pembiayaan di Kota Malang maka peneliti tertarik untuk mengetahui unsur-unsur yang meminimalisir pembiayaan bermasalah, kendala dan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Kota Malang khususnya di Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang.

3.3 Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan subyek dari sumber data yang diperoleh. Menurut Arikunto (2002: 129) memaparkan bahwa sumber data adalah subyek dimana data diperoleh. Dan menurut Leksono (2013:318) seorang informan harus memiliki kemampuan dalam mengungkapkan pandangan, sikap, pendapat, pemikiran, refleksi pemikirannya, pengetahuan serta pengalamannya. Informan dengan objek penelitian Lembaga Keuangan Syariah, melibatkan *stakeholder* adalah sebuah keharusan. Karena *stakeholder* merupakan pihak yang secara langsung terlibat dalam sistem bisnis tersebut.

Stakeholder dalam penelitian ini adalah Bapak Dendi Kushamdani sebagai kepala manajer area mikro Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang. Selanjutnya Bapak Berlianto sebagai risk management and compliance. Ada juga Bapak Abdullah Syakur sebagai financing compliance & legal admin office. Dari unit bisnis ada Bapak Kacung Dwi Prawoto selaku marketing bisnis banking Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang. Yang terakhir ialah Bapak Aldiar Hadianto sebagai area recovery and collection.

Stakeholder diatas dalam penelitian ini akan diperjelas dengan tabel berikut ini :

Tabel 3.1
Stakeholder Sebagai Informan

No	Nama	Jabatan
1	Bapak Dendi Kushamdani	Manajer area mikro
2	Bapak Berlianto	Risk management and compliance
3	Bapak Abdullah Syakur	Financing compliance and legal admin office
4	Bapak Kacung Dwi Prawoto	Marketing bisnis banking
5	Bapak Aldiar Hadianto	Area recovery and collection

Sumber : diolah peneliti, 2019

3.4 Data dan Jenis Data

Menurut Moleong (2009: 158), data merupakan pencatatan dari sumber data melalui wawancara atau pengamatan lain berdasar dari kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya. Pada penelitian kualitatif, kegiatan-kegiatan ini dilakukan secara sadar, terarah dan senantiasa bertujuan untuk memperoleh suatu informasi yang diperlukan (Nur, 2017: 47). Berbagai sumber data yang akan dimanfaatkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Data Primer, adalah data yang diperoleh dari sumber data primer atau sumber pertama dilapangan (Bungin, 2001: 128). Data diperoleh dari proses wawancara *stakeholder* Bank Syariah Mandiri cabang Malang. Data primer yang diperoleh dalam penelitian ini adalah :

- a) Unsur-unsur yang meminimalisir pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang.
 - b) Kendala dan cara penyelesaian pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang.
2. Data Sekunder, adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder (Bungin, 2001: 128). Data diperoleh dari media online dan publikasi penelitian kepustakaan. Data sekunder yang diperlukan berupa:
- a) Data *non performing finance* seluruh bank syariah di Kota Malang
 - b) Buku penunjang teori penelitian dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.
 - c) Jurnal penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian.
 - d) Liputan media terkait penelitian.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Silalahi (2009: 280) pengumpulan data adalah proses memperoleh data empiris melalui responden dengan menerapkan metode tertentu. Berikut bentuk teknik pengumpulan data :

1. Observasi partisipan

Peneliti melakukan pengamatan langsung dengan membawa bahan observasi yang telah disusun sebelumnya untuk melakukan penelitian, kemudian mengamati peristiwa yang terjadi kemudian dicocokkan dengan bahan observasi. Bahan tersebut adalah data *non performing finance* dan kinerja Bank Syariah untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah.

2. Wawancara Terstruktur

Peneliti harus mengajukan pertanyaan yang sama dengan urutan yang sama juga kepada semua responden, supaya tanggapan yang dituturkan tidak menimbulkan kesulitan pengolahan karena interpretasi yang berbeda. Wawancara terstruktur dilakukan oleh peneliti bila peneliti mengetahui secara jelas dan terperinci informasi yang dibutuhkan dan memiliki satu daftar pertanyaan yang sudah ditentukan atau disusun sebelumnya yang akan disampaikan kepada responden (Silalahi, 2009: 313).

Peneliti memiliki beberapa pertanyaan yang telah tersusun dan mengadakan wawancara atas dasar atau panduan pertanyaan tersebut. Ketika responden merespon atau memberikan pandangannya atas pertanyaan yang diajukan, peneliti mencatat jawaban tersebut. Keuntungan wawancara terstruktur adalah mampu memperoleh jawaban yang cukup berkualifikasi. Dapat dilakukan dengan dua cara. Pertama yaitu *probing* adalah pewawancara meminta responden menjelaskan jawabannya secara mendalam. Kedua yaitu *prompting* adalah upaya untuk menjamin responden telah memilih sejumlah kemungkinan sebelum menjawab pertanyaan (Basuki, 2006: 171).

3. Dokumentasi

Peneliti melakukan dokumentasi pelaksanaan kegiatan penelitian melalui foto atau gambar dan rekaman sebagai bukti pelaksanaan penelitian

4. Tinjauan Literatur

Peneliti membaca literatur yang dapat membantu peneliti melakukan penelitian untuk memperoleh data yang relevan. Tinjauan literatur merupakan

bagian dari komponen teknik pengumpulan data. Pada tinjauan literatur, peneliti secara sistematis mencoba membaca semua literatur yang relevan dalam sebuah subjek. Terkadang melakukan wawancara pada pakar, kemudian mengorganisasi dan menilai secara kritis sejumlah ragam (*range*) informasi tersebut.

3.6 Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang diterapkan dengan cara menganalisa atau memeriksa data, mengorganisasikan data, memilih dan memilahnya menjadi sesuatu yang dapat diolah, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting berdasarkan kebutuhan dalam penelitian dan memutuskan apa yang dapat dipublikasikan. Dalam teknik analisis data ini peneliti menggunakan teknik analisis Interaktif Miles dan Huberman. Miles dan Huberman menawarkan teknik analisis yang lazim disebut *interactive* model. Teknik analisis ini pada dasarnya terdiri dari tiga komponen yakni (Hadi dan Arif, 2010) :

1) Reduksi data (*data reduction*)

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengatur data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulannya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi yang dilakukan adalah melakukan klasifikasi tema.

2) Penyajian data (*data display*)

Display data merupakan proses menampilkan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat naratif, tabel, matrik, serta grafik sebagai maksud supaya data yang telah terkumpul mampu dipahami oleh peneliti sebagai dasar

untuk mengambil kesimpulan yang tepat. Data disajikan dalam bentuk kalimat naratif, tabel dan gambar.

3) Penarikan kesimpulan (*drawing conclusion*).

Simpulan adalah intisari dari temuan hasil penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat peneliti yang berdasarkan pada uraian-uraian sebelumnya. Simpulan harus dibuat relevan dengan fokus penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilaksanakan pembahasan. Kesimpulan dari penelitian menyesuaikan dengan fokus penelitian yang telah dirumuskan.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data

4.1.1 Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri

A. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri

Sebagai bentuk lanjutan dari pemikiran pengembangan sistem ekonomi syariah, pemerintah memberlakukan Undang-undang No. 10 tahun 1998 yang merupakan peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*). Sebagai respon hal tersebut, PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. melakukan konsolidasi serta membentuk tim Pengembangan Perbankan Syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan Undang-undang tersebut merupakan momen yang tepat dan sesuai untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh sebab itu, tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya. Sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri yang tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto,SH,No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No.1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya melalui

surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No.1/1/KEP.DGS/1999, Bank Indonesia menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri (BSM). Disusul dengan pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 *Rajab* 1420 atau 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual Islam. Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan kedua hal tersebut pada kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual Islam merupakan salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.

B. Profil PT. Bank Syariah Mandiri

Perusahaan ini bernama PT. Bank Syariah Mandiri beralamatkan di Wisma Mandiri I, Jl. MH. Thamrin No. 5 Jakarta 10340. Bank Syariah Mandiri berdiri pada tanggal 25 Oktober 1999 dan resmi beroperasi pada tanggal 1 November 1999. Bank Syariah Mandiri memiliki kantor layanan sejumlah 864 kantor yang tersebar di 33 provinsi di seluruh Indonesia.

Peneliti menetapkan objek penelitian di salah satu kantor Bank Syariah Mandiri. Bank Syariah Mandiri tersebut beralamatkan di Jalan Letjen Sutoyo No. 77B, Kel. Lowokwaru, Kec. Lowokwaru, Malang, Jawa Timur.

C. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Bank Syariah Mandiri adalah Memimpin Pengembangan Peradaban Ekonomi yang Mulia.

Misi Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan
2. Mengutamakan penghimpunan dana umrah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel
3. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
4. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan
5. Mengembangkan nilai-nilai syariah *universal*

D. Alur Proses Pembiayaan

Dalam melakukan pembiayaan di Bank Syariah terdapat beberapa tahapan yang harusnya dilakukan oleh pihak Bank maupun pihak nasabah. Secara umum dari pihak bank sendiri diawali dengan mencari calon nasabah lalu memproses data-data termasuk menganalisa calon nasabah tersebut dilanjutkan dengan proses persetujuan dan pencairan dana pembiayaan dan diakhiri dengan monitoring nasabah hingga nasabah tersebut lunas dalam pembiayaannya. Dari pihak nasabah sendiri bisa datang ke Bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan dan menyiapkan berkas-berkas yang diperlukan.

Proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri terdapat beberapa alur. Alur pertama ialah dilakukan oleh unit bisnis atau pihak marketing Bank Syariah Mandiri. Diawali dengan proses solitisasi atau unit bisnis melakukan penetrasi pasar. Jika disaat proses solitisasi ada nasabah yang berminat maka nasabah tersebut dapat mengajukan permohonan pembiayaan pada bank dengan menyiapkan formulir dan berkas-berkas yang dibutuhkan. Hal tersebut sesuai

dengan hasil wawancara dengan Bapak Abdullah Syakur selaku Financing Compliance and Legal Admin Officer.

“Pertama dilakukan solitisasi atau pihak marketing melakukan penetrasi pasar. Kedua disaat melakukan solitisasi ada nasabah yang berminat maka nasabah melakukan prngajuan permohonan pada bank. Di form pengajuan permohonan tersebut, nasabah melampirkan data diri dan data kelengkapan yang lain.”

Terkait dengan proses dari unit marketing sesuai dengan pernyataan Bapak Kacung dwi Prawoto selaku Marketing Bisnis Banking.

“Pertama ada yang disebut dengan walk in customer dimana nasabah tersebut yang datang ke bank untuk mencari info terkait pembiayaan. Kedua ada yang disebut nasabah reveral dimana nasabah tersebut sudah kerja sama dengan pihak bank seperti adanya nasabah yang sudah menabung di bank tersebut lalu ada kerabatnya yang mencari pembiayaan dan nasabah tersebut mengarahkan ke bank nasabah menabung tersebut. Ketiga ada yang disebut jemput bola nasabah dimana pihak bank yang mencari nasabah terkait.”

Alur kedua dalam proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri akan dilakukan oleh unit risk. Unit risk bertugas untuk menganalisa kelayakan pembiayaan terhadap calon nasabah. Analisa ini terkait dengan BI *checking*, kelayakan keuangan nasabah, karakter nasabah, dan aspek lainnya. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Bapak Abdullah Syakur.

“Selanjutnya masuk di tahap analisa nasabah. Analisa dilakukan oleh unit marketing dan unit risiko untuk kelayakan pembiayaan terhadap nasabah terkait. Analisa ini terkait dengan BI checking dan kelayakan keuangan pihak nasabah.”

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Dendi Kushamdani selaku Manager Area Mikro.

“Seleksi calon nasabah bisa dianalisa dari kelengkapan berkas dan BI checking. Setelah itu akan dilakukan analisa nasabah, jika nasabah tersebut wiraswasta maka akan dilakukan analisa terkait bisnis usahanya dan jika nasabah tersebut masuk digolongn gololngan berpenghasilan tetap seperti

PNS atau pegawai swasta akan dilakukan analisa ke tempat bekerjanya. Analisa tersebut bisa dilakukan dengan by phone atau janji-janji untuk bertemu di tempat kerjanya. Analisa terkait karakter dan hal lainnya untuk mengetahui lebih lanjut terkait calon nasabah bisa dilakukan dengan bertanya kepada pihak tetangga nasabah.”

Alur ketiga dalam proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri akan dilanjutkan oleh unit operasional. Unit ini akan melanjutkan proses setelah dilakukannya analisa terhadap calon nasabah yang artinya nasabah telah lolos dari proses analisa dan disetujui untuk permohonan pembiayaannya. Dalam proses ini pihak calon nasabah akan disetujui menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri. Unit risk bertujuan untuk menentukan plafon pembiayaan, agunan nasabah, jatuh tempo pembayaran angsuran, melakukan proses akad, hingga proses pencairan dana yang telah disetujui oleh pihak Bank Syariah Mandiri dan pihak nasabah. Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Bapak Abdullah Syakur.

“Selanjutnya setelah dari unit risk maka masuk ke proses persetujuan dan pencairan yang dilakukan oleh unit operasional. Ini jika lolos dari tahap analisa yang artinya nasabah terkait layak untuk diberi pembiayaan oleh bsm. Disaat ini ditentukan plafon pembiayaan, agunan nasabah, jatuh tempo pembayaran hingga melakukan akad yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Selanjutnya pihak bank melakukan transfer ke nasabah atau jika ini diperuntukkan untuk pembelian rumah akan dilakukan transfer ke pihak penjual rumah tersebut.”

Alur keempat atau alur terakhir dalam proses pembiayaan dimana nasabah sudah melunasi kewajiban pembayaran pembiayaan di Bank Syariah Mandiri. Dalam hal ini akan dilakukan oleh unit bisnis dan unit recovery. Ada pembagian tugas dari unit bisnis dan unit recovery. Pembagian tugas tersebut dilihat dari tingkat kelancaran pembayaran angsuran nasabah. Untuk unit bisnis bertindak memonitoring nasabah terkait. Untuk unit recovery bertindak jika nasabah sudah menunggak pembayaran angsuran lebih dari satu kali yang artinya unit recovery

bertugas menagih kepada nasabah yang menunggak pembayaran angsuran.

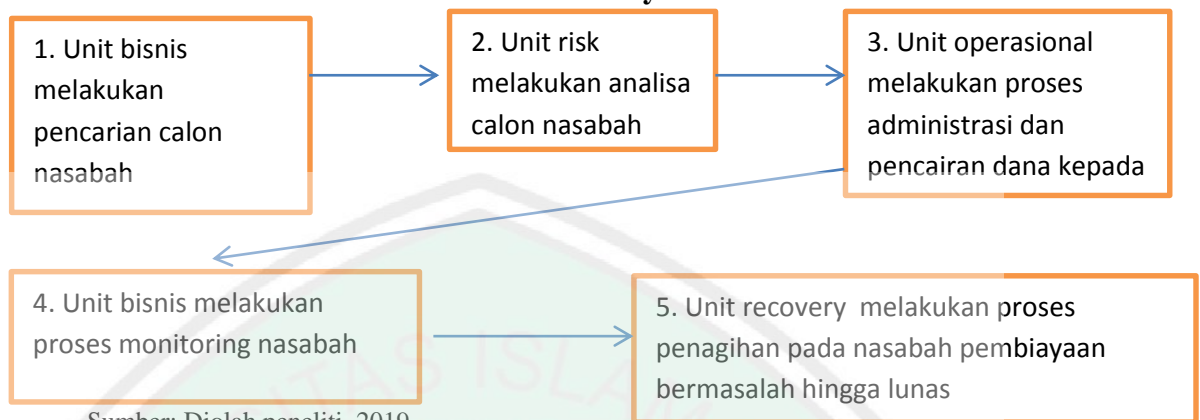
Terkait dengan hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Abdullah Syakur.

“Selanjutnya yaitu tahap monitoring. Monitoring ini digunakan untuk melihat proses kelancaran pembiayaan dari nasabah. Jika sudah tidak lancar maka akan masuk ke non performing financing. Untuk Monitoring sendiri dilakukan oleh unit bisnis. Jika ada pembiayaan bermasalah atau penunggakan pembayaran angsuran maka akan masuk ke unit keempat. Unit keempat ialah unit recovery. Unit ini berfungsi untuk melakukan penagihan dan unit ini juga yang melakukan proses lelang agunan nasabah.”

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas, ada empat alur dalam proses pembiayaan hingga nasabah bisa dikatakan lunas. Empat alur tersebut diawali dengan proses mencari nasabah yang dilakukan unit bisnis. Dilanjutkan dengan analisa kelayakan pembiayaan terhadap calon nasabah oleh unit risk. Dilanjutkan lagi dengan proses persetujuan dan pencairan dana ke nasabah oleh unit operasional. Diakhiri dengan proses monitoring nasabah yang dilakukan unit bisnis dan jika pembayaran angsuran bermasalah maka akan ditindaklanjuti oleh unit recovery. Di proses akhir ini dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri hingga nasabah bisa diberi surat keterangan lunas terhadap pembiayaan yang telah diberikan.

Terkait dengan alur proses pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang akan lebih jelas seperti gambar dibawah ini :

Gambar 4.1
Alur Proses Pembiayaan



Sumber: Diolah peneliti, 2019

4.1.2 Unsur-Unsur Yang Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah

A. Pembagian Unit dan Fungsi

Untuk dapat meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri menerapkan pembagian unit untuk melakukan fungsinya masing-masing. Dari alur proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri terlihat ada pembagian menjadi empat unit yang mempunyai fungsinya masing-masing. Unit pertama ialah unit bisnis yang tidak lain seperti marketing yang berfungsi untuk mencari calon nasabah dan memonitoring nasabah yang telah disetujui permohonan pembiayaannya. Unit kedua ialah unit risk yang berfungsi untuk menganalisa kelayakan pembiayaan pihak calon nasabah. Unit ketiga ialah unit operasional yang berfungsi untuk proses administrasi dan pencairan dana. Selain itu unit operasional juga berhubungan dengan pihak notaris untuk pengikatan akad yang telah disetujui kedua belah pihak. Unit keempat ialah unit recovery yang berfungsi untuk melakukan penagihan jika ada nasabah yang menunggak angsuran pembayaran. Selain itu unit recovery juga yang melakukan proses jual dan lelang agunan nasabah yang pembayaran angsurannya telah dinyatakan macet. Terkait

dengan pembagian unit dan fungsi ini sesuai dengan pernyataan dari Bapak Abdullah Syakur.

“Untuk yang melakukan proses pembiayaan dari awal hingga lunas terbagi menjadi empat unit. Unit pertama adalah unit bisnis yang berfungsi untuk mencari nasabah yang juga dinamakan marketing, di bsm sendiri dinamakan sebagai relationship manager. Unit kedua ada unit risk. Yang berfungsi untuk menganalisa nasabah yang memohon pembiayaan pada pihak bsm. Unit ketiga ialah unit operasional. Unit ini berfungsi untuk melakukan pencairan dan berhubungan dengan notaris untuk pengikatan akad. Unit keempat ialah unit recovery. Unit ini berfungsi untuk melakukan penagihan dan proses jual dan lelang agunan.”

Terkait dengan pembagian tugas juga sesuai dengan yang dikatan Bapak Aldiar Hadianto selaku Area Recovery and Collection.

“Untuk di BSM sendiri ada pembagian tugas yaitu ada bagian untuk mencari nasabah dari unit marketing, ada bagian yang menganalisa dari unit risk, ada unit pencairan atau operasional dan ada unit recovery.”

Dalam pembagian unit dan fungsi ini yang paling besar berpengaruh pada penurunan tingkat *non performing finance* ialah unit risk. Hal ini dapat dibuktikan dengan besarnya tingkat *non performing finance* ketika unit risk ini belum digunakan oleh Bank Syariah Mandiri. Ketika unit ini telah ada maka lambat laun tingkat *non performing finance* menurun hingga saat ini menjadi yang terkecil di Kota Malang. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Berlianto selaku risk management and compliance.

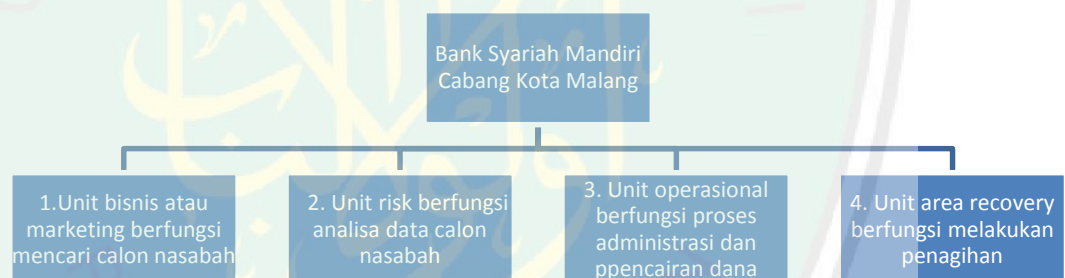
*“Di Bank Syariah Mandiri menerapkan adanya unit risk untuk meminimalisir adanya risiko pembiayaan bermasalah setelah pencairan dan itu mungkin salah satu yang membedakan antara Bank Syariah Mandiri dengan bank yang lain. Sebelum ada unit risk, tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri masih tinggi dan setelah ada unit risk maka tingkat *non performing finance* tersebut semakin menurun hingga saat ini menjadi terkecil di kota malang.”*

Selain itu juga dikatakan Bapak Aldiar Hadianto terkait pentingnya unit risk ini. Unit risk juga dapat menghindarkan dari permainan data nasabah yang dapat dilakukan oleh unit bisnis atau marketing.

“Untuk meminimalisir ini yang pertama dari unit marketing mencari nasabah maka calon nasabah tersebut akan dimasukkan ke unit risk untuk meminimalisir permainan data nasabah jika pihak marketing sendiri yang melakukan analisa data nasabah. Setelah itu jika unit risk sudah melakukan analisa dan menyetujui maka akan masuk ke unit pencairan. Seandainya ada beberapa hal yang tidak terpenuhi maka akan direject dan akan disampaikan kembali ke unit marketing.”

Terkait dengan pembagian unit fungsi yang ada pada Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang akan lebih jelas seperti gambar dibawah ini :

Gambar 4.2
Bagan Pembagian Unit



Sumber: Diolah peneliti, 2019

B. Analisa Calon Nasabah Dengan Tepat dan Teliti

Dalam seleksi calon nasabah juga dilakukan sebuah proses analisa data calon nasabah secara tepat dan teliti. Hal ini untuk menguji kelayakan pembiayaan dari calon nasabah. Untuk analisa calon nasabah di Bank syariah Mandiri menggunakan analisa prinsip lima C. Prinsip lima C tersebut ialah character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy. Dalam hal analisa calon

nasabah akan dilakukan oleh unit risk di Bank Syariah Mandiri. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Bapak Berlianto.

“Untuk bisa disetujui di Bank Syariah Mandiri ada RAC (risk accept criteria) yang tergantung pada siapa dan produk tersebut. Semisal bisa nasabah akan melakukan cicil emas itu hanya dicek BI checkingnya, jika recordnya bagus maka kemungkinan besar akan disetujui. Untuk analisis memakai dengan teori prinsip 5C. Untuk semua perhitungan analisis nasabah terkait pembiayaan ini dilakukan oleh unit risk.”

Terkait dengan analisa data calon nasabah juga disampaikan oleh Bapak Abdullah Syakur.

“Di analisa harus dipastikan bahwa nasabah mempunyai karakter yang mempunyai kemampuan membayar dan kemauan membayar. Setelah itu dilihat dari penghasilan nasabah dan dihitung kemampuannya. Setelah itu dilihat dari tempat kerja nasabah untuk mengetahui bagaimana kondisi tempat kerja nasabah.”

C. Menginfokan Jadwal Pembayaran Angsuran Di Awal Bulan

Dalam proses pembayaran angsuran nasabah, Bank Syariah Mandiri selalu menginfokan jadwal pembayaran di awal bulan. Hal ini dimaksudkan agar nasabah mengetahui lebih awal dari jadwal pembayaran nasabah agar nasabah mengetahui dan dapat mempersiapkan dana untuk membayar angsurannya.

Terkait hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara dengan Bapak Berlianto.

“Lalu penagihan dilakukan mulai awal bulan dengan reminder ke nasabah terkait. Hal itu mengubah dari yang sebelumnya reminder dilakukan diakhir bulan.”

D. Selalu Monitoring Nasabah

Salah satu unsur untuk meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah ialah dengan selalu melakukan monitoring terhadap nasabah pembiayaan. Hal ini dilakukan agar selalu mengerti kondisi ekonomi dan lainnya terkait nasabah. Monitoring juga untuk mengetahui apa ada kendala dari usaha atau penghasilan

nasabah jadi pihak bank juga selalu tau tentang kondisi nasabah. Dari monitoring bisa langsung mengetahui jika ada permasalahan pada nasabah dan cepat menemukan solusi untuk mengatasinya. Hal ini juga diutarakan oleh Bapak Abdullah Syakur.

“Setelah itu selalu monitoring pihak nasabah, bila ada permasalahan harus segera ditemukan solusinya. Untuk proses monitoring dilakukan terus-menerus, bisa dengan dihubungi via phone atau bersilaturahmi ke tempat nasabahnya. Pendekatannya pun tetap dengan pendekatan kekeluargaan dan musyawarah.”

E. Mempercepat Proses Restrukturisasi

Dalam meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah juga dilakukan percepatan proses restrukturisasi. Dalam hal ini bukan hanya disaat setelah proses restrukturisasi dijalankan tetapi juga sebelum proses restrukturisasi dilakukan juga. Dalam artian lain mempercepat proses restrukturisasi yang sebelumnya dilakukan disaat coll 3 menjadi disaat coll 2 bahkan disaat coll 1. Hal ini bisa dilakukan dengan catatan bahwa nasabah sudah terdeteksi susah untuk membayar angsurannya. Hal ini dipaparkan oleh Bapak Berlianto.

“Lalu ada juga dengan melakukan percepatan proses restruktur dari yang sebelumnya restruktur dilakukan jika sudah ditingkat call 3 maka saat ini restruktur sudah dapat dilakukan di call 2 maupun 1 jika pihak nasabah sudah terlihat susah untuk membayar angsurannya. Untuk proses restruktur ini semua dianalisis dan ditentukan oleh unit risk.”

F. Memantau Kondisi Ekonomi Untuk Menetapkan Target Pasar

Dalam meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri menetapkan target market sesuai dengan melihat kondisi ekonomi yang tumbuh di Indonesia khususnya di Malang. Klasifikasi target market diperuntukkan seleksi calon nasabah yang sekiranya bisa diberi pembiayaan dan

yang dihindari diberi pembiayaan. Seperti halnya saat ini pihak Bank Mandiri Syariah yang lebih menargetkan pada golongan berpenghasilan tetap seperti pegawai negeri sipil, dosen dan pegawai swasta. Untuk saat ini pihak Bank Syariah Mandiri lebih mengurangi pembiayaan yang diajukan para wiraswasta karena dinilai saat ini kondisi ekonomi yang tidak stabil. Hal ini dicontohkan seperti bisnis konveksi yang saat ini sedang ramai permintaan dikarenakan saat ini musim kampanye dan setelah musim kampanye usai maka permintaan diperkirakan akan menurun yang bisa mengakibatkan pembiayaan bermasalah dikemudian hari. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Bapak Dendi Kushamdani.

“Seperti yang sesuai kondisi ekonomi sekarang maka target pasar di BSM ada di golongan berpenghasilan tetap seperti pegawai negeri sipil, dosen dan pegawai swasta. Selain itu di Bank Syariah Mandiri saat ini lebih menghindari para wiraswasta karena kondisi ekonomi yang dinilai saat ini kurang stabil. Sebagai contoh seperti bisnis konveksi di musim kampanye saat ini. Hal itu pasti sekarang ramai karna banyaknya permintaan tetapi setelah musim kampanye kemungkinan permintaan akan menurun dan bisa jadi penurunannya drastis.”

Selain pernyataan Bapak Dendi Kushamdani, hal serupa juga diungkapkan dari Bapak Kacung Dwi Prawoto selaku Marketing Bisnis Banking.

“Untuk di bagian marketing itu ada terget marketnya. Target market untuk memilah pihak mana yang sekiranya bisa diberi pembiayaan dan pihak mana yang sekiranya dihindari untuk diberi pembiayaan. Untuk di Bank Syariah Mandiri sendiri target lebih kepada nasabah yang berpenghasilan tetap seperti pegawai negeri sipil, dosen, karyawan swasta, dan untuk wiraswasta lebih dihindari karena ekonomi saat ini yang tidak stabil.”

Diatas adalah beberapa unsur-unsur dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah yang ada pada Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang. Untuk lebih ringkasnya ada di tabel berikut ini :

Tabel 4.1
Unsur-Unsur Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah

No	Unsur-Unsur Meminimalisir	Keterangan
1	Pembagian unit dan fungsi	Dibagi menjadi 4(empat) unit yaitu unit bisnis/marketing, unit risk, unit operasional, dan unit area recovery.
2	Analisa data calon nasabah dengan tepat dan teliti	Menggunakan prinsip 5C yaitu character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy. Prinsip 5C terdapat pada formulir RAC(<i>Risk Accept Criteria</i>).
3	Menginfokan jadwal pembayaran di awal bulan	Mengubah dari pemberitahuan tepat saat jatuh tempo pembayaran agar nasabah lebih siap dalam membayar angsurannya.
4	Selalu memonitoring nasabah	Untuk selalu mengetahui kondisi dan kendala bisnis atau keuangan nasabah.
5	Mempercepat proses restrukturisasi	Memajukan proses restrukturisasi dari tingkat kolektibilitas 3 menjadi disaat kolektibilitas 2 bahkan kolektibilitas 1 jika nasabah terdeteksi susah membayar angsurannya.
6	Memantau kondisi perekonomian nasional/regional untuk penetapan target pasar	Proses seleksi calon nasabah. Hal ini target pasarnya adalah golongan berpenghasilan tetap dan mengurangi golongan wirausaha.

Sumber: Diolah peneliti, 2019

4.1.3 Kendala Dan Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

A. Kendala-Kendala Yang Ada

Setiap pembiayaan yang telah disalurkan ada kemungkinan pembiayaan tersebut akan bermasalah dikemudian hari. Hal ini dapat terjadi dari internal bank, eksternal bank dan juga dari alam. Hal ini seperti yang dinyatakan dari hasil wawancara dengan Bapak Berlianto.

“Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena beberapa sebab, yaitu dari internal, eksternal, dan alam.”

Ada beberapa contoh kasus kendala yang terjadi di Bank Syariah Mandiri.

Kasus kendala tersebut bisa adanya kesalahan analisa data calon nasabah atau di

Bank Mandiri Syariah sendiri seperti sebelum dan sesudah adanya unit risk sebagai pihak yang menganalisa data calon nasabah. Bisa dari nasabah yang diawal memalsukan data dirinya, bisa dari nasabah yang melakukan hijrah yang salah, bisnis dri nasabah yang bangkrut dan bisa juga dari adanya mafia pembiayaan. Dan bisa juga kendala seperti adanya bencana longsor, bencana banjir, bencana gempa bumi dan bencana alam lainnya.

“Kalau dari internal ini semisal di bsm sebelum dan sesudah adanya unit risk yang mana sebelum ada unit risk masih tinggi tingkat npf nya dan sesudah ada unit risk tingkat npf menjadi kecil hingga saat ini menjadi terkecil di kota malang. Kalau yang dari eksternal semisal nasabah yang sengaja memalsukan data atau nasabah yang melakukan hijrah yang salah yaitu meyakini bahwa pembiayaan tersebut hukumnya haram jadi nasabah langsung memberhentikan pembayaran angsuran dengan alasan hal tersebut dilarang agama dan haram dan atau bisnis dari nasabah itu bangkrut seperti di tahun 2018 bisnis karoseri yang bangkrut atau seperti bisnis makanan/minuman yang penghasilannya menurun. Ada juga seperti mafia pembiayaan yang telah paham dari sistem di bsm. Semisal nasabah yang setelah pembiayaan cair, nasabah tersebut di bulan ketiga mengaku bila hasil dari pembiayaan tersebut telah hilang atau ditipu oleh relasi bisnisnya, pihak bsm merasa aneh dengan hal tersebut dan pihak nasabah pasti yakin akan direstruktur dahulu sebelum akhirnya agunan tersebut dilelang dan setelah direstruktur akan menjadi lebih kecil untuk biaya angsurannya dan sebelum akan dilelang nasabah akan menjual agunan tersebut tanpa konfirmasi ke Bank Mandiri Syariah terlebih dahulu.”

Untuk contoh lain dari kendala yang ada bisa juga seperti susah nya menemui nasabah yang pembiayaannya telah bermasalah. Hal ini disaat unit recovery melakukan penagihan atau ingin bermusyawarah dengan nasabah. Hal ini disampaikan oleh bapak Aldiar Hadianto.

“Kendala yang ketika nasabah tersebut sudah tidak bisa ditemui dan dicari kemanapun tidak ketemu.”

Selain itu ada juga kendala dari diterapkannya target untuk terus mencari nasabah baru. Hal ini bisa mengganggu proses monitoring nasabah yang telah

disetujui permohonan pembiayaannya. Hal ini bisa berakibat unit bisnis tidak mengetahui secara cepat sebab dari menurunnya kondisi ekonomi nasabah terkait.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Berlianto.

“Terkendala disini lebih seperti kurangnya monitoring terhadap nasabah dikarenakan adanya target yang ditetapkan bsm untuk terus mencari nasabah baru. Diawal saat masih dimonitoring pihak nasabah masih lancar pembayarannya dan jika ada masalah akan dimonitoring lagi padahal seharusnya selalu dimonitoring agar tidak ada penunggakan pembayaran dikemudian hari. Intinya harus selalu monitoring pihak nasabah.”

B. Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dari beberapa kendala yang ada diatas ada beberapa cara penyelesaiannya sesuai dengan kendala yang dihadapi. Untuk penyelesaian kendala yang mana adanya kesalahan analisa data nasabah bisa diselesaikan dengan analisa yang lebih teliti lagi diproses analisa berikutnya. Untuk kendala lainnya bisa diselesaikan dengan diadakannya unit risk yang bertugas untuk analisa calon nasabah. Dengan adanya unit risk di Bank Syariah Mandiri sangat berdampak pada turunnya tingkat *non performing finance* yang sebelumnya sangat tinggi. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Berlianto.

“Kalau dari internal ini semisal di bsm sebelum dan sesudah adanya unit risk yang mana sebelum ada unit risk masih tinggi tingkat npf nya dan sesudah ada unit risk tingkat npf menjadi kecil hingga saat ini menjadi terkecil di kota malang.”

Terkait dengan kendala yang telah disebutkan sebelumnya ada beberapa cara untuk penyelesaiannya. Seperti kendala dimana nasabah hijrah yang salah maka akan dilakukan pendekatan dan konsultasi. Untuk nasabah yang memalsukan data bisa dilakukan dengan analisa data lebih teliti. Untuk adanya mafia pembiayaan bisa dilakukan dengan *write off* dimana pembiayaan bisa

dihapuskan dari neraca bank tetapi terus dilakukan penagihan dan sebelum benar-benar lunas belum bisa diberikan surat keterangan lunas. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Bapak Berlianto.

“Untuk kendala seperti nasabah yang hijrah salah tadi akan dilakukan pendekatan personal dan dilakukan konsultasi terkait hal tersebut. Untuk nasabah yang memalsukan datanya itu akan dilakukan verifikasi ulang dan analisa lebih teliti dari unit risk. Kalau untuk penyelesaian dari mafia pembiayaan hal ini lebih rumit dikarenakan agunannya juga telah terjual jadi akan dilakukan write off dengan kata lain pembiayaan tersebut dihapuskan dari neraca bank tetapi tidak hapus dalam hal penagihan jadi tetap dilakukan penagihan yang dilakukan oleh unit recovery hingga benar-benar lunas dan setelah itu baru diberi surat keterangan lunas dari bank untuk nasabah. Terkait write off hanya diketahui oleh pihak bank dan nasabah tidak akan diberitahu akan hal tersebut.”

Hal terkait mengatasi kesalahan analisa data nasabah juga disampaikan oleh Bapak Dendi Kushamdani.

“Ada juga kendala dimana analisa yang salah. Semisal harga agunan rumah sebenarnya 100 juta tetapi didata menjadi 200 juta, hal tersebut pasti disaat akan dilelang agunan tersebut pasti tidak bisa menutupi pembiayaan tersebut. Maka hal tersebut tidak bisa dilelang dan akan di write off (WO) . WO sendiri itu dihapus dari data bank tetapi tidak hapus tagih jadi tetap dikejar untuk dibayarkan.”

Selain itu juga ada kendala dimana agunan yang bermasalah seperti agunan rumah yang kebarakan atau agunan kendaraan yang tabrakan akan dilakukan proses pengajuan pembayaran dari pihak asuransi. Selain itu asuransi juga bisa berlaku pada nasabah yang telah meninggal dunia. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Bapak Dendi Kushamdani.

“Untuk nasabah yang meninggal dunia akan dibayarkan oleh pihak asuransi dengan catatan nasabah itu lancar dan tidak ada tunggakan pembayaran sebelum nasabah meninggal karena pihak asuransi hanya membayar kekurangan pembayaran saat nasabah meninggal. Untuk tunggakan sebelum meninggal harusnya dibayarkan pihak keluarga nasabah terlebih dahulu dan setelahnya bisa dibayarkan dari pihak asuransi. Untuk di BSM sendiri ada 2 asuransi yaitu asuransi jiwa dan

asuransi kebakaran jika agunan itu rumah dan jika kendaraan ada asuransi all risk.”

Terkait dengan kendala seperti bencana longsor, banjir, gempa bumi, dan bencana lainnya bisa dilakukan dengan menjeda proses pembayaran angsuran selama beberapa bulan atau dilakukannya proses restrukturisasi. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Bapak Kacung Dwi Prawoto.

“Ada kendala dimana adanya bencana alam dan penyelesaian bisa dengan nasabah tidak membayar angsuran selama beberapa bulan dengan syarat pihak bank dan ijin OJK. Selain dengan keringanan untuk tidak membayar angsuran selama beberapa bulan bisa juga dilakukan proses restruktur.”

Diatas ialah beberapa penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan kendalanya masing-masing. Tetapi secara umum di Bank Mandiri Syariah melakukan beberapa prosedur untuk melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Hal ini seperti pemberian surat peringatan 1 hingga 3 sesuai dengan tingkat *non performing finance*. Jika nasabah masih tetap menunggak akan dilakukan proses jual agunan secara sukarela. Jika agunan tersebut masih tetap belum terjual disaat penjualan secara sukarela maka akan dinaikkan ke proses lelang agunan nasabah. Jika setelah agunan terjual dari proses lelang dan tetap tidak bisa menutupi jumlah sisa pembiayaan maka akan dilakukan proses *write off* dimana pembiayaan terkait dihapuskan dari neraca bank tetapi proses penagihan tetap dilakukan hingga nasabah benar-benar melunasi semua tunggakan di bank. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Bapak Dendi Kushamdani.

“Sebelum dilakukan lelang agunan tetap dilakukan proses pemberian surat peringatan 1 sampai 3, musyawarah dengan nasabah, lalu proses restrukturisasi, bila gagal ya akan lanjut ke lelang itu tadi. Untuk dilapangan sendiri bisa dilakukan pendekatan persuasif dari pihak penagihan dari bank. Untuk nasabah yang pindah tempat tinggal bisa diihat dari agunannya, jika agunannya rumah maka tetap bisa dilakukan lelang,

jika agunannya kendaraan dan sudah dijual oleh nasabah maka nasabah tersebut akan terus dikejar oleh pihak penagihan.”

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Berlianto.

“Dengan dilakukannya surat peringatan 1 sampai 3. Lalu dilakukan proses restrukturisasi. Lalu dilakukan proses lelang agunan nasabah.”

Hal terkait juga diperkuat oleh pernyataan dari Bapak Abdullah Syakur.

“Diawali dengan pengiriman surat peringatan 1, 2, dan 3. Disaat adanya surat peringatan tersebut juga dilakukan musyawarah oleh kedua belah pihak. Setelah itu dilakukan somasi dari pihak bank. Jika somasi masih gagal, maka akan dilakukan lelang. Lelang juga diawali dengan lelang kekeluargaan, bila masih gagal maka dilanjut lelang ke balai lelang. Untuk yang melakukan SP 1 hingga 3 dilakukan oleh unit bisnis. Untuk lelang dilakukan oleh unit recovery.”

Dalam hal proses penyelesaian pembiayaan juga disampaikan oleh Bapak Aldiar Hadianto.

“Pertama diawali dengan penagihan dengan musyawarah ke nasabah. Kedua jika nasabah mengalami penurunan penghasilan maka bisa dilakukan proses restrukturisasi. Ketiga jika nasabah tersebut sudah tidak mempunyai kemampuan untuk membayar maka bisa dilakukan dengan menjual agunan secara sukarela agar harga agunan tersebut masih bisa sesuai harga pasaran saat itu, jika terjual dan masih ada sisa lebih dari membayar sisa angsurannya maka akan dikembalikan ke nasabah. Keempat jika langkah sebelumnya masih gagal akan dilakukan lelang agunan nasabah. Jika ada agunan yang terjual tetapi masih belum bisa melunasi seluruh pembiayaan nasabah maka bisa di write off tetapi pihak bank tidak bisa mengeluarkan surat keterangan lunas terhadap nasabah tersebut karena pembiayaan tersebut masih belum lunas dan pihak recovery tetap menagih hingga benar-benar lunas baru bank bisa memberi surat keterangan lunas kepada nasabah.”

Diatas adalah beberapa beberapa penyelesaian dari kendala yang ada pada Bank Syariah Mandiri cabang Kota Malang. Untuk ringkasnya ada di tabel berikut ini :

Tabel 4.2
Kendala dan Cara Penyelesaiannya

No	Kendala	Cara penyelesaian
1	Salah menganalisa data nasabah	Pengecekan ulang dan akan dilakukan analisa lebih teliti lagi. Jika kesalahan analisa data ini melibatkan kesalahan perhitungan nilai agunan nasabah dan sudah terlanjur dan disetujui maka bisa dilakukan proses lelang agunan atau proses <i>write off</i> . Selain itu diberlakukan pembagian unit sebelumnya analisa data dilakukan oleh unit bisnis menjadi dilakukan oleh unit risk.
2	Kurangnya monitoring nasabah	Penetapan wilayah monitoring agar proses monitoring tidak terlalu luas jangkauannya dan tidak meremehkan tugas monitoring nasabah
3	Nasabah memalsukan data diri	Unit risk dengan verifikasi ulang data-data nasabah. Bisa mengecek secara langsung ke nasabah atau dengan menanyakan pada kerabat dan tetangga atau pada tempat kerja nasabah terkait.
4	Nasabah hijrah yang salah	Dilakukan pendekatan personal dan pendampingan konsultasi terkait hal tersebut dan akan diingatkan bahwa hutang itu wajib dibayar dan setelahnya bisa berhijrah dengan benar
5	Bisnis nasabah bangkrut	Dilakukan proses restrukturisasi sesuai dengan kemampuan dari nasabah terkait.
6	Adanya nasabah mafia pembiayaan	Dilakukan proses lelang agunan dan bila agunan tersebut sudah dijual nasabah atau pelelangan agunan nasabah tersebut tidak dapat melunasi tanggungan nasabah maka akan dilakukan proses <i>write off</i> .
7	Susah atau tidak bisa ditemuinya nasabah	Dilakukan dengan janji dengan nasabah atau menanyakan ke tetangga nasabah untuk mengetahui info nasabah berada di rumahnya. Unit recovery akan menunggu sampai ketemu dengan nasabah. Jika nasabah tetap tidak bisa ditemui maka akan diteruskan ke balai lelang untuk pelelangan agunan nasabah.
8	Nasabah Meninggal dunia	Akan dibayarkan oleh pihak asuransi dengan catatan nasabah itu lancar dan tidak ada tunggakan sebelum nasabah meninggal. Untuk di BSM sendiri ada asuransi jiwa dan asuransi kebakaran jika agunan itu rumah dan jika kendaraan ada asuransi all risk.
9	Nasabah Pembayaran Macet	Pertama diawali dengan penagihan dengan musyawarah ke nasabah dan bisa dilanjutkan dengan surat peringatan sesuai dengan tingkat macetnya. Kedua bisa dilakukan proses restrukturisasi. Ketiga dilakukan dengan menjual agunan secara sukarela. Keempat dilakukan lelang agunan nasabah. Kelima jika ada agunan yang terjual tetapi masih belum bisa

		melunasi seluruh pembiayaan nasabah maka bisa di <i>write off</i> .
10	Nasabah terkena bencana alam	Diselesaikan dengan nasabah tidak membayar angsuran selama beberapa bulan dengan syarat pihak bank dan ijin OJK. Dilakukan juga proses restrukturisasi.

Sumber: Diolah peneliti, 2019

4.1.4 Klasifikasi Tema

Tabel 4.3
Unsur-Unsur Meniminalisir Pembiayaan Bermasalah

No	Nama	Pernyataan	Keterangan
1	Bapak Abdullah Syukur	<i>“Untuk yang melakukan proses pembiayaan dari awal hingga lunas terbagi menjadi empat unit. Unit pertama adalah unit bisnis. Unit kedua ada unit risk. Unit ketiga ialah unit operasional. Unit keempat ialah unit recovery. Selalu monitoring pihak nasabah, bila ada permasalahan harus segera ditemukan solusinya. Untuk proses monitoring dilakukan terus-menerus, bisa dengan dihubungi via phone atau bersilaturahmi ke tempat nasabahnya.”</i>	-Pembagian unit fungsi (unit bisnis, unit risk, unit operasional, unit recovery) -Monitoring nasabah
3	Bapak Berlianto	<i>“Untuk bisa disetujui di Bank Syariah Mandiri ada RAC (risk accept criteria) yang tergantung pada siapa dan produk tersebut. Untuk analisis memakai dengan teori prinsip 5C. Lalu penagihan dilakukan mulai awal bulan dengan reminder ke nasabah terkait. Hal itu mengubah dari yang sebelumnya reminder dilakukan diakhir bulan. Lalu ada juga dengan melakukan percepatan proses restruktur dari yang sebelumnya restruktur dilakukan jika sudah ditingkat call 3 maka saat ini restruktur sudah dapat dilakukan di call 2 maupun 1 jika pihak nasabah sudah terlihat susah untuk membayar angsurannya.”</i>	-Analisa tepat dan teliti -Reminder pembayaran di awal bulan -Mempercepat proses restrukturisasi
4	Bapak Kacung Dwi Prawoto	<i>“Untuk di bagian marketing itu ada target marketnya. Target market untuk memilah pihak mana yang sekiranya bisa diberi pembiayaan dan pihak mana yang sekiranya dihindari untuk diberi</i>	-Penetapan target pasar

		<i>pembiayaan.</i> "	
5	Bapak Dendi Kushamdani	<i>"Seperti yang sesuai kondisi ekonomi sekarang maka target pasar di BSM ada di golongan berpenghasilan tetap seperti pegawai negeri sipil, dosen dan pegawai swasta. Selain itu di Bank Syariah Mandiri saat ini lebih menghindari para wiraswasta karena kondisi ekonomi yang dinilai saat ini kurang stabil."</i>	-Penetapan target pasar
6	Bapak Aldiar Hardianto	<i>"Untuk di BSM sendiri ada pembagian tugas yaitu ada bagian untuk mencari nasabah dari unit marketing, ada bagian yang menganalisa dari unit risk, ada unit pencairan atau operasional dan ada unit recovery."</i>	-Pembagian unit fungsi

Sumber : Diolah peneliti, 2019

Tabel 4.4
Kendala Adanya Pembiayaan Bermasalah

No	Nama	Pernyataan	Keterangan
1	Bapak Berlianto	<i>"Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena beberapa sebab, yaitu dari internal, eksternal, dan alam. Kalau dari internal ini semisal di bsm sebelum dan sesudah adanya unit risk.. Kalau yang dari eksternal semisal nasabah yang sengaja memalsukan data atau nasabah yang melakukan hijrah yang salah atau bisa karena bisnis dari nasabah itu bangkrut. Terkendala disini lebih seperti kurangnya monitoring terhadap nasabah dikarenakan adanya target yang ditetapkan bsm untuk terus mencari nasabah baru. Intinya harus selalu monitoring pihak nasabah."</i>	Sebab dan kendala
2	Bapak Aldiar Hardianto	<i>"Kendala yang ketika nasabah tersebut sudah tidak bisa ditemui dan dicari kemanapun tidak ketemu. Ada juga kendala disaat proses lelang agunan tersebut ternyata nasabah mengetahui hal tersebut dan mengajukan gugatan."</i>	Kendala
3	Bapak Dendi Kushamdani	<i>"Pembiayaan bermasalah bisa disebabkan dari karakter nasabahnya yang berniat menunggak kemudian bisa dari over finance seperti nasabah tersebut hanya mampu pembiayaan 50 juta tetapi dicairkan"</i>	Kendala

		<i>dari bank 70 juta. Ada juga kendala dimana analisa yang salah. Semisal harga agunan rumah sebenarnya 100 juta tetapi didata menjadi 200 juta, hal tersebut pasti disaat akan dilelang agunan tersebut pasti tidak bisa menutupi pembiayaan tersebut. Ada juga sebab yang menikah lagi dan keluarganya sakit. Untuk penyelesaian dari nasabah yang menikah lagi ialah bisa jual agunan atau agunan tersebut dilelang oleh bank.”</i>	
4	Bapak Abdullah Syakur	<i>“Untuk kendala setelah pembiayaan telah diberikan ada beberapa. Seperti adanya bencana alam, adanya pemecatan perusahaan.”</i>	Kendala
5	Bapak Kacung Dwi Prawoto	<i>Ada kendala seperti nasabah yang ingkar janji seperti setelah diberikannya pembiayaan ternyata sebelum lunas sudah bermasalah dahulu. Ada kendala dimana adanya bencana alam dan penyelesaian bisa dengan nasabah tidak membayar angsuran selama beberapa bulan dengan syarat pihak bank dan ijin OJK.</i>	Kendala

Sumber : Diolah peneliti, 2019

Tabel 4.5
Cara Penyelesaian Dari Kendala Yang Ada

No	Nama	Pernyataan	Keterangan
1	Bapak Berlianto	<i>“Kalau dari internal ini semisal di bsm sebelum dan sesudah adanya unit risk. Untuk kendala seperti nasabah yang hijrah salah tadi akan dilakukan pendekatan personal dan dilakukan konsultasi terkait hal tersebut. Untuk nasabah yang memalsukan datanya itu akan dilakukan verifikasi ulang dan analisa lebih teliti dari unit risk. Kalau untuk penyelesaian dari mafia pembiayaan akan dilakukan write off.”</i>	Penyelesaian kendala internal dan eksternal
2	Bapak Dendi Kushamdani	<i>“Ada juga kendala dimana analisa yang salah. Maka hal tersebut tidak bisa dilelang dan akan di write off (WO) dalam artian dihapus dari data bank tetapi tidak hapus tagih jadi tetap dikejar untuk dibayarkan. Untuk nasabah yang meninggal dunia akan dibayarkan oleh</i>	Write off dan pemberlakuan asuransi

		<i>pihak asuransi dengan catatan nasabah itu lancar dan tidak ada tunggakan pembayaran sebelum nasabah meninggal Untuk di BSM sendiri ada 2 asuransi yaitu asuransi jiwa dan asuransi kebakaran jika agunan itu rumah dan jika kendaraan ada asuransi all risk.”</i>	
3	Bapak Kacung Dwi Prawoto	<i>“Ada kendala dimana adanya bencana alam dan penyelesaian bisa dengan nasabah tidak membayar angsuran selama beberapa bulan dengan syarat pihak bank dan ijin OJK. Selain dengan keringanan untuk tidak membayar angsuran selama beberapa bulan bisa juga dilakukan proses restruktur.”</i>	Penyelesaian dari adanya bencana alam
4	Bapak Aldiar Hardianto	<i>“Kendala yang ketika nasabah tidak bisa ditemui dan dicari kemanapun tidak ketemu maka akan dilakukan lelang agunan nasabah. Kendala seperti nasabah yang menggugat pihak bank maka penyelesaian akan dilimpahkan ke unit hukum BSM yang ada di region di surabaya karena di Malang sendiri masih belum ada unit tersebut.”</i>	Penyelesaian dari nasabah tidak bisa ditemui dan nasabah yang menggugat pihak bank.
5	Bapak Abdullah Syakur	<i>“Menawarkan proses restrukturisasi. Pihak bsm mendatangi nasabah untuk berkomunikasi dan mengajukan proses restruktur dari pembiayaan yang ada. Untuk nasabah yang meninggal dunia akan dibayarkan oleh pihak asuransi. Asuransi juga bisa menanggung rumah yang kebakaran dan kendaraan yang terjadi laka. Untuk proses penagihan dilakukan dengan pendekatan kekeluargaan dan musyawarah.”</i>	Restrukturisasi dan pemberlakuan asuransi

Sumber : Diolah peneliti, 2019

Tabel 4.6
Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

No	Nama	Pernyataan	Keterangan
1	Bapak Berlianto	<i>“Dengan dilakukannya surat peringatan 1 sampai 3. Lalu dilakukan proses restrukturisasi. Lalu dilakukan proses lelang agunan nasabah.”</i>	Surat peringatan 1 sampai 3, restrukturisasi, lelang agunan.
2	Bapak dendi	<i>“Sebelum dilakukan lelang agunan tetap</i>	Surat

	Kushamdani	<i>dilakukan proses pemberian surat peringatan 1 sampai 3, musyawarah dengan nasabah, lalu proses restrukturisasi, bila gagal ya akan lanjut ke lelang itu tadi. Untuk dilapangan sendiri bisa dilakukan pendekatan persuasif dari pihak penagihan dari bank. Untuk nasabah yang pindah tempat tinggal bisa dilihat dari agunannya, jika agunannya rumah maka tetap bisa dilakukan lelang, jika agunannya kendaraan dan sudah dijual oleh nasabah maka nasabah tersebut akan terus dikejar oleh pihak penagihan.”</i>	peringatan 1 sampai 3, musyawarah, restrukturisasi, lelang agunan.
3	Bapak Aldiar Hardianto	<i>“Pertama diawali dengan penagihan dengan musyawarah ke nasabah. Kedua jika nasabah mengalami penurunan penghasilan maka bisa dilakukan proses restrukturisasi. Ketiga jika nasabah tersebut sudah tidak mempunyai kemampuan untuk membayar maka bisa dilakukan dengan menjual agunan secara sukarela agar harga agunan tersebut masih bisa sesuai harga pasaran saat itu, jika terjual dan masih ada sisa lebih dari membayar sisa angsurannya maka akan dikembalikan ke nasabah. Keempat jika langkah sebelumnya masih gagal akan dilakukan lelang agunan nasabah. Jika ada agunan yang terjual tetapi masih belum bisa melunasi seluruh pembiayaan nasabah maka bisa di write off tetapi pihak bank tidak bisa mengeluarkan surat keterangan lunas terhadap nasabah tersebut karena pembiayaan tersebut masih belum lunas dan pihak recovery tetap menagih hingga benar-benar lunas baru bank bisa memberi surat keterangan lunas kepada nasabah.”</i>	Musyawarah, restrukturisasi, jual agunan sukarela, lelang agunan, write off.
4	Bapak Abdullah Syakur	<i>“Diawali dengan pengiriman surat peringatan 1, 2, dan 3. Disaat adanya surat peringatan tersebut juga dilakukan musyawarah oleh kedua belah pihak. Setelah itu dilakukan somasi dari pihak bank. Jika somasi masih gagal, maka akan dilakukan lelang. Lelang juga diawali</i>	Surat peringatan 1, 2, dan 3, musyawarah, somasi, lelang kekeluargaan, lelang ke balai

		<i>dengan lelang kekeluargaan, bila masih gagal maka dilanjut lelang ke balai lelang. Untuk yang melakukan SP 1 hingga 3 dilakukan oleh unit bisnis. Untuk lelang dilakukan oleh unit recovery.”</i>	lelang.
--	--	--	---------

Sumber : Diolah peneliti, 2019

4.2 Pembahasan

4.2.1 Unsur-Unsur Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah

Dalam suatu lembaga keuangan terutama pada bank dapat hampir dipastikan bahwa tidak luput dari suatu pembiayaan bermasalah. Tetapi setiap bank pasti mempunyai caranya sendiri untuk meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah. Di Indonesia sendiri ada regulasi yang dapat menjadi tingkat bank masih sehat atau tidak. Hal itu terlihat dari tingkat *non performing finance* tiap bank. Regulasi mengatur jika tingkat *non performing finance* diatas 5% maka bisa dikatakan bank tersebut sudah tidak sehat.

Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sendiri memiliki beberapa unsur untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah. Beberapa unsur itu terbukti mampu dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah dengan fakta yang ada bahwa Bank Syariah Mandiri Cabang Malang memiliki reputasi tingkat *non performing finance* (NPF) terkecil di Malang.

Memperhatikan hal tersebut, pada Bank Syariah Mandiri cabang malang ada 6 (enam) unsur dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah, yaitu :

A. Pembagian Unit dan Fungsi

Dalam meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri menerapkan pembagian unit untuk melakukan fungsinya masing-masing.

Dari alur proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri terlihat ada pembagian menjadi empat unit yang mempunyai fungsinya masing-masing.

Unit pertama ialah unit bisnis yang tidak lain seperti marketing yang berfungsi untuk mencari calon nasabah dan memonitoring nasabah yang telah disetujui permohonan pembiayaannya. Unit ini ialah proses awal dari proses pembiayaan di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang. Unit ini hanya dibatasi untuk mencari calon nasabah pembiayaan saja. Unit ini juga yang pertama bertanggung jawab jika ada nasabah yang bermasalah.

Unit kedua ialah unit risk yang berfungsi untuk menganalisa kelayakan pembiayaan pihak calon nasabah. Unit ini berperan penting untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah karena sebelum adanya unit risk, unit yang bertanggung jawab untuk menganalisa calon nasabah dilakukan oleh unit bisnis. Disaat itu tingkat *non performing finance* di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang masih tinggi dan dari situ dimunculkan unit risk. Kemunculan unit risk diakhir tahun 2015 berdampak besar pada menurunnya tingkat *non performing finance* yang mana saat ini menjadi yang terkecil di Kota Malang.

Unit ketiga ialah unit operasional yang berfungsi untuk proses administrasi dan pencairan dana. Selain itu unit operasional juga berhubungan dengan pihak notaris untuk pengikatan akad yang telah disetujui kedua belah pihak.

Unit keempat ialah unit recovery yang berfungsi untuk melakukan penagihan jika ada nasabah yang menunggak angsuran pembayaran. Selain itu unit recovery juga yang melakukan proses jual dan lelang agunan nasabah yang pembayaran angsurannya telah dinyatakan macet. Unit ini juga mempermudah

tugas dari unit bisnis karena sebelum ada unit recovery, unit bisnis juga yang melakukan penagihan. Tetapi saat ini unit bisnis hanya melakukan penagihan hanya disaat tingkat kolektibilitas 1 (satu) dan 2 (dua) saja, selebihnya untuk tingkat kolektibilitas 3(tiga) sampai 5(lima) akan dilakukan oleh unit recovery. Unit recovery juga bekerja sama dengan unit risk dalam menentukan proses restrukturisasi pembiayaan nasabah.

Jadi keempat unit berdasarkan fungsinya masing-masing tersebut sangat berpengaruh dalam meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

B. Analisa Calon Nasabah Dengan Tepat dan Teliti

Dalam seleksi calon nasabah juga dilakukan sebuah proses analisa data calon nasabah secara tepat dan teliti. Hal ini untuk menguji kelayakan pembiayaan dari calon nasabah. Untuk analisa calon nasabah di Bank syariah Mandiri menggunakan analisa prinsip lima C. Prinsip lima C tersebut ialah *character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*.

Dalam hal analisa calon nasabah akan dilakukan oleh unit risk di Bank Syariah Mandiri. Unit risk mempunyai prosedur dalam melakukan analisa yaitu *risk accept criteria*. Dalam *risk accept criteria* tercantum banyak hal untuk menentukan lolos atau tidaknya permohonan pembiayaan dari calon nasabah, hal ini juga termasuk menilai calon nasabah lewat Bank Indonesia Checking. Dalam menganalisa calon nasabah juga harus tepat dan teliti karena jika salah akan mengakibatkan pembiayaan bermasalah. Secara singkat unit risk menganalisa dari Bank Indonesia Checking, kemampuan dan kemauan membayar dari calon

nasabah, menghitung kemampuan membayar nasabah dari penghasilannya, dan juga menganalisa tempat kerja nasabah untuk mengetahui kondisi tempat kerjanya. *Risk accept criteria* tersebut pengembangan dari prinsip 5C diatas.

C. Menginfokan Jadwal Pembayaran Angsuran Di Awal Bulan

Dalam proses pembayaran angsuran nasabah, Bank Syariah Mandiri cabang Malang selalu menginfokan jadwal pembayaran di awal bulan. Hal ini dimaksudkan agar nasabah mengetahui lebih awal dari jadwal pembayaran nasabah agar nasabah mengetahui dan dapat mempersiapkan dana untuk membayar angsurannya. Hal ini dilakukan dari pengalaman sebelumnya yang menginfokan disaat tepat jadwal jatuh tempo yang sering menjadikan nasabah belum siap untuk membayar atau adanya nasabah yang lupa jadwal pembayaran. Hal itu secara langsung berdampak pada terlambatnya pembayaran dan bisa menjadikan salah satu sebab munculnya pembiayaan bermasalah. Dari situ maka diubah menginfokan jauh hari sebelum jadwal pembayaran agar nasabah mengetahui lebih awal dan bisa menyiapkan dana untuk membayar tanggungan pada bank. Dalam hal ini yang selalu menginfokan adalah dari unit bisnis.

D. Selalu memonitoring nasabah

Proses monitoring nasabah ini sangatlah penting. Hal ini dilakukan agar selalu mengerti kondisi ekonomi dan kondisi lainnya terkait nasabah. Monitoring juga untuk mengetahui jika ada kendala dari usaha atau penghasilan nasabah jadi pihak bank juga selalu tau tentang kondisi nasabah. Dari monitoring bisa langsung mengetahui jika ada permasalahan pada nasabah dan cepat menemukan solusi untuk mengatasinya. Jika monitoring ini tidak dilakukan maka bisa menimbulkan

pembiayaan yang bermasalah dikemudian hari. Monitoring bisa dilakukan dengan melakukan panggilan telepon dan juga bisa dengan bersilaturahmi langsung ke nasabah terkait. Monitoring nasabah ini dilakukan oleh unit bisnis.

E. Mempercepat Proses Restrukturisasi

Percepatan proses restrukturisasi juga mempengaruhi cepat atau tidaknya menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Dalam hal ini bukan hanya disaat setelah proses restrukturisasi dijalankan tetapi juga sebelum proses restrukturisasi dilakukan juga. Dalam artian lain mempercepat proses restrukturisasi yang sebelumnya dilakukan disaat kolektibilitas 3 menjadi disaat kolektibilitas 2 bahkan disaat kolektibilitas 1. Proses restrukturisasi akan dilakukan dengan catatan bahwa nasabah sudah terdeteksi dari proses monitoring sudah susah untuk membayar angsurannya dalam hal ini bisa saja terjadi semisal dari bisnis nasabah yang bangkrut atau adanya pemecatan di tempat kerja nasabah. Hal tersebut bisa terjadi di tingkat kolektibilitas apa saja. Gerak cepat dari pihak unit bisnis yang langsung menginfokan kepada unit risk untuk menganalisa penanganan ini sangat mempengaruhi ada atau tidaknya pembiayaan bermasalah. Proses restrukturisasi yang dilakukan secara cepat dan tepat memungkinkan tidak akan ada terjadinya pembiayaan bermasalah. Hal sebaliknya jika dilakukan secara lambat bisa menjadikan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah. Analisa terkait dengan proses restrukturisasi ini dilakukan oleh unit risk.

F. Penetapan Target Pasar

Penetapan target market sesuai dengan melihat kondisi ekonomi yang tumbuh di Indonesia khususnya di Malang. Klasifikasi target market

diperuntukkan seleksi calon nasabah yang sekiranya bisa diberi pembiayaan dan yang dihindari diberi pembiayaan. Seperti halnya saat ini pihak Bank Mandiri Syariah yang lebih menargetkan pada golongan berpenghasilan tetap seperti pegawai negeri sipil, dosen dan pegawai swasta. Hal ini ditujukan karena penghasilan yang stabil dari golongan berpenghasilan tetap. Semisal dari pegawai negeri sipil akan dilakukan pembayaran melalui potong gaji langsung. Untuk saat ini pihak Bank Syariah Mandiri lebih mengurangi pembiayaan yang diajukan para wiraswasta karena dinilai saat ini kondisi ekonomi yang tidak stabil. Hal ini dicontohkan seperti bisnis konveksi yang saat ini sedang ramai permintaan dikarenakan saat ini musim kampanye dan setelah musim kampanye usai maka permintaan diperkirakan akan menurun yang bisa mengakibatkan pembiayaan bermasalah dikemudian hari.

Dalam penetapan target pasar ini pihak bank tidak selalu sama disetiap waktu. Pihak bank akan selalu memantau kondisi ekonomi khususnya yang ada di Malang. Bukan tidak mungkin pihak bank yang saat ini mengurangi pembiayaan dari para wiraswasta dikemudian hari akan lebih memperbanyak lagi di target pasar wiraswasta tersebut. Jika dikemudian hari kondisi ekonomi para wiraswasta ini membaik dan lebih stabil maka dipastikan akan diprioritaskan. Intinya penetapan target pasar ini sangat bergantung dengan kondisi ekonomi yang khususnya di Malang.

Terkait dengan penetapan target pasar ini dilakukan oleh unit bisnis yang langsung memilah pihak mana yang diprioritaskan untuk diberi pembiayaan dan pihak mana yang tidak diprioritaskan untuk diberi pembiayaan.

4.2.2 Kendala Dan Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

4.2.2.1 Kendala Pembiayaan Bermasalah

Setiap pembiayaan yang telah disalurkan ada kemungkinan pembiayaan tersebut akan bermasalah dikemudian hari. Kendala dalam hal ini dapat terjadi dari internal bank dan eksternal bank.

Menurut Djamil (2012:73), secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

Di Bank Mandiri Syariah cabang Kota Malang terdapat beberapa kendala dalam pembiayaan bermasalah, yaitu :

1. Adanya kesalahan atau kurang teliti saat analisa data calon nasabah.

Bukan tidak mungkin adanya kesalahan disaat melakukan analisa data calon nasabah. Sebagai contoh yaitu pembiayaan yang over finance. Dalam hal tersebut nasabah sebenarnya hanya mampu pembiayaan sebanyak 50 juta tetapi karena salah analisa menjadi yang dicairkan sebanyak 70 juta.

2. Kurangnya monitoring terhadap nasabah.

Hal ini dikarenakan adanya target yang ditetapkan bsm untuk terus mencari nasabah baru. Disaat monitoring selalu dilakukan oleh pihak bank disitu nasabah selalu lancar pembayarannya dan disaat itu mulai kurangnya dilakukan monitoring karena menganggap akan selalu lancar dikemudian hari dan terkesan meremehkan.

3. Nasabah yang memalsukan data dirinya saat awal pengajuan pembiayaan.

Hal ini karena nasabah mencoba untuk menghalalkan segala cara untuk memperoleh pembiayaan dari bank. Dan bisa juga karena *track record* dari nasabah yang tidak bagus sebelumnya tetapi membutuhkan pembiayaan.

4. Nasabah yang melakukan hijrah yang salah.

Hal ini seperti nasabah tersebut tidak mau membayar sisa pembayaran yang ada karena beranggapan pembiayaan di bank semua haram dan termasuk riba.

5. Bisnis dari nasabah yang bangkrut.

Hal ini dicontohkan pada tahun 2018 adanya kebangkrutan dari nasabah yang mempunyai bisnis karoseri. Selain itu menurunnya penghasilan atau kondisi ekonomi dari nasabah yang memiliki bisnis konveksi setelah musim kampanye 2019 berakhir.

6. Adanya mafia pembiayaan.

Hal ini semisal nasabah yang setelah pembiayaan cair, nasabah tersebut di bulan ketiga mengaku bila hasil dari pembiayaan tersebut telah hilang atau ditipu oleh relasi bisnisnya, pihak bsm merasa aneh dengan hal tersebut dan

pihak nasabah pasti yakin akan direstrukturisasi dahulu sebelum akhirnya agunan tersebut dilelang dan setelah direstrukturisasi akan menjadi lebih kecil untuk biaya angsurannya dan sebelum akan dilelang nasabah akan menjual agunan tersebut tanpa konfirmasi ke Bank Mandiri Syariah terlebih dahulu.

7. Nasabah yang susah ataupun tidak bisa ditemui lagi.

Hal ini bisa dikarenakan nasabah yang melakukan penunggakan pembayaran angsuran tersebut memang berniatan untuk menghindari pihak bank. Bisa juga karena kesibukan yang dilakukan oleh nasabah. Selain itu bisa juga nasabah berpindah tempat tinggal.

8. Nasabah yang menggugat secara hukum pihak bank

Hal ini dikarenakan tidak bisa menerima keputusan bank yang sudah melelang agunannya. Sebagai contoh seperti pembiayaan yang sudah diselesaikan lewat proses lelang dan yang mempunyai agunan tersebut ialah pejabat disuatu kota dan tidak terima dengan keputusan bila agunannya telah dilelang maka nasabah tersebut menggugat balik pihak bank dan sampai saat ini terus berlanjut. Hal ini akan menyita waktu karena proses tersebut terus berlanjut dan mediasi tidak selesai-selesai.

9. Adanya nasabah yang meninggal dunia.

Hal ini dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah karena nasabah meninggal dunia dan belum tentu ahli waris dapat melanjutkan pemabayaran tanggungan pada pihak bank. Atau bisa melanjutkan tetapi adanya penurunan kondisi ekonomi dari ahli warisnya.

10. Adanya nasabah yang menikah lagi.

Jika ada nasabah yang menikah lagi hal ini dapat mengganggu proses pembayaran angsuran. Ada kemungkinan nasabah tersebut memiliki masalah internal. Bisa saja ada pengalihan hak agunan.

11. Adanya nasabah atau keluarganya yang sakit.

Hal ini berkaitan dengan dana yang dibutuhkan oleh nasabah. Ada kemungkinan nasabah mengalami penurunan kondisi ekonomi karena harus mengeluarkan biaya pengobatan.

12. Adanya nasabah yang dipecat dari pihak kantornya.

Hal ini akan mempengaruhi kondisi ekonomi nasabah. Ketika nasabah kehilangan pekerjaannya otomatis nasabah tidak memiliki pendapatan dan pada akhirnya tidak mampu untuk melakukan pembayaran angsuran pada pihak bank.

13. Adanya bencana longsor, bencana banjir, bencana gempa bumi dan bencana alam lainnya.

Terkait hal ini seperti dengan adanya bencana tsunami yang terjadi di Palu atau bencana banjir yang terjadi di Papua.

Semua kendala yang terjadi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang pasti akan mengganggu proses pembiayaan dalam artian pembiayaan tersebut dapat dipastikan menjadi bermasalah dan itu mempengaruhi besar kecilnya tingkat *non performing finance* bank itu sendiri. Pihak bank pasti memikirkan cara-cara penyelesaiannya masing-masing agar persentase *non performing finance* dapat turun dan sesuai target yang ditetapkan pihak bank.

4.2.2.2 Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dari beberapa kendala yang telah disebutkan pada pembahasan sebelumnya, maka ada cara penyelesaian sesuai dengan kendala yang dihadapi. Ada cara penyelesaiannya masing-masing dari setiap kendala yang dihadapi.

Berikut ialah cara-cara penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan kendalanya masing-masing :

1. Adanya kesalahan atau kurang teliti saat analisa data calon nasabah.

Dilakukan pengecekan ulang dan akan dilakukan analisa lebih teliti lagi. Jika kesalahan analisa data ini melibatkan kesalahan perhitungan nilai agunan nasabah dan sudah terlanjur dan disetujui dalam hal ini seperti pembiayaan over finance maka bisa dilakukan proses lelang agunan atau proses *write off*.

2. Kurangnya monitoring terhadap nasabah

Hal ini biasanya terjadi dikarenakan adanya target yang ditetapkan Bank Mandiri Syariah untuk terus mencari nasabah baru. Penyelesaiannya dilakukan dengan penetapan jangkauan wilayah monitoring terhadap nasabah pembiayaan agar proses monitoring dari unit bisnis tidak terlalu luas jangkauannya. Selain itu pihak bank juga selalu mengingatkan kepada para pelaku unit bisnis untuk tidak meremehkan tugas monitoring nasabah.

3. Nasabah yang memalsukan data dirinya saat awal pengajuan pembiayaan.

Unit risk dengan verifikasi ulang data-data nasabah. Bisa mengecek ulang data-data tersebut secara langsung ke nasabah. Selain itu bisa dengan unit risk juga bisa memverifikasi data nasabah terkait pada kerabat dan tetangga

nasabah. Unit risk juga bisa memverifikasi melalui tempat kerja nasabah terkait.

4. Nasabah yang melakukan hijrah yang salah.

Dilakukan pendekatan personal dan pendampingan konsultasi terhadap nasabah terkit. Dalam proses konsultasi ini nasabah akan diingatkan kembali bahwa hutang itu wajib dibayar. Ada dua kemungkinan dari hasil konsultasi tersebut. Pertama ialah nasabah sadar dan melakukan pembayaran yang semestinya hingga lunas. Kedua ialah nasabah yang tetap kukuh pada pemikirannya bahwa pembiayaan itu haram dan pasti riba. Dalam hal ini akan dilakukan pelelangan agunan nasabah untuk menutupi tanggungan nasabah pada bank. Dan setelah hal itu selesai maka nasabah dapat melakukan hijrah secara benar.

5. Bisnis dari nasabah yang bangkrut.

Dilakukan proses restrukturisasi sesuai dengan kemampuan ekonomi pihak nasabah. Jika setelah proses restruktur masih terdeteksi pembiayaan bermasalah maka bisa dilanjutkan dengan pelelangan agunan secara sukarela dari pihak nasabah. Jika masih gagal akan dilanjutkan pelelangan yang dilakukan dari pihak bank.

6. Adanya mafia pembiayaan.

Dilakukan proses lelang agunan dan bila agunan tersebut sudah dijual nasabah atau pelelangan agunan nasabah tersebut tidak dapat melunasi tanggungan nasabah maka akan dilakukan proses *write off*.

7. Nasabah yang susah ataupun tidak bisa ditemui lagi.

Dilakukan dengan janji dengan nasabah. Atau jika janji tersebut susah maka bisa menanyakan ke tetangga nasabah untuk mengetahui nasabah tersebut kira-kira berada di rumahnya jam berapa agar penagih bisa langsung datang ke rumahnya. Penagih akan menunggu sampai bisa ketemu dengan nasabah. Jika nasabah tetap tidak bisa ditemui maka penagih meminta ijin untuk masuk ke lokasi nasabah untuk semisal mendokumentasi agunan nasabah terkait dan hal ini akan diteruskan ke balai lelang untuk pelelangan agunan nasabah.

8. Nasabah yang menggugat secara hukum pihak bank dikarenakan tidak bisa menerima keputusan bank yang sudah melelang agunannya.

Dalam kasus ini akan dilimpahkan pada unit hukum Bank Syariah Mandiri yang berada di region surabaya dikarenakan di Malang sendiri masih belum ada unit untuk mengatasi hal tersebut. Pihak bank akan melakukan proses persidangan hingga putusan telah dibacakan oleh pengadilan.

9. Adanya nasabah yang meninggal dunia.

Dalam hal ini akan dibayarkan oleh pihak asuransi dengan catatan nasabah itu dalam melakukan pembayaran angsuran lancar dan tidak ada tunggakan pembayaran sebelum nasabah meninggal karena pihak asuransi hanya membayar kekurangan pembayaran setelah nasabah meninggal dunia. Untuk tunggakan sebelum meninggal dunia harus dibayarkan oleh pihak keluarga nasabah yang meninggal dunia terlebih dahulu dan setelah itu bisa dibayarkan dari pihak asuransi. Untuk di BSM sendiri ada asuransi jiwa jika

nasabah meninggal dunia, asuransi kebakaran jika agunan nasabah itu rumah, dan asuransi all risk jika agunan nasabah itu kendaraan.

10. Adanya nasabah yang menikah lagi.

Dalam hal ini pihak bank melakukan musyawarah dengan nasabah. Setelah itu bisa dilakukan pelepasan agunan secara sukarela dari pihak nasabah atau dilanjut pelepasan oleh pihak bank.

11. Adanya nasabah atau keluarganya yang sakit.

Dilakukan proses restrukturisasi sesuai dengan kemampuan ekonomi pihak nasabah. Jika setelah proses restruktur masih terdeteksi pembiayaan bermasalah maka bisa dilanjutkan dengan pelepasan agunan secara sukarela dari pihak nasabah. Jika masih gagal akan dilanjutkan pelepasan yang dilakukan dari pihak bank.

12. Adanya nasabah yang dipecat dari pihak kantornya

Dilakukan proses restrukturisasi sesuai dengan kemampuan ekonomi pihak nasabah. Jika setelah proses restruktur masih terdeteksi pembiayaan bermasalah maka bisa dilanjutkan dengan pelepasan agunan secara sukarela dari pihak nasabah. Jika masih gagal akan dilanjutkan pelepasan yang dilakukan dari pihak bank.

13. Adanya bencana longsor, bencana banjir, bencana gempa bumi dan bencana alam lainnya.

Diselesaikan dengan nasabah tidak membayar angsuran selama beberapa kali dengan syarat pihak bank dan ijin OJK. Selain itu akan dilakukan juga proses restrukturisasi.

Dalam melakukan proses penyelesaian pembiayaan bermasalah, pihak Bank Mandiri Syariah cabang Malang dominan hanya memakai proses restrukturisasi saja. Proses restrukturisasi ini juga disesuaikan dengan akad pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Pihak bank sangat jarang memakai cara proses yang lain seperti proses reschedul dan juga recondition.

Dalam hal ini proses restrukturisasi memudahkan unit risk dalam menganalisa dengan kondisi kendala yang ada pada nasabah. Hal ini dikarenakan unit risk mendapatkan data nasabah dan agunan nasabah dari unit bisnis. Dari data tersebut unit risk menganalisa kesanggupan ekonomi dari nasabah dan nilai agunan nasabah terkait. Dalam proses restrukturisasi dapat dilakukan penjadwalan ulang jatuh tempo pembayaran selain itu juga dapat merubah besaran pembayaran pokok dan margin yang juga dapat mengubah jangka waktu pembayaran angsuran nasabah terkait. Unit risk juga mempunyai formulir untuk apa saja yang dianalisa saat proses restrukturisasi dan itu faktor yang memudahkan unit risk dalam proses restrukturisasi nasabah pembiayaan bermasalah.

Menurut Djamil (2012: 78), melakukan restrukturisasi terhadap utang yang ada antara lain dengan penjadwalan, perpanjangan jangka waktu, dan hapus buku atau hapus tagih sebagian atau seluruh utang ghamirin (orang yang berutang). Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Al-Quran :

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

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” Qs. Surah Al-Baqarah/2: 280.

Di samping itu terdapat hadits Rasulullah SAW yang berbunyi: *Ibn Abbas meriwayatkan bahwa Nabi SAW ketika beliau memerintahkan untuk mengusir Bani Nadzhir, datanglah beberapa orang dari mereka seraya mengatakan: “Wahai Nabiyullah, sesungguhnya Engkau telah memerintahkan untuk mengusir kami sementara kami mempunyai piutang pada orang-orang yang belum jatuh tempo”. Maka Rasulullah SAW berkata: “Berilah keringanan dan tagihlah lebih cepat”*. (HR. Al-Thabrani dan Al-Hakim).

Menurut Djamil (2012: 85), restrukturisasi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah meliputi penurunan imbalan atau bagi hasil, pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil, pengurangan tunggakan pokok pembiayaan, perpanjangan jangka waktu pembiayaan, penambahan fasilitas pembiayaan, pengambilan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dan konversi pembiayaan menjadi penyertaan pada perusahaan debitur. Langkah-langkah tersebut dalam pelaksanaannya bisa dilakukan secara bersamaan (kombinasi), misalnya pemberian keringanan jumlah kewajiban disertai dengan kelonggaran waktu pelunasan, perubahan syarat perjanjian dan sebagainya. Tentu saja kombinasi tidak diperlukan apabila dengan perjumpaan hutang (*ipso jure compensator*) dan konversi pinjaman menjadi penyertaan, pembiayaan debitur menjadi lunas.

Selain itu untuk proses penagihan di Bank Syariah Mandiri cabang Malang ini sesuai dengan syariah yang ada. Hal ini dikarenakan prosesnya tidak adanya perlakuan kekerasan yang dilakukan oleh pihak bank. Pihak bank juga tidak menggunakan pihak ketiga dalam melakukan penagihan dalam hal ini seperti *debt collector*. Semua dilakukan dengan musyawarah dan melakukan pendekatan

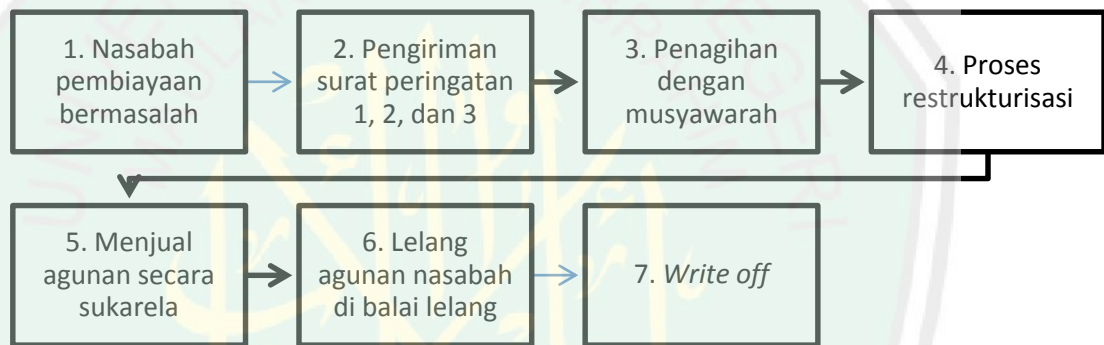
persuasif pada nasabahnya. Jadi semua pendekatan yang dilakukan pihak bank kepada nasabahnya dilakukan dengan musyawarah dan harus tidak dilakukan dengan adanya kekerasan dan harus sesuai dengan syariah.

Dari cara penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan kendalanya di atas terdapat sebuah proses dari awal hingga akhir dalam melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Dalam proses penyelesaian pembiayaan bermasalah yang wajib diketahui bahwa nasabah harus jelas terdeteksi masuk pada pembiayaan yang bermasalah atau nasabah tersebut menunggak pembayaran angsuran pembiayaannya. Proses penyelesaian pembiayaan tersebut diawali dengan pengiriman surat peringatan 1, 2, dan 3. Kedua akan dilakukan penagihan dengan cara musyawarah ke nasabah. Ketiga jika nasabah mengalami penurunan penghasilan maka bisa dilakukan proses restrukturisasi. Keempat jika nasabah tersebut sudah tidak mempunyai kemampuan untuk membayar maka bisa dilakukan dengan menjual agunan secara sukarela agar harga agunan tersebut masih bisa sesuai harga pasaran saat itu, jika terjual dan masih ada sisa lebih dari membayar sisa angsurannya maka akan dikembalikan ke nasabah. Kelima jika langkah sebelumnya masih gagal akan dilakukan lelang agunan nasabah yang dilakukan oleh pihak bank. Jika dari pelelangan tersebut ada agunan yang terjual tetapi masih belum bisa melunasi seluruh pembiayaan nasabah maka bisa dilanjutkan pada tahap terakhir yaitu proses *write off*. Dalam proses *write off* sisa tunggakan nasabah akan dilunasi dengan dana talangan bank. *Write off* sendiri ialah dihapuskannya tunggakan nasabah pada neraca bank tetapi tidak dihapuskan dari penagihan. Saat sudah dilakukan *write off*, pihak nasabah harus tidak

mengetahui dan pihak bank juga tidak bisa mengeluarkan surat keterangan lunas terhadap nasabah tersebut karena pembiayaan tersebut masih belum lunas dan pihak recovery tetap menagih hingga benar-benar lunas baru bank bisa memberi surat keterangan lunas kepada nasabah.

Berikut ialah urutan dari prosedur pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kota Malang :

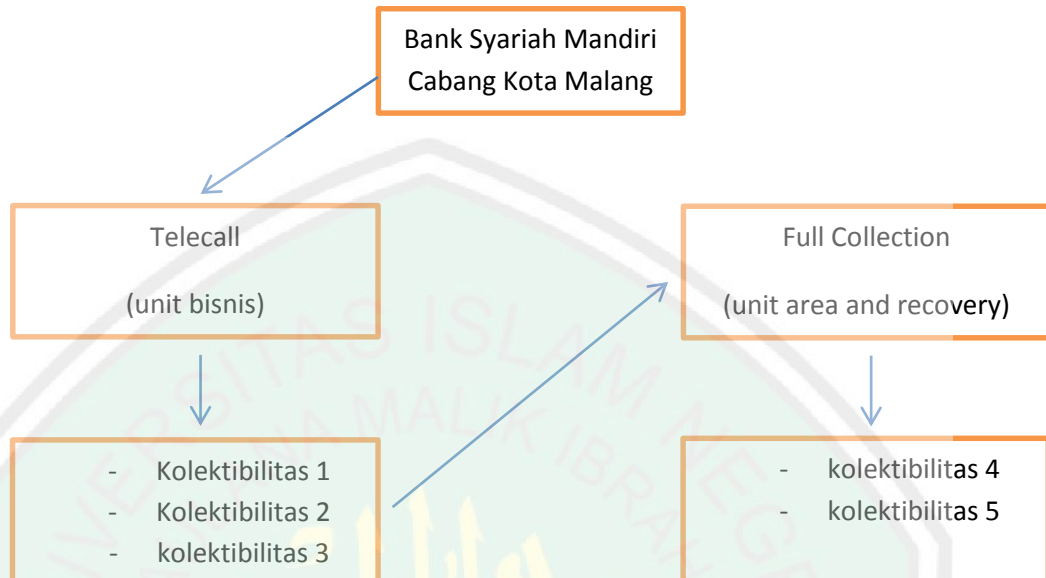
Gambar 4.3
Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah



Sumber : Diolah oleh peneliti, 2019

Untuk proses penagihan berdasarkan tingkat kolektibilitas di BSM terbagi menjadi 2(dua) yaitu full collection atau collector yang turun langsung ke lapangan dan telecoll atau collector yang hanya melakukan by phone. Telecoll bekerja disaat nasabah masih ditingkat kolektibilitas 2(dua) atau tidak membayar angsuran 1(satu) kali angsuran untuk mengingatkan nasabah dan full collection akan melanjutkan jika tingkat kolektibilitas lebih dari 2(dua) kali angsuran. Untuk agunan nasabah yang bukan rumah atau agunan tersebut ialah kendaraan akan dilakukan dengan cara pendekatan persuasif dan tidak langsung sita kendaraan tersebut agar tetap terjaga syariahnya. Berikut ialah proses dari penagihan :

Gambar 4.4
Proses Penagihan Berdasar Tingkat Kolektibilitas



Sumber: Diolah Peneliti, 2019

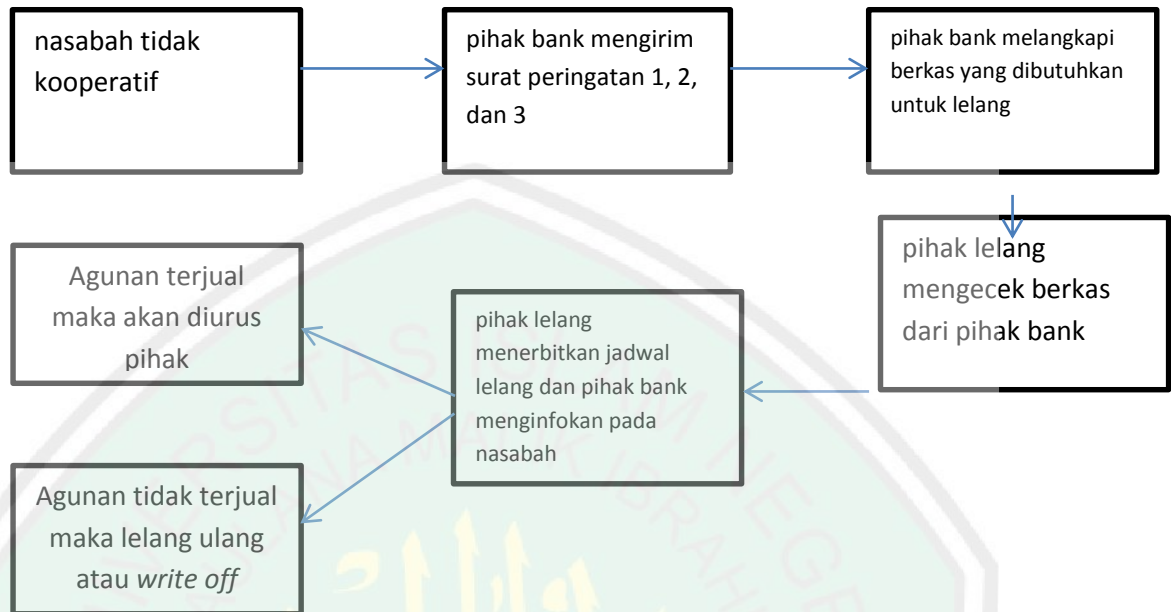
Dalam proses keterlambatan pembayaran angsuran akan dilakukan proses pengiriman surat peringatan 1(satu), 2(dua), hingga 3(tiga) sesuai dengan keterlambatan pembayaran dari pihak nasabah. jika dari pengiriman peringatan tersebut nasabah masih menunggak angsurannya maka akan dilakukan lelang kekeluargaan. Dalam hal ini nasabah menjual agunannya sendiri tetapi tetap ada tenggat waktunya. Jika tenggat waktu yang diberikan oleh pihak bank telat lewat dan agunan masih belum terjual maka dilanjutkan lelang ke balai lelang. Jika masih gagal akan dilakukan proses *write off*.

Terkait proses lelang, hal ini juga mempunyai alurnya sendiri. Pertama harus dipastikan terlebih dahulu nasabah tersebut tidak kooperatif, bisa nasabah tersebut menghilang entah kemana atau masih belum menyetujui saat agunan tersebut dijual secara sukarela walaupun sudah ada pembelinya. Setelah itu juga

pihak bank harus sudah mengirim surat peringatan 1, 2, dan 3 ke pihak nasabah dan nasabah sudah menerima surat peringatan tersebut. Tetapi terkadang proses lelang bisa dilakukan sebelum surat peringatan dikirimkan dikarenakan pihak bank khawatir disaat surat peringatan sudah dikirimkan dan nasabah mengerti jika agunan akan dilelang maka nasabah tidak akan mengijinkan proses lelang tersebut. Lelang agunan tersebut juga tidak bisa didasarkan dari berapa nilai pembiayaan nasabah tersebut tetapi harus senilai dengan nilai pasar agunan tersebut.

Selain itu pihak bank harus melengkapi berkas termasuk akad pembiayaan diawal, identitas nasabah, termasuk surat peringatan 1, 2, dan 3 selain itu juga termasuk salinan dari agunan nasabah. Setelah itu pihak lelang akan mengecek data dan akan menerbitkan jadwal lelang dan pihak bank menginfokan hal itu ke pihak nasabah. Selain itu pihak bank harus memasarkan jadwal lelang tersebut ke media massa seperti surat kabar. Disela proses menunggu jadwal lelang tersebut pihak bank tetap mencari pembeli yang kemungkinan tertarik dengan agunan nasabah tersebut. Disaat lelang sudah dilakukan hasilnya bisa tidak ada peminat atau ada peminat. Jika ada peminat maka proses jual belinya akan diurus oleh pihak lelang. Jika agunan tidak terjual maka bisa dilakukan lelang ulang atau *write off*. Pihak lelang yang bekerjasama dengan pihak Bank Syariah Mandiri ialah dari KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang). Berikut ialah alur proses lelang :

Gambar 4.5
Alur Proses Lelang



Sumber: Diolah peneliti, 2019

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan proses penelitian, kesimpulan yang diungkapkan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Terdapat 6 unsur dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah, yaitu pembagian unit fungsi, analisa calon nasabah dengan tepat dan teliti, menginfokan jadwal pembayaran di awal bulan, selalu memonitoring nasabah, mempercepat proses restrukturisasi, dan penetapan target pasar.
2. Terdapat adanya 13 kendala pembiayaan bermasalah, yaitu : adanya kesalahan atau kurang teliti saat analisa data calon nasabah, kurangnya monitoring terhadap nasabah, nasabah yang memalsukan data dirinya saat awal pengajuan pembiayaan, nasabah yang melakukan hijrah yang salah, bisnis dari nasabah yang bangkrut. adanya mafia pembiayaan, nasabah yang susah ataupun tidak bisa ditemui lagi, nasabah yang menggugat secara hukum pihak bank, adanya nasabah yang meninggal dunia, adanya nasabah yang menikah lagi, adanya nasabah atau keluarganya yang sakit, adanya nasabah yang dipecat dari pihak kantornya, dan yang terakhir adanya bencana longsor, bencana banjir, bencana gempa bumi dan bencana alam lainnya. Dari 13 kendala tersebut secara umum penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank

Mandiri Syariah Cabang Kota Malang dilakukan dengan musyawarah dengan nasabah, proses restrukturisasi, penjualan agunan secara sukarela, pelelangan agunan dengan pihak balai lelang, dan diakhiri dengan *write off*.

5.2 Saran

Berdasarkan proses penelitian, saran yang diungkapkan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Kualitas sumber daya manusia Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang harus selalu dikembangkan untuk selalu mampu menjadi yang terkecil dalam hal tingkat *non performing finance* di Malang.
2. Diharapkan kedepannya ada pihak hukum yang menangani secara langsung nasabah yang menggugat pihak bank khususnya di regional Malang karena saat ini di Bank Mandiri Syariah jika ada kasus seperti itu akan diberikan ke regional Surabaya.
3. Bagi para nasabah yang berkaitan dengan pembiayaan bermasalah diharapkan tetap sadar dan melunasi semua tanggungan pada pihak bank.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim dan terjemahan.

Agustianto. (2008). *Optimalisasi Office Channeling Bank Syariah*, <https://agustianto.wordpress.com>

Anwar, Syamsul, *Hukum Perjanjian Islam (study Tentang Teori Akad Dalam Fiqih Muamalat)*, Cet. I, Jakarta: Raja Grafindo, 2007.

Arikunto, S. (2002). *Prosedur Suatu Penelitian: Pendekatan Praktek edisi revisi kelima*. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.

Aziz, Azizah. (2012). "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone". Jurnal Ekonomi.

Basuki, Sulistyو. (2006). *Metode Penelitian*. Wedatama Widya Sastra. Jakarta.

Basuki, Sulistyو. (2006). *Metode Penelitian*. Wedatama Widya Sastra. Jakarta.

Bungin, Burhan. (2001). *Metode Penelitian Sosial*. Airlangga University Press. Surabaya.

Bungin, Burhan. (2001). *Metode Penelitian Sosial*. Airlangga University Press. Surabaya.

Burhanuddin S. (2010). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu

Chavan, Pallavi., & Gambacorta, Leonardo., (2018). "Pinjaman Bank dan Kualitas Pinjaman: Perspektif Ekonomi Baru". Jurnal of Economy.

Chotimatus Sa'adah, Lilik. (2017). *Pengawasan Pembiayaan di Perbankan Syariah Berdasarkan Perspektif Stakeholder (Study Kasus pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang)*. Skripsi. UIN Malang.

Creswell, John W. (2015). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.

Djamil, Faturrahman. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika.

Ezrokh, Yu.S. (2015). "Organisasi Kredit Penyelesaian Nonbanking Sebagai Subyek Persaingan Di Pasar Perbankan Domestik: Pendekatan Alternatif Untuk Estimasi". Jurnal of Studies on Russian Economic Development.

- Gilson, Stuart C. (1990). *“Restrukturisasi Utang Bermasalah (Sebuah Studi Empiris Tentang Reorganisasi Perusahaan-Perusahaan Swasta Secara Default)”*. Jurnal of economy.
- Hadi Sutopo, Ariesto., Adrianus, Arief. (2010). *Terampil Mengolah Data Kualitatif*. Prenada Media Group. Jakarta.
- Hazliansyah. (2017). *Ini Tantangan Perbankan Syariah di 2016*, <https://republika.co.id>
- Ikatan Bankir Syariah. (2014). *Mengelola Bisnis PEmbiayaan Bank Syariah*, Jakarta Pusat : Gramedia Pustaka Utama
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta : Kencana.
- Kasmir. (2000). *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Leksono, Sony. (2013). *Penelitian Kualitatif Ilmu Ekonomi dari Metodologi ke Metode*. PT RAJAGRAFINDO PERSADA. Depok.
- Lestari, Sri Handi. (2017). *DPK dan Pembiayaan Syariah di Jatim Tumbu Lebih Tinggi Dibandingkan Perbankan Konvensional*, <http://surabaya.tribunnews.com>
- Maggi, Bernardo., & Guida, Marco. (2009). *“Memodelkan Kemungkinan Kredit Macet Dalam Sistem Perbankan Komersial: Efisiensi Dan Efektivitas Terkait Dengan Risiko Kredit Di Italia”*. Jurnal of Economy.
- Marzuqoh. (2016). *“Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BMT Alfa Dinar Simo Boyolali”*. Jurnal Ekonomi.
- Moleong, Lexy J. (2009). *Metode Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Nasori. (2015). *OJK : Perbankan Syariah Hadapi 7 Persoalan Strategis*, <http://www.beritasatu.com>
- Nur Fauziah, Najim. (2017). *Implementasi Tata Kelola Perusahaan Ditinjau dari perspektif Maqosid Syariah*, Skripsi. UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang
- Organisasi Amerika Serikat untuk Alternatif Kebangkrutan, Inc. (2008). *“Penyelesaian Hutang Bantuan Utang: Kebutuhan Yang Berkembang Untuk Banyak Konsumen”*. Jurnal of Economy.

- Ramlah, Sri. (2017). *Implementasi Segmenting, Targeting, dan Positioning Produk Tabungan Faedah IB pada PT. BRI Syariah KCP Pasuruan*. Skripsi. UIN Malang.
- Sandy, Kunthi Fahmar. (2017). *Pangsa Pasar Keuangan Syariah Tembus 8%*, <https://ekbis.sindonews.com>
- Saputra, Heri. (2013). “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di KJKS BMT Syariah Sejahtera Boyolali*”. Jurnal Ekonomi.
- Saudah. (2015). “*Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank BNI Syariah Banjarmasin*”. Jurnal Ekonomi.
- Silalahi, Ulber. (2009). *Metode Penelitian Sosial*. PT. Refika Aditama. Bandung.
- Sugiyono. (2013), *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Ubaidilah., & Rahmawati, Dian Puji (2016). “*Implementasi Kebijakan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BMT Al Falah Sumber Kabupaten Cirebon*”. Jurnal Ekonomi.
- Wahyuni, Komang Tri., & Werastuti, Desak Nyoman Tri (2013). “*Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Buleleng*”. Jurnal Ekonomi.
- Wuryanti. (2014), “*Penanganan Pembiayaan Macet Dalam Perspektif Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (Studi Kasus Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep)*”. Jurnal Ekonomi.

Lampiran 1

Hasil Wawancara Informan

Informan 1

Nama : Bapak Dendy Kushamdani

Sebagai : Manajer Area Mikro

1. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan yang ada di bank syariah khususnya kota Malang ?
Untuk saat ini di BSM fokusnya di pembiayaan consumer seperti pembiayaan rumah atau griya, pembiayaan pensiunan, pembiayaan oto atau kendaraa, dan pembiayaan untuk PNS.
2. Apa saja akad pembiayaan yang ada di Bank Syariah Mandiri ?
Akad yang sering dipakai oleh BSM ialah murabahah dan ijarah.
3. Bagaimana proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri ?
Diawali dengan marketing mencari nasabah. Seleksi awal dari kelengkapan berkas dan BI checking. Setelah itu akan dilakukan survey nasabah, jika nasabah tersebut wiraswasta maka akan dilakukan survey usahanya dan jika nasabah tersebut masuk digolongn golbertap akan dilakukan survey ke tempat bekerjanya bisa dengan by phone atau janjiian untuk bertemu di tempat kerjanya. Untuk survey bisa dilakukan dengan pihak tetangga nasabah untuk mengetahui lebih lanjut tentang bagaimana karakter atau lainnya dari nasabah terkait.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan bermasalah ?
Pembiayaan bermasalah bisa disebabkan dari karakter nasabahnya yang berniat menunggak kemudian bisa dari over finance seperti nasabah tersebut hanya mampu pembiayaan 50 juta tetapi dicairkan dari bank 70 juta. Ada juga sebab yang menikah lagi dan keluarganya sakit. Untuk penyelesaian dari nasabah yang menikah lagi ialah bisa jual agunan atau agunan tersebut dilelang oleh bank.
5. Untuk apa adanya tingkat non performing finance ?
Tingkat npf sendiri sudah ditentukan oleh pihak regulator sebesar 5% dari total pembiayaan dan jika lebih maka bank tersebut dikatakan tidak sehat.
6. Bagaimana unsur yang dapat meminimalisir tingkat <i>non performing finance</i> di Bank Syariah Mandiri ?
Dilakukan analisa lebih teliti, target marketnya sesuai dengan keadaan ekonomi terkini, pengihannya dilakukan secara benar.
7. Bagaimana kendala yang ada disaat pembiayaan telah diberikan pada nasabah ?

Nasabah itu berbeda-beda dan penyelesaiannya butuh waktu yang lama dan juga butuh biaya. Untuk penyelesaian proses lelang itu lama. Proses jual agunan nasabah juga lama dan jika ada biaya maka pihak bank menalangi dulu. Untuk menghadapi nasabah yang nakal bisa langsung lelang agunannya. Sebelum dilakukan lelang agunan tetap dilakukan proses pemberian surat peringatan 1-3, musyawarah dengan nasabah, restrukturisasi, bila gagal ya akan lanjut ke lelang itu tadi. Untuk dilapangan sendiri bisa dilakukan pendekatan persuasif dari pihak penagihan dari bank. Untuk nasabah yang pindah tempat tinggal bisa dilihat dari agunannya, jika agunannya rumah maka tetap bisa dilakukan lelang, jika agunannya kendaraan dan sudah dijual oleh nasabah maka nasabah tersebut akan terus dikejar oleh pihak penagihan.

Ada juga kendala dimana analisa yang salah. Semisal harga agunan rumah sebenarnya 100 juta tetapi didata menjadi 200 juta, hal tersebut pasti disaat akan dilelang agunan tersebut pasti tidak bisa menutupi pembiayaan tersebut. Maka hal tersebut tidak bisa dilelang dan akan di write off (WO) . WO sendiri itu dihapus dari data bank tetapi tidak hapus tagih jadi tetap dikejar untuk dibayarkan.

Untuk nasabah yang meninggal dunia akan dibayarkan oleh pihak asuransi dengan catatan nasabah itu lancar dan tidak ada tunggakan pembayaran sebelum nasabah meninggal karena pihak asuransi hanya membayar kekurangan pembayaran saat nasabah meninggal. Untuk tunggakan sebelum meninggal harusnya dibayarkan pihak keluarga nasabah terlebih dahulu dan setelahnya bisa dibayarkan dari pihak asuransi. Untuk di BSM sendiri ada 2 asuransi yaitu asuransi jiwa dan asuransi kebakaran jika agunan itu rumah dan jika kendaraan ada asuransi all risk.

8. Bagaimana yang membedakan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri dengan Bank Syariah lainnya di Malang ?

Jika di bank syariah melakukan penagihan tidak bisa sembarangan. Hal itu mengharuskan pihak BSM tidak bisa melakukan hal seperti kekerasan, biasanya terus dilakukan musyawarah walaupun ada nasabah yang nakal/kasar. Di BSM tidak memakai debt collector untuk menagih ke nasabah.

9. Bagaimana harapan kedepannya terkait masih adanya pembiayaan bermasalah tersebut ?

Semua pembiayaan yang bermasalah bisa diselesaikan.

Informan 2

Nama : Bapak Berlianto

Sebagai : Unit Risk

1. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan yang ada di bank syariah khususnya kota Malang terkhususkan BSM ?

Untuk saat ini BSM itu NPF Gross sebesar sekitar 2,9% dan itu dibawah regulasi yakni 5%. Dan di tahun 2018 masih terkecil dibandingkan oleh bank syariah di kota Malang.

2. Apa saja akad pembiayaan yang ada di Bank Syariah Mandiri ?

Intinya di bsm ada akad murabahah, mudharabah, musyarakah dan qard. Sudah tidak memakai akad ijarah dan istishna.

3. Bagaimana proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri ?

Proses pembiayaan di bsm ini memakai 3 pilar. 3 pilar itu adalah bagian bisnis, bagian risk dan bagian operasional. Prosesnya berawal dari bagian marketing mencari nasabah dan bagian risk menganalisis data nasabah lalu jika lolos masuk bagian operasional. Jika salah satu dari 3 pilar tersebut ada yang tidak setuju maka pembiayaan tidak disetujui. Pembiayaan disini untuk para nasabah digunakan untuk consumer, modal kerja dan mikro (UMKM). Untuk bisa disetujui di bsm ada RAC (risk assessment criteria) yang tergantung pada siapa dan produk tersebut. Semisal bisa nasabah akan melakukan cicil emas itu hanya dicek BI checkingnya, jika recordnya bagus maka kemungkinan besar akan disetujui. Untuk analisis memakai dengan teori 7 aspek. Untuk semua perhitungan analisis nasabah terkait pembiayaan ini dilakukan oleh unit risk. Di bsm menerapkan sistem fork eyes atau adanya unit risk untuk meminimalisir adanya risiko pembiayaan bermasalah setelah pencairan dan itu salah satu yang membedakan antara bsm dengan bank lain. Sebelum ada unit risk npf di bsm masih tinggi dan setelah ada npf tersebut semakin menurun hingga saat ini menjadi terkecil di kota Malang. Untuk penilaian terhadap nasabah dikatakan yang mengkhawatirkan ada di data keuangan nasabah tersebut dan disitu ialah tugas dari unit risk untuk benar-benar menghitung kekuatan keuangan nasabah tersebut.

4. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan bermasalah ?

Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena beberapa sebab, yaitu dari internal, eksternal, dan alam. Kalau dari internal ini semisal di bsm sebelum dan sesudah adanya unit risk yang mana sebelum ada unit risk masih tinggi tingkat npf nya dan sesudah ada unit risk tingkat npf menjadi kecil hingga saat ini menjadi terkecil di kota malang. Kalau yang dari eksternal semisal nasabah yang sengaja memalsukan data atau nasabah yang melakukan hijrah yang salah yaitu meyakini bahwa pembiayaan tersebut hukumnya haram jadi nasabah langsung memberhentikan pembayaran angsuran dengan alasan hal tersebut dilarang agama dan haram dan atau bisnis dari nasabah itu bangkrut seperti di tahun 2018 bisnis karoseri yang bangkrut atau seperti bisnis makanan/minuman yang penghasilannya menurun. Ada juga seperti mafia pembiayaan yang telah paham dari sistem di bsm. Semisal nasabah yang setelah pembiayaan cair, nasabah tersebut di bulan ketiga mengaku bila hasil dari pembiayaan tersebut telah hilang atau ditipu oleh relasi bisnisnya, pihak bsm merasa aneh dengan hal tersebut dan pihak nasabah pasti yakin akan direstruktur dahulu sebelum akhirnya agunan tersebut dilelang dan setelah direstruktur akan menjadi lebih kecil untuk biaya angsurannya dan sebelum akan dilelang nasabah akan menjual agunan tersebut.

5. Untuk apa adanya tingkat non performing finance ?

Tingkat npf sendiri dikeluarkan oleh BI. Bisa digunakan untuk menilai nasabah masih bisa melakukan pembiayaan atau tidak. Bisa juga digunakan untuk pengelompokan tingkat call pihak nasabah dan cara penanganan dari pihak bsm. Misal pihak nasabah masih call 2 masih hanya dilakukan komunikasi via phone atau hanya mengingatkan saja. Jika sudah call 4 dan 5 bisa naik menjadi lelang agunan dan jika sudah call 5 berturut-turut maka bisa dianggap WO (write off). Jadi adanya tingkat npf bisa memudahkan pihak bank untuk melakukan tindakan dalam penanganan pembiayaan yang bermasalah melalui pengelompokan tingkat call. Semisal untuk adanya surat peringatan 1 (SP1) bisa dilakukan saat call 2 dan pemberlakuan lelang dilakukan ketika sudah call 5.

6. Bagaimana unsur yang dapat meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri ?

Diawali dengan mengubah sistem dengan adanya fork eyes atau yang dilakukan unit risk. Lalu penagihan dilakukan mulai awal bulan dengan reminder ke nasabah terkait. Hal itu mengubah dari yang sebelumnya reminder dilakukan diakhir bulan. Lalu ada juga melakukan blokir 1x angsuran untuk murabahah untuk jaga-jaga ketika nasabah tidak membayar dan ini biasanya terjadi untuk pembiayaan consumer yang mana diawal sudah dilakukan pembayaran 1x. lalu ada juga dilakukan pemisahan fungsi. Fungsi tersebut ialah fungsi dari unit bisnis/markeing dengan unit penagihan dari yang sebelumnya account officer melakukan tugas dari marketing, analisis dan penagihan. Untuk tingkat call 1-5, unit bisnis menangani nasabah di tingkat call 1 dan 2. Unit penagihan menngani nasabah di tingkat call 3 sampai 5. Untuk unit bisnis hanya melakukan reminder dan untuk unit penagihan yang lebih intens dengan selalu menghubungi, mendatangi tempat tinggalnya, jika belum bisa bertemu, unit ini bisa sampai seharian untuk menunggu bertemu dengan nasabah terkait hingga akhirnya dapat bertemu. Lalu ada juga dengan melakukan percepatan proses restruktur dari yang sebelumnya restruktur dilakukan jika sudah ditingkat call 3 maka saat ini restruktur sudah dapat dilakukan di call 2 maupun 1 jika pihak nasabah sudah terlihat susah untuk membayar angsurannya. Untuk proses restruktur ini semua dianalisis dan ditentukan oleh unit risk.

7. Bagaimana kendala yang ada disaat pembiayaan telah diberikan pada nasabah ?

Terkendala disini lebih seperti kurangnya monitoring terhadap nasabah dikarenakan adanya target yang ditetapkan bsm untuk terus mencari nasabah baru. Diawal saat masih dimonitoring pihak nasabah masih lancar pembayarannya dan jika ada masalah akan dimonitoring lagi padahal seharusnya selalu dimonitoring agar tidak ada penunggakan pembayaran dikemudian hari. Intinya harus selalu monitoring pihak nasabah.

8. Bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri ?

Dengan dilakukannya surat peringatan 1 sampai 3. Lalu dilakukan proses restrukturisasi. Lalu dilakukan proses lelang agunan nasabah.

9. Bagaimana yang membedakan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri dengan Bank Syariah lainnya di Malang ?

Yang membedakan bsm dengan yang lain ialah di bsm terdapat unit risk. Unit risk yang berfungsi untuk meminimalisir adanya risiko lebih dikemudian hari. Bila penyelesaiannya rata-rata tiap bank sama. Sama melakukan surat peringatan, restruktur dan lelang agunan. Bila ada yang membedakan dari masing-masing bank kemungkinan hanya ada di jangka waktu pemberlakuannya.

10. Bagaimana implementasi dari cara-cara penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut ?

Sejauh ini sudah tertib atau sudah tidak terjadi perdebatan dikemudian hari. Meskipun bila ada ini terjadi di unit risk dikarenakan adanya perbedaan penanganan di tiap unit. Semisal unit risk sudah meminta untuk lelang agunan dan di unit penagihan merasa belum perlu karena mungkin msaih bisa dilancarkan kembali jadi disitu akan dilakukan analisa lagi oleh unit risk. Jika seperti pembiayaan mikro, cicil emas dan gadai penyelesaian lebih langsung menjual agunan daripada lelang karena pembiayaannya kecil dan jika dilakukan lelang akan memakan waktu yang lama. Untuk pembiayaan consumer bisa dilakukan restruktur tetapi dilakukan dengan cepat dan disini pihak bsm juga mulai mencari pembelinya dan agunan yang dipakai biasanya rumah atau kendaraan. Adanya pembeli dikarenakan jika restruktur gagal tercapai maka pembeli bisa membeli agunan nasabah yang bermasalah tersebut. Jika ada nasabah meninggal maka akan dibayarkan oleh pihak asuransi.

11. Bagaimana harapan kedepannya terkait masih adanya pembiayaan bermasalah tersebut ?

Dikarenakan di bsm sendiri sudah ada SOP dan bagian-bagian yang sudah jelas, harapannya terhadap nasabah saja yaitu ingat hutangnya karena hutang wajib dibayar.

Informan 3

Nama : Bapak Abdullah Syakur

Sebagai : Financing Compliance and Legal Admin Office

1. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan yang ada di bank syariah khususnya kota Malang ?

Di bsm sendiri kondisinya cukup baik dikarenakan tingkat npf nya dibawah 1%

2. Apa saja akad pembiayaan yang ada di Bank Syariah Mandiri ?

Untuk akad di bsm didominasi oleh akad murabahah atau akad jual beli dikarenakan kondisi saat ini yang ada di kota malang lebih pada griya dan consumer. Jika untuk akad modal kerja bisa menggunakan akad musyarakah dan mudarabah. Banyak juga untuk pembiayaan mikro seperti toko kelontong.

3. Bagaimana proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri ?

Pertama dilakukan solitisasi atau pihak marketing melakukan penetrasi pasar. Kedua disaat melakukan solitisasi ada nasabah yang berminat maka nasabah melakukan prngajuan permohonan pada bank. Di form pengajuan permohonan tersebut, nasabah melampirkan data diri dan data kelengkapan yang lain. Ketiga masuk di tahap analisa nasabah. Analisa dilakukan oleh unit marketing dan unit risiko untuk kelayakan pembiayaan terhadap nasabah terkait. Analisa ini terkait dengan BI checking dan kelayakan keuangan pihak nasabah. Keempat masuk ke persetujuan. Ini jika lolos dari tahap analisa yang artinya nasabah terkait layak untuk diberi pembiayaan oleh bsm. Disaat ini ditentukan plafon pembiayaan, agunan nasabah, jatuh tempo pembayaran hingga melakukan akad yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Kelima yaitu tahap pencairan dari unit operasional. Disini pihak bank melakukan transfer ke nasabah atau jika ini diperuntukkan untuk pembelian rumah akan dilakukan transfer ke pihak penjual rumah tersebut. Keenam yaitu tahap monitoring. Monitoring ini digunakan untuk melihat proses kelancaran pembiayaan dari nasabah. Jika sudah tidak lancar maka akan masuk ke non performing financing.

Untuk yang melakukan tahapan tersebut terbagi menjadi 4 unit. Unit pertama adalah unit bisnis yang berfungsi untuk mencari nasabah yang juga dinamakan marketing, di bsm sendiri dinamakan sebagai relationship manager. Unit kedua ada unit risk. Yang berfungsi untuk menganalisa nasabah yang memohon pembiayaan pada pihak bsm. Unit ketiga ialah unit operasional. Unit ini berfungsi

untuk melakukan pencairan dan berhubungan dengan notaris untuk pengikatan akad. Unit keempat ialah unit recovery. Unit ini berfungsi untuk melakukan penagihan dan proses lelang agunan.

4. Untuk apa adanya tingkat non performing finance ?

Untuk mengetahui tingkat seberapa sehat tingkat dari pembiayaan bermasalah yang mana harus dibawah 5% dan jika terindikasi diatas 5% maka terlihat bila lebih banyak total pembiayaan bermasalahnya daripada total pembiayaan yang diberikan. Dari pihak regulator sendiri sudah ditetapkan bahwa tingkat non performing financing tidak boleh diatas 5% untuk menjaga tingkat kesehatan bank itu sendiri. Untuk proses call 2 dilakukan setelah menunggak sebulan dan akan naik menjadi call 3 jika tetap menunggak dibulan berikutnya. Call tersebut akan naik 4 hingga 5 jika tetap menunggak di bulan-bulan berikutnya.

5. Bagaimana unsur yang dapat meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri ?

Di analisa harus dipastikan bahwa nasabah mempunyai karakter yang mempunyai kemampuan membayar dan kemauan membayar. Setelah itu dilihat dari penghasilan nasabah dan dihitung kemampuannya. Setelah itu dilihat dari tempat kerja nasabah untuk mengetahui bagaimana kondisi tempat kerja nasabah. Setelah itu selalu monitoring pihak nasabah, bila ada permasalahan harus segera ditemukan solusinya. Untuk proses monitoring dilakukan terus-menerus, bisa dengan dihubungi via phone atau bersilaturahmi ke tempat nasabahnya. Pendekatannya pun tetap dengan pendekatan kekeluargaan dan musyawarah.

6. Bagaimana kendala yang ada disaat pembiayaan telah diberikan pada nasabah ?

Untuk kendala disaat proses pembiayaan ini terjadi dikarenakan waktu. Seperti pihak nasabah bisa melakukan persetujuan disaat jam kantor libur. Untuk kendala setelah pembiayaan telah diberikan ada beberapa. Seperti adanya bencana alam, adanya pemecatan perusahaan.

7. Bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri ?

Menawarkan proses restrukturisasi. Pihak bsm mendaangi nasabah untuk berkomunikasi dan mengajukan proses restruktur dari pembiayaan yang ada. Untuk nasabah yang meninggal dunia akan dibayarkan oleh pihak asuransi. Asuransi juga bisa menanggung rumah yang kebakaran dan kendaraan yang terjadi laka. Untuk proses penagihan dilakukan dengan pendekatan kekeluargaan dan musyawarah.

8. Bagaimana yang membedakan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri dengan Bank Syariah lainnya di Malang ?

Secara umum penyelesaiannya sama dengan bank lainnya yaitu dengan musyawarah terlebih dahulu. Bila proses musyawarah masih gagal, maka akan dilanjutkan ke proses litigasi atau lelang agunan. Lelang pun dilakukan dengan musyawarah. Diawali dengan lelang kekeluargaan atau lelang ke pihak keluarga sendiri agar harga jual masih bisa tinggi. Jika hal tersebut belum bisa maka akan diselesaikan melalui balai lelang.

9. Bagaimana implementasi dari cara-cara penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut ?

Diawali dengan pengiriman surat peringatan 1, 2, dan 3. Disaat adanya surat peringatan tersebut juga dilakukan musyawarah oleh kedua belah pihak. Setelah itu dilakukan somasi dari pihak bank. Jika somasi masih gagal, maka akan dilakukan lelang. Lelang juga diawali dengan lelang kekeluargaan, bila masih gagal maka dilanjut lelang ke balai lelang. Untuk yang melakukan SP 1 hingga 3 dilakukan oleh unit bisnis. Untuk lelang dilakukan oleh unit recovery.

10. Bagaimana harapan kedepannya terkait masih adanya pembiayaan bermasalah tersebut ?

Beliau mengharapkan pihak nasabah memiliki kecenderungan bekerja dengan baik dan perusahaannya berjalan dengan baik bila itu nasabah sebagai pegawainya dan jika pembiayaan itu untuk modal kerja maka diharapkan bisnis nasabah berkembang dengan baik. Dari situ berdampak dengan pembayaran angsuran dan meminimalisir tingkat npf. Dan tidak adanya pembiayaan bermasalah terutama pada call 5.

Informan 4

Nama : Bapak Kacung Dwi Prawoto

Sebagai : Markeing Bisnis Banking

1. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan yang ada di bank syariah khususnya kota Malang ?

Front line bank di pembiayaan ialah marketing. Front line disini fungsinya untuk mencari nasabah, memproses nasabah dan memonitoring nasabah setelah itu menangani pembiayaan bermasalah. Muara dari adanya pembiayaan bermasalah itu akan diberlakukan penjualan aset nasabah. Sebelum penjualan aset ada proses mediasi dan ada proses kunjungan ke nasabah untuk mengetahui akar permasalahan dari macetnya pembayaran angsuran nasabah.

2. Bagaimana proses pembiayaan di Bank Syariah Mandiri ?

Pertama ada yang disebut dengan walk in customer dimana nasabah tersebut yang datang ke bank untuk mencari info terkait pembiayaan. Kedua ada yang disebut nasabah reveral dimana nasabah tersebut sudah kerja sama dengan pihak bank seperti adanya nasabah yang sudah menabung di bank tersebut lalu ada kerabatnya

yang mencari pembiayaan dan nasabah tersebut mengarahkan ke bank nasabah menabung tersebut. Ketiga ada yang disebut jempot bola nasabah dimana pihak bank yang mencari nasabah terkait.

3. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan bermasalah ?

Bank itu bertugas menghimpun dana dan menyalurkan dana. Setiap penyaluran pembiayaan bagaimanapun penyaluran dana tersebut pasti ada risiko. Risiko tersebut ialah dana yang telah disalurkan tersebut ada kemungkinan tidak kembali. Pembiayaan bermasalah ialah bagian dari risiko tersalurkannya dana dari bank ke nasabah. Risiko itu ada tapi bisa diminimalisir seperti dengan selalu monitoring nasabah dan mencari akar permasalahan nasabah yang menunggak angsuran.

4. Untuk apa adanya tingkat non performing finance ?

Di bank ada yang dinamakan collectibilitas pembiayaan yang sangat berpengaruh terhadap kinerja bank. Tingkat NPF itu pembiayaan yang tidak lancar atau pembiayaan yang macet. NPF itu tberkaitan dengan tingkat kesehatan bank. Jika npf lebih dari yang ditargetkan bank maka akan mengurangi profit dari bank itu sendiri karena untuk menutupi tingkat npf tersebut. Untuk di BSM sendiri tingkat npf dibatasi hingga 3% dan itu dibawah dari tingkat npf yang ditentukan regulator yaitu 5%.

5. Bagaimana unsur yang dapat meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri ?

Untuk di bagian marketing itu ada target marketnya. Target market untuk memilah pihak mana yang sekiranya bisa diberi pembiayaan dan pihak mana yang sekiranya dihindari untuk diberi pembiayaan. Untuk di BSM sendiri target lebih kepada nasabah yang berpenghasilan tetap seperti PNS, dose, karyawan swasta, dan untuk wiraswasta lebih dihindari karena ekonomi saat ini yang tidak stabil.

6. Bagaimana kendala yang ada disaat pembiayaan telah diberikan pada nasabah ?

Ada kendala seperti nasabah yang ingkar janji seperti setelah diberikannya pembiayaan ternyata sebelum lunas sudah bermasalah dahulu. Ada kendala dimana adanya bencana alam dan penyelesaian bisa dengan nasabah tidak membayar angsuran selama beberapa bulan dengan syarat pihak bank dan ijin OJK.

7. Bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri ?

Untuk nasabah yang bermasalah akan didatangi ke tempat tinggal nasabah dan selalu monitoring nasabah dan bisnisnya atau pekerjaannya. jika nasabah tetap tidak membayar akan diterbitkan surat peringatan. Surat peringatan sendiri ada 3x tahapan. Jika surat peringatan telah dikirim 3x tetapi masih belum ada penyelesaian yang baik maka akan dikirim surat wanprestasi. Jikat surat

wanprestasi masih tetap tidak ada penyelesaian maka akan dilanjutkan ke lelang agunan. Sebelumnya disaat surat wanprestasi tersebut dikirimkan, disitu juga diharapkan nasabah bisa menjual agunannya secara sukarela sebelum akhirnya dilelang pihak bank.

8. Bagaimana yang membedakan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri dengan Bank Syariah lainnya di Malang ?

Secara umumnya mungkin penyelesaiannya sama yaitu ditagih, kunjungan rutin, monitoring, kirim surat peringatan 1 sampai 3, surat wanprestasi. Yang mungkin beda ialah nasabah bisa menjual agunan secara sukarela sebelum akhirnya dilelang bank agar harga jual masih lebih tinggi.

9. Bagaimana implementasi dari cara-cara penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut ?

Untuk di bank syariah sendiri tidak menggunakan pihak ketiga seperti debt collector untuk cara penagihannya. Untuk penggolongan nasabah pembiayaan sendiri digolongkan menjadi nasabah lancar, nasabah dalam perhatian khusus, nasabah kurang lancar, nasabah tidak lancar dan nasabah macet. Disitu terlihat ada 5 golongan collectibilitas. Untuk coll 1 sampai 3 akan diselesaikan oleh pihak marketing. Untuk coll 4 dan 5 akan diselesaikan oleh pihak area recovery manager.

10. Bagaimana tanggapan mengenai pihak marketing yang main data nasabah untuk mengejar target dari bank ?

Hal ini disebabkan oleh adanya target marketing dari pihak bank dan juga dari persaingan. Ada kemungkinan dari persaingan beberapa bank yang mana target marketnya sama semisal target marketnya di golongan nasabah berpenghasilan tetap. ketika sesuatu proses pembiayaan yang diawal sudah bermasalah maka pada akhirnya tetap akan bermasalah. Secara tidak langsung pasti akan berdampak juga pada pihak marketingnya. Jika ada marketing yang melakukan permainan data maka pada akhirnya pembiayaan tersebut juga akan bermasalah. Jadi harusnya marketing tidak melakukan hal tersebut.

Informan 5

Nama : Bapak Aldiar Hadiano

Sebagai : Area Recovery and Collection

1. Bagaimana pendapat anda mengenai pembiayaan bermasalah ?

Pembiayaan bermasalah itu ada ketika nasabah yang menunggak minimal sebulan. dilakukan penyelesaian dengan ditagih atau jika kemampuan bayarnya nasabah menurun akan dilakukan restruktur dan jika masih tidak selesai maka akan

dilakukan likuidasi agunan dengan cara jual agunan secara sukarela atau dengan lelang.

2. Untuk apa adanya tingkat non performing finance ?

Untuk mengetahui tingkat pembayaran angsuran dari nasabah. Jika masih coll 1 maka pembayaran masih lancar. Jika coll 2 maka nasabah menunggak 1x pembayaran. Hal tersebut berlangsung hingga coll 5 yang menandakan pembayaran nasabah tersebut macet. Tingkat npf sendiri bisa digunakan untuk cara penanganan nasabah terkait. Bila sudah di coll 5 dan tetap macet maka pembiayaan tersebut akan dikeluarkan dari neraca pembukuan bank karena semakin besar jumlah nasabah yang masuk coll 2-5 akan mempengaruhi kesehatan bank. Npf sendiri sangat berkaitan dengan raport bank atau kesehatan bank itu sendiri.

3. Bagaimana unsur yang dapat meminimalisir tingkat *non performing finance* di Bank Syariah Mandiri ?

Untuk di BSM sendiri ada pembagian tugas yaitu ada bagian untuk mencari nasabah dari unit marketing, ada bagian yang menganalisa dari unit risk, ada unit pencairan atau operasional dan ada unit recovery. Untuk meminimalisir ini yang pertama dari unit marketing mencari nasabah maka calon nasabah tersebut akan dimasukkan ke unit risk untuk meminimalisir permainan data nasabah jika pihak marketing sendiri yang melakukan analisa data nasabah. Setelah itu jika unit risk sudah melakukan analisa dan menyetujui maka akan masuk ke unit pencairan. Seandainya ada beberapa hal yang tidak terpenuhi maka akan direject dan akan disampaikan kembali ke unit marketing. Jika pembiayaan tersebut telah cair ke nasabah maka unit marketing akan selalu memonitoring nasabah tersebut agar dapat mengetahui dari awal jika ada penurunan pembayaran maka akan lebih cepat mengetahui sebabnya dan untuk mempermudah langkah apa yang akan dilakukan kedepannya. Jika ada penurunan seperti itu bisa dilakukan restrukturisasi.

4. Apa saja kendala yang ada disaat pembiayaan telah diberikan pada nasabah ?

Kendala yang ketika nasabah tersebut sudah tidak bisa ditemui dan dicari kemanapun tidak ketemu. Dari situ maka akan dilakukan lelang agunan nasabah. Disaat proses lelang agunan tersebut ternyata nasabah mengetahui hal tersebut dan mengajukan gugatan. Terkadang belum tentu penyelesaian yang diambil itu juga bisa menimbulkan masalah lagi. Untuk hal tersebut maka penyelesaian akan dilimpahkan ke unit hukum BSM yang ada di region di surabaya karena di Malang sendiri masih belum ada unit tersebut.

5. Bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri ?

Pertama diawali dengan penagihan dengan musyawarah ke nasabah. Kedua jika nasabah mengalami penurunan penghasilan maka bisa dilakukan proses restrukturisasi. Ketiga jika nasabah tersebut sudah tidak mempunyai kemampuan untuk membayar maka bisa dilakukan dengan menjual agunan secara sukarela agar harga agunan tersebut masih bisa sesuai harga pasaran saat itu, jika terjual dan masih ada sisa lebih dari membayar sisa angsurannya maka akan dikembalikan ke nasabah. Keempat jika langkah sebelumnya masih gagal akan dilakukan lelang agunan nasabah.

Jika ada agunan yang terjual tetapi masih belum bisa melunasi seluruh pembiayaan nasabah maka bisa di write off tetapi pihak bank tidak bisa mengeluarkan surat keterangan lunas terhadap nasabah tersebut karena pembiayaan tersebut masih belum lunas dan pihak recovery tetap menagih hingga benar-benar lunas baru bank bisa memberi surat keterangan lunas kepada nasabah.

6. Bagaimana yang membedakan cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri dengan Bank Syariah lainnya di Malang ?

Yang mungkin membedakan ialah disaat proses lelang ataupun proses jual sukarela, BSM tetap melakukan appraisal agar agunan tersebut terjual sesuai harga pasar saat itu. Tidak asal jual agar cepat laku sesuai dengan nilai pembiayaan nasabah terkait atau tidak peduli dengan harga pasar yang ada. Intinya jual murah asal pembiayaan tersebut bisa tertutup atau lunas.

7. Bagaimana proses penagihan terhadap nasabah ?

Untuk proses penagihan di BSM terbagi menjadi 2 yaitu full collection atau collector yang turun langsung ke lapangan dan telecoll atau collector yang hanya melakukan by phone. Telecoll bekerja disaat nasabah masih ditingkat coll 2 atau tidak membayar angsuran 1x untuk mengingatkan nasabah dan full coll akan melanjutkan jika tingkat coll lebih dari 2. Disitu pihak telecoll menelpon dan menagih sesuai tunggakannya ke nomor telepon nasabah terkait. Jika pihak telecoll tidak bisa tersambung dengan nasabah terkait maka akan dilimpahkan ke pihak full collection. Dari situ full coll akan mendatangi langsung nasabah tersebut. Jika hanya nomer telepon nasabah ganti maka akan diinfokan lagi ke telecoll dan penyelesaian dilakukan seperti sebelumnya. Jika ternyata nasabah tidak dapat ditemui maka pihak full collection akan terus mencari dahulu. Dan jika tetap tidak bisa ditemui maka akan dilakukan lelang agunan dan tidak bisa dilakukan jual sukarela terlebih dahulu karena memang nasabah tidak dapat ditemui.

Untuk agunan nasabah yang bukan rumah atau agunan tersebut ialah kendaraan akan dilakukan dengan cara pendekatan persuasif dan tidak langsung sita kendaraan tersebut. Dari pendekatan persuasif tersebut pihak bank bisa menarik

kendaraan tersebut dari nasabah. Dan untuk proses jual kendaraan tersebut, pihak bank tidak bisa langsung menjual karena harus masuk ke pihak lelang terlebih dahulu karena dair pihak lelang sendiri nanti bisa menerbitkan sebuah risalah untuk proses balik nama kendaraan terkait.

Musyawarah tetapi tetap ada tenggat waktu. Melakukan pendekatan persuasif ke nasabah. Pendekaan ke nasabah tidak ada kekerasan dan harus sesuai syariah. Tidak ada melibatkan debt collector juga. Jika tenggat waktu musyawarah untuk proses restruktur terlewati maka akan naik ke proses jual agunan sukarela bahkan ke proses lelang agunan.

Jika nasabah yang tidak bisa dihubungi maka akan ditemui secara langsung. Hal tersebut dilakukan dengan janji dengan nasabah. Atau jika janji tersebut susah maka bisa menanyakan ke tetangga nasabah untuk mengetahui nasabah tersebut kira-kira berada di rumahnya jam berapa agar penagih bisa langsung datang ke rumahnya. Penagih akan menunggu sampai bisa ketemu dengan nasabah. Jika nasabah tetap tidak bisa ditemui maka penagih meminta ijin untuk masuk ke lokasi nasabah untuk semisal mendokumentasi agunan nasabah terkait.

8. Apa ada tips dan trik tersendiri disaat melakukan penagihan ? jika ada, bagaimana ?

Untuk penagihan sendiri harus melihat situasi dan kondisi nasabah. Sebagai contoh ada seorang pejabat disuatu kota yang pembiannya bermasalah. Dengan tau nasabah yang dihadapi itu siapa maka bisa menentukan bagaimana cara menagihnya, bisa dengan cara halus atau sedikit tegas atau sangat tegas. Semisal pengalaman terdahulu dimana pembiayaan yang sudah diselesaikan lewat proses lelang dan yang mempunyai agunan tersebut ialah pejabat disuatu kota dan tidak terima dengan keputusan bila agunannya telah dilelang maka nasabah tersebut menggugat balik pihak bank dan sampai saat ini terus berlanjut. Hal ini akan menyita waktu karena proses tersebut terus berlanjut dan mediasi tidak selesai-selesai. Jika perlakuan tersebut dilakukan kepada pihak nasabah yang lebih awam terkait hukum maka lebih bisa diterima oleh pihak nasabah terkait dan proses segera selesai. Jadi cara penyelesaiannya tidak bisa disamaratakan dan harus bisa mengerti situasi dan kondisi nasabah terkait.

9. Bagaimana proses pelelangan agunan nasabah ?

Pertama harus dipastikan terlebih dahulu nasabah tersebut tidak kooperatif, bisa nasabah tersebut menghilang entah kemana atau masih belum menyetujui saat agunan tersebut diual secara sukarela walaupun sudah ada pembelinya. Setelah itu juga pihak bank sudah mengirim surat peringatan 1 sampai 3 ke pihak nasabah dan nasabah sudah menerima surat peringatan tersebut. Terkadang juga proses lelang bisa dilakukan sebelum surat peringatan dikirimkan dikarenakan pihak bank khawatir disaat surat peringatan sudah dikirimkan sudah diberikan dan

nasabah mengerti jika agunan akan dilelang maka nasabah tidak akan mengizinkan proses lelang tersebut. Lelang agunan tersebut juga tidak bisa didasarkan dari berapa nilai pembiayaan nasabah tersebut tetapi harus senilai dengan nilai pasar yang wajar.

Bank melihat situasi kondisi terlebih dahulu lalu mengirim surat peringatan 1 sampai 3 setelah itu pihak bank melengkapi berkas termasuk akad pembiayaan diawal, identitas nasabah, termasuk surat peringatan 1 sampai 3 dan juga termasuk salinan dari agunan nasabah. Setelah itu pihak lelang akan mengecek data dan akan menerbitkan jadwal lelang dan pihak bank menginfokan hal itu ke pihak nasabah. Selain itu pihak bank harus memasarkan jadwal lelang tersebut ke media massa seperti surat kabar. Disela proses menunggu jadwal lelang tersebut pihak bank tetap mencari pembeli yang kemungkinan tertarik dengan agunan nasabah tersebut. Disaat lelang sudah dilakukan hasilnya bisa tidak ada peminat atau ada peminat. Jika ada peminat maka proses jual belinya akan diurus oleh pihak lelang.

10. Apa saja kendala disaat pelelangan agunan nasabah dan bagaimana penyelesaiannya ?

Untuk kendala ada yang menggugat balik karena tidak terima dengan keputusan bila agunannya dilelang. Ada juga kendala dimana nasabah masih menggunakan agunan tersebut semidal nasabah masih menempati rumahnya padahal sudah terjual lewat proses lelang. Disitu pihak bank akan mengupayakan agar nasabah segera keluar dari rumah tersebut. Yang paling mudah ialah ketika objek agunan tersebut sudah tidak digunakan lagi oleh nasabah.

Lampiran 2
Dokumentasi Foto Observasi Penelitian



Lampiran 3
Surat Keterangan Observasi Penelitian



Lampiran 4

**KEMENTERIAN AGAMA RI**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

BUKTI KONSULTASI


Nama : Mohammad Vega Novidsamalga
NIM/Jurusan : 145400430/Perbankan Syariah (S1)
Pembimbing : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM
Judul Skripsi : Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri
Cabang Kota Malang

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	09 Juli 2018	Konsultasi Bab I	1. ✓
2	14 September 2018	Konsultasi Bab I	2. ✓
3	18 September 2018	Konsultasi Bab I, II, dan III	3. ✓
4	24 September 2018	Koreksi Bab I, II, dan III	4. ✓
5	28 September 2018	Koreksi Proposal dan Fix serta persiapan Ujian Proposal	5. ✓
6	23 Oktober 2018	Konsultasi Daftar Pertanyaan	6. ✓
7	02 Mei 2019	Konsultasi Bab I, II, III, IV dan V	7. ✓
8	07 Mei 2019	Konsultasi Bab IV dan V	8. ✓
9	10 Mei 2019	Koreksi serta persiapan Seminar Hasil	9. ✓
10	15 Mei 2019	Konsultasi Skripsi	10. ✓
11	17 Mei 2019	Koreksi Skripsi dan persiapan Ujian Sidang Skripsi	11. ✓

Malang, 28 Mei 2019
Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah S1


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

Lampiran 5

**KEMENTRIAN AGAMA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME
(FORM C)

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, S.E., M. Si
NIP : 19761210 200912 2 001
Jabatan : **UP2M**

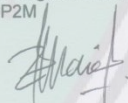
Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Mohammad Vega Novidsamalga
NIM : 14540030
Handphone : 085706131035
Konsentrasi : Entrepreneur
Email : veganovidsamalga@gmail.com
Judul Skripsi : Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Malang

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
22%	22%	7%	7%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 13 Juni 2019
UP2M

Zuraidah, S.E., M. Si
19761210 200912 2 001

ANALISIS PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG KOTA MALANG

ORIGINALITY REPORT



PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	10%
2	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	2%
3	repository.unhas.ac.id Internet Source	1%
4	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
5	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	1%
6	eprints.radenfatah.ac.id Internet Source	1%
7	eprints.ums.ac.id Internet Source	1%
8	repository.uinsu.ac.id Internet Source	1%
9	media.neliti.com	

Lampiran 6

BIODATA PENELITI

Nama lengkap : Mohammad Vega Novidsamalga
Tempat, tanggal lahir : Malang, 09 November 1995
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat Asal : Jl. Bantaran Indah Blok H kavling 1, Lowokwaru, Malang
Telepon/HP : 085706131035
E-mail : veganovidsamalga@gmail.com
Riwayat pendidikan :
2002 – 2007 : Sekolah Dasar Negeri 1 Lateng
2008 – 2010 : Sekolah Menengah Pertama 1 Glagah
2011 – 2013 : Madrasah Aliyah Negeri 1 Malang_Konsentrasi IPS
2014 – sekarang : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang_Jurusan Perbankan
Syariah S1
Pengalaman organisasi:

- Anggota Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Perbankan Syariah S1
2015
- Wakil Ketua Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Perbankan Syariah S1
2016