**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Kedudukan bank syariah di Indonesia semakin kukuh pasca disahkan UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.[[1]](#footnote-2)

Kegiatan perbankan yang pertama adalah jasa penukaran uang. Oleh karena itu dalam sejarah perbankan, bank dikenal sebagai meja tempat menukarkan uang. Penukaran uang dilakukan pedagang antar kerajaan yang satu dengan kerajaan yang lain. Kegiatan penukaran uang sampai sekarang masih dilakukan.[[2]](#footnote-3)

Kegiatan operasional perbankan kemudian berkembang lebih lengkap menjadi tempat penitipan uang atau yang disebut sekarang ini dengan kegiatan simpanan. Berikutnya kegiatan perbankan bertambah lagi degan kegiatan peminjaman uang (memberikan pembiayaan). Uang yang dititiokan masyarakat ke bank dalam bentuk simpanan oleh perbankan dipinjamkan kembali ke masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. [[3]](#footnote-4)

Pembiayaan secara luas, berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalan artu sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank kepada nasabah. [[4]](#footnote-5)

Adanya kegiatan pembiayaan pada lembaga perbankan, baik bank konvensional maupun bank syariah memberikan kemudahan kepada masyarakat yang ingin menjalankan suatu usaha yang terhalang dalam masalah dana, sehingga mendapatkan akses pinjaman dana dari bank, tentunya dengan perhitungan dan syarat-syarat yang ditetapkan oleh bank. Kegiatan pembiayaan ini tidak hanya dilakukan oleh bank konvensional pada umumnya, namun juga oleh bank syariah sebagai bentuk dari kegiatan penyaluran dana terhadap masyarakat. [[5]](#footnote-6)

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-Quran dan Hadist Nabi SAW. [[6]](#footnote-7)

Bank BTN Syariah merupakan unit usaha syariah (UUS) dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah dengan menawarkan produk-produk pembiayaan antara lain: Pembiayaan KPR, Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB, Pembiaayaan Multijasa BTN iB, Pembiayaan Tunai Emas BTN iB, Pembiayaan Talangan Haji BTN iB, Pembiayaan Kontruksi BTN iB, Pembiayaan Investasi BTN iB, dan Pembiayaan Modal Kerja BTN iB, salah satu produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif adalah produk Pembiayaan Multi Manfaat dengan menggunakan akad *Murabahah.*

Nama baik Bank Tabungan Negara Cabang Palembang menjadi salah satu kekuatan, pelayanan jasa terbaik yang telah diberikan perbankan berhasil membuat nasabah percaya kepada bank. Dalam memberikan pembiayaan pada dasarnya selalu berhadapan dengan risiko, baik dalam pelaksanaan maupun pengembangannya. Seperti yang pernah dialami oleh Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Palembang ada beberapa pembiayaan yang telah disalurkan oleh pihak Bank BTN Kantor Cabang Syariah Palembang kepada nasabah mengalami masalah pembayaran (pembiayaan macet). Oleh karena itu, untuk mencegah terjadinya pembiayaan macet bank perlu melakukan pengelolaan atau pembinaan yaitu melakukan upaya-upaya *preventif* (pencegahan) bila pembiayaan pada akhirnya bermasalah bank dapat melakukan upaya *represif* (penanggulangan) agar kredit dapat diselamatkan atau dibayar kembali oleh nasabah.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Tugas Akhir dengan judul **“Metode 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) Dalam Penanganan Pembiayaan Macet Pada Pembiayaan Multi Manfaat di PT.Bank Tabungan Negara Tbk. Cabang Syariah Palembang”**

1. **Rumusan Masalah**

Pada dasarnya penanganan pembiayaan macet sangat penting untuk meminimalisir resiko dalam pembiayaan bermasalah bagi Bank BNI Syariah Cabang Palembang karena pentingnya penanganan pembiayaan macet, maka penulis tertarik untuk melakukan analisis.

1. Faktor–faktor apa saja penyebab terjadinya Pembiayaan macet pada produk pembiayaan Multi Manfaat di Bank BTN Cabang Syariah Palembang?
2. Bagaimanalangkah–langkahpenanganan 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) dalampembiayaanmacetpadaprodukpembiayaanMulti Manfaat di Bank BTNCabangSyariah Palembang?
3. **Batasan Masalah**

Untuk menghindari kesalah pahaman dan meluasnya masalah yang akan diteliti, maka penulis membatasi atau memfokuskan masalah yang berkaitan dengan sistem penanganan pembiayaan macet, yaitu sebagai berikut:

1. Peneliti hanya membahas tentang faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan macet pada Pembiayaan Multi Manfaat di Bank BTN Cabang Syariah.
2. Peneliti hanya membahas tentang langkah-langkah penanganan pembiayaan macet dengan metode *Rescheduling* pada pembiayaan Multi Manfaat di Bank BTN Cabang Syariah Palembang.
3. **Tujuan Penelitian**

Saat melaksanakan suatu kegiatan pasti mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai. Demikian pula dengan penyusunan Tugas Akhir ini penulis mempunyai tujuan:

1. Untuk mengetahui faktor–faktor apa saja penyebab terjadinya pembiayaan macet pada Bank BTN Cabang Syariah Palembang.

2. Untuk mengetahui langkah–langkah penanganan 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) dalam pembiayaan macet pada produk pembiayaan Multi Manfaat di Bank BTN Cabang Syariah Palembang.

**E. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini digunakan untuk memperoleh gelar A.Md. Selain itu, penelitian ini sebagai sarana untuk memperoleh pengalaman dan khasanah ilmu baru mengenai penanganan pembiayaan macet dengan metode 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*).

1. Bagi Masyarakat

Laporan ini diharapkan mampu menjadi salah satu pengetahuan mengenai langkah-langkah pembiayaan macet melalui metode 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*).

1. Bagi Lembaga

Penelitian ini memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya di bidang Bank Syariah dan sebagai perbandingan untuk penelitian sejenis selanjutnya.

1. **Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif dalam hal ini berupa serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian masih merupakan fakta-fakta verbal, atau berupa keterangan-keterangan saja.[[7]](#footnote-8)

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang didapat dari sumber pertama baik individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.[[8]](#footnote-9) Adapun data primer yang diperoleh adalah data yang diambil dari lokasi penelitian atau objek penelitian berupa wawancara dengan Bapak Gawi Miguna Pradana, SE sekarang menjabat sebagai *Junior Consumer Financing Analyst*yang berwenang dan memahami tentang pembiayaan macet pada pembiayaan multi manfaat yang ada di Bank BTN Syariah.

1. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.[[9]](#footnote-10) Dalam penelitian ini, data didapatkan dari literatur yang berhubungan dengan penelitian, buku-buku, jurnal, tugas akhir atau skripsi, internet, brosur, dan sumber lain yang relevansinya dengan penelitian ini.

1. **Teknik Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:[[10]](#footnote-11)

1. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dan informan atau orang yag di wawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara.

1. **Teknik Analisa Data**

Dari data telah dikumpulkan, dianalisis secara deskriptif kualitatif yaitu data-data berupa uraian yang jelas dan penjelasan yang berkaitan dengan pembahasan mengenai Faktor Penyebab Pembiayaan Macet Pada Pembiayaan Multi Manfaat di PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembangsehingga penyajian ini dapat dipahami dengan mudah dan jelas, pada akhirnya ditarik kesimpulan secara dedukatif.

**BAB II**

**LANDASAN TEORI**

1. **Pengertian Bank Syariah**

Bank Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga, maupun tidak membayar bunga kepada bank. Imbalan yang diterima oleh bank syariah, maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian tersebut didasarkan pada hukum syariah baik perjanjian yang dilakukan bank dengan nasabah dalam penghimpunan dana, maupun penyalurannya. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad tersebut.[[11]](#footnote-12)

Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, menyangkut kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.[[12]](#footnote-13)

Bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang proporsionalnya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat islam.

Bank islam berarti bank yang tata cara beroperasinya didasarkan pada tata cara bermuamalat secara islam, yakni mengacu pada ketentuan al-Quran dan hadits. [[13]](#footnote-14)

1. **Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun oleh orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan dapat dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti Bank Syariah kepada nasabah.[[14]](#footnote-15)

Pengertian pembiayaan (pada Bank Syariah), menurut Undang-Undang pasal 1 butir 12 No.10 Tahun 1998: Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[[15]](#footnote-16)

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[[16]](#footnote-17)

Dalam pemberian pembiayaan sebaiknya harus memperhatikan prinsip 5C antara lain:[[17]](#footnote-18)

1. *Character* (watak/sifat calon nasabah)

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun pribadi nasabah, baik yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar. Untuk memperoleh karakter dari calon nasabah, dapat ditempuh melalui upaya sebagai berikut:

1. Meneliti riwayat hidup calon nasabah,
2. Meneliti pekerjaan nasabah tersebut di perusahaannya,dan
3. Meminta *bank to back information* (sistem informasi debitur).

Dari penjelasan diatas bahwa dari *character* Bank bisa mengetahui watak dan kepribadian calon debitur yang bertujuan untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas*.*

1. *Capacity* (kemampuan nasabah)

*Capacity* adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat “kemampuannya“ dalam mengembalikan pembiyaan yang disalurkan

Dari penjelasan diatas dari *Capacity* bank bisa melihat kemampuan keuangan calon debitur. Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka semakin baik kemungkinan kualitas kreditnya, artinya dipastikan bahwa kredit tersebut dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

1. *Capital* (modal)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas, solvabilitas, rentabilitas*, dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja, modal yang ada sekarang ini termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan.

Dari penjelasan diatas bahwa dari *capital* Bank bisa menilai apakah layak calon debitur diberi pembiayaan dan beberapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan.

1. *Colleteral* (jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga diteliti keabsahannya dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

Dari penjelasan diatas bahwa *colleteral* sangat penting dalam pengajuan pembiayaan karena bank tidak akan memberikan kredit melebihi nilai jaminan dan juga sebagai nilai agunan yang akan diberikan oleh calon debitur sebagai antisipasi apabila calon debitur mengalami gagal bayar terhadap pembiayaan yang diajukan.

1. *Condition* (kondisi ekonomi)

Saat menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan-kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

Pada saat memberikan pembiayaan pertimbangan mengenai sektor usaha calon debitur dengan kondisi ekonomi hal yang harus diteliti hal ini bank dapat mengetahui seberapa lama dan kemampuan eksistensi usaha yang akan dijalankan calon debitur terhadap kondisi-kondisi ekonomi yang sedang maupun akan berlangsung.

1. **Pengertian Pembiayaan Macet**

Pembiayaan bank menurut kualitasnya didasarkan atas risiko kemungkinan menurut bank terhadap kondisi dan kepatuhan debitur dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bunga, mengangsur, serta melunasi pinjamannya kepada bank. Jadi unsur utama dalam menentukan kualitas tersebut adalah waktu pembayaran bunga, pembayaran angsuran, maupun pelunasan pokok pinjaman. Pembiayaan macet merupakan salah satu dari resiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan.[[18]](#footnote-19)

Menurut Adiwarman A. Karim menjelaskan bahwa resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan pihak lawan dalam memenuhi kewajibannya. Dalam bank Syariah, resiko pembiayaan mencakup resiko terkait produk dan resiko terkait dengan pembiayaan badan hukum.[[19]](#footnote-20)

Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah atau macet adalah faktor *intern* dan faktor *ekstern*. Faktor *ekstern,* seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi mengadakan analisis yang perlu dilakukan adalah membantu debitur untuk segera memperoleh suatu penggantian dari maskapai asuransi. Faktor *intern*yaitu, terjadi karena sebab–sebab managerial. Bilamana bank telah sepenuhnya memperhatikan kelancaran pembiayaan dan mengikuti perkembangan perusahaan secara seksama dari bulan ke bulan, tahun ke tahun, maka bila terjadi pembiayaan bermasalah yang berakibat patal Karena faktor–faktor *intern* sedikit banyak terkait pula pada kesalahan pada pejabat bank yang melakukan pembinaan dan atau pengawasan. Artinya control dan pembinaan belum dijalankan secara baik, kecuali bila langkah ini telah dijalankan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan perlu diteliti kembali sebab pembiayaan bermasalah tersebut secara lebih mendalam lagi. Mungkin terjadi pembiayaan bermasalah yang demikian ini memang disengaja oleh manajemen, yang berarti pengusaha melakukan hal – hal yang tidak jujur. [[20]](#footnote-21)

Berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diubah dengan PBI No9/9/PBI/2007 dan PBI No.10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek: [[21]](#footnote-22)

1. Prospek usaha
2. Kinerja nasabah
3. Kemampuan membayar

Ketentuan tersebut masing-masing aspek yang dinilai diuraikan dalam komponen-komponen sebagai berikut:[[22]](#footnote-23)

1. Aspek prospek usaha meliputi komponen-komponen sebagai berikut:
2. Potensi pertumbuhan usaha
3. Kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan
4. Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja
5. Dukungan dari group datau afiliasi
6. Upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah berskala besar yang memiliki dampak penting terhadap lingkungan hidup)
7. Aspek kinerja (*perfomance*) nasabah meliputi komponen-komponen sebagai berikut:
8. Perolehan laba
9. Struktur permodalan
10. Arus kas
11. Sensitivitas terhadap resiko pasar
12. Aspek kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
13. Ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil/fee
14. Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah
15. Kelengkapan dokumentasi pembiayaan, kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan
16. Kesesuaian panggunaan dana
17. Kewajaran sumber pembayaran kewajiban

Dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet.

Pada praktik perbankan kualitas pembiayaan untuk golongan lancar desibut golongan I (satu), untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II (dua), untuk golongan kurang lancar disebut golongan III (tiga), untuk golongan diragukan disebut golongan IV (empat) dan untuk golongan macet disebut golongan V (lima).[[23]](#footnote-24)

1. Lancar

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

1. Dalam Perhatian Khusus

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

1. Kurang Lancar

Apabila terhadap 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.

1. Diragukan

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau 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.

1. Macet

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

Pembiayaan macet (golongan V) merupakan salah satu pembiayaan bermasalah yang perlu diadakan penyelesaian apabila upaya restrukturisasi tidak dapat dilakukan atau restrukturisasi tidak berhasil dan dan pembiayaan bermasalah menjadi atau tetap berada dalam golongan macet. Dalam rangka penyelesaian pembiayaan macet tersebut, bank melakukan tindakan-tindakan hukum yang bersifat *represif*/*kuratif*.[[24]](#footnote-25)

1. **Pengertian 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*)**

Secara garis besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah/macet dapat dilakukan upaya-upaya yang bersifat *preventif* (pecegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

Sedangkan upaya-upaya bersifat *represif/kuratif* adalah upaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (*non perfoming financing/NPFs*).[[25]](#footnote-26)

Bank harus melaksanakan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui ataupun 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/pembiayaan bermasalah antara lain:[[26]](#footnote-27)

1. ***Rescheduling***

*Rescheduling* (penjadwalan kembali) merupakan upaya pertama dari pihak bank untuk menyelamatkan kredit yang diberikannya kepada debitur. Cara ini dilakukan jika ternyata pihak debitur tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran kembali angsuran pokok maupun bunga kredit. *Rescheduling* adalah penjadwalan kembali sebagian atau seluruh kewajiban debitur. Misalnya angsuran pokok pinjaman yang semula dijadwalkan akan selesai dalam jangka waktu 5 tahun diubah jadwalnya sedemikian rupa sehingga pelunasan kredit akan memakan waktu 6 tahun. Hal tersebut disesuaikan dengan proyeksi arus kas yang bersumber dari kemampuan usaha debitur yang sedang mengalami kesulitan[[27]](#footnote-28)

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya di perpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.[[28]](#footnote-29)

Beberapa alternatif *rescheduling* yang didapat diberikan bank antara lain:[[29]](#footnote-30)

1. Perpanjangan jangka waktu kredit

Misalnya, jangka waktu kredit 2 tahun diperpanjang menjadi lima tahun, sehingga total angsuran perbulan menjadi lebih rendah.

1. Jadwal angsuran bulanan diubah menjadi triwulan

Perubahan jadwal tersebut akan memberi kesempatan nasabah mengumpulkan dana untuk mengangsur dalam triwulan. Hal ini disesuaikan dengan penerimaan penjualan.

1. Memperkecil angsuran pokok dengan jangka waktu akan lebih lama

**b. *Reconditioning***

*Reconditioning* maksudnya adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:[[30]](#footnote-31)

a. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok.

b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu

maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa .

c. Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan 20% pertahun diturunkan menjadi 18 % per tahun. Hal ini tergantung dari pertimbangan bank yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

d. Pembebasan bunga

Dari pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

**c. *Restructuring***

Merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Tindakan ini meliputi:[[31]](#footnote-32)

1. Dengan menambah jumlah kredit

2. Dengan menambah *equity:* dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

**B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian mengenai Penyebab Pembiayaan MacetDalam Pembiayaan Multi Manfaat Pada PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Palembang telah dilakukan oleh rekan-rekan mahasiswa dan mahasiswi dalam bentuk jurnal.

**Jurnal Penelitian Terdahulu**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama****Peneliti** | **Judul Penelitian** | **Hasil Penelitian** |
| 1 | Tri Wahyuni(2013)Jurnal | Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT.Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng  | Pengelolaan dan penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui tindakan penyelamatan berupa restruturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan Bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui: *Rescheduling, Reconditioning, Restructuring.[[32]](#footnote-33)* |

**Kesamaan Penelitian:** Sama dari penyelamatan pembiayaan berupa restrukturisasi pembiayaan yaitu melalui *Rescheduling, reconditioning, restructuring.*

**Perbedaan Penelitian:** Penelitian terdahulu lebih membahas kepada penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah sedangkan penulis meneliti pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan Multi Manfaat.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama** **Peneliti** | **Judul** **Penelitian** | **Hasil** **Penelitian** |
| 2 | Ayu Tifani(2012)Jurnal | Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Bahtera Pekalongan | Faktor penyebab pembiayaan macet ada dua faktor yaitu faktor *intern* dan *ekstern,* faktor intern antara lain: peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut, manajemen kurang rapi, perencanaan kurang matang. Faktor *ekstern* antara lain: aspek pasar kurang mendukung, kemampuan daya beli masyarakat kurang.Strategi penanganannya antara lain: strategi administratif, bantuan manajemen, collection agen, penyelesaian melalui jaminan, write off.[[33]](#footnote-34) |

**Kesamaan Penelitian:** Sama dari faktor penyebab pembiayaan bermasalahnya dari faktor *intern* dan faktor *ekstern.*

**Perbedaan Penelitian:** Jurnalpenanganan pembiayaan macetnya melalui strategi administratif, bantuan manajemen, collection agen, penyelesaian melalui jaminan, write off sedangkan penulis penanganan pembiayaan macetnya melalui metode 3R (*Rescheduling, reconditioning, restructuring).*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama Peneliti** | **Judul** **Penelitian** | **Hasil** **Penelitian** |
| 3 | Nurul Sadiyah(2014)Jurnal | Implemantasi Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Tarmiya Artha Kediri  | Penyebab tingkat risiko pembiayaan dari berbagai faktor baik *internal* maupun *eksternal*. Faktor *internal* antara lain kelemahan dalam dokumen pembiayaan, kelemahan dibidang agunan, kelemahan SDM. Faktor *ekternal* antara lain: terjadinya bencana alam, gempa bumi, kebakaran.Penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan 3R (*rescheduling, reconditioning, restructuring*).[[34]](#footnote-35) |

**Kesamaan Penelitian:** Sama dari faktor penyebab pembiayaan macetnya karena faktor *intern*  dan *ekstern* dan penanganan pembiayaan bermasalahnya sama dengan metode 3R (*rescheduling, reconditioning, restructuring*).

**Perbedaan Penelitian:** Tidak ada perbedaan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama** **Peneliti** | **Judul****Penelitian** | **Hasil****Penelitian** |
| 4 | Fitriyani(2013)Jurnal | Strategi Penyelesaian Kredit Macet dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan Pada BMT Tumong di Kartasura | Faktor penyebab pembiayaan macet antara lain karakter nasabah, masalah ekonomi nasabah.Penyelesaian pembiayaan bermasalah menggunakan rescheduling dengan dasar kesepakatan bersama dan ada itikad baik dari debitur untuk melunasi angsuran pinjaman dan kewajibannyadalam membayar pinjaman , jika upaya diatas belum bisa menyelesikan masalah kredit macet maka akan melakukan eksekusi jaminan.[[35]](#footnote-36) |

**Kesamaan Penelitian:** Sama dari faktor penyebab pembiayaan macetnya antara lain karakter nasabah, masalah ekonomi nasabah.dan penanganan pembiayaan bermasalahnya sama dengan metode 3R (*rescheduling, reconditioning, restructuring*).

**Perbedaan Penelitian:** Tidak ada perbedan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama** **Peneliti** | **Judul** **Penelitian** | **Hasil** **Penelitian** |
| 5 | Wily Ana Arifani(2012)Jurnal | Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan BMT Mentari | Peran *Account Officer*dalam manajemen pembiayaan: proses pembiayaan yang terjadi di BMT Mentari di mulai dari pengajuan, menyerahkan persyaratan, survei yang dilakukan menggunakan analisis 5CStrategi *account officer* untuk mengatasi risiko pembiayaan macet/bermasalah antara lain: melakukan rescheduling, memberi somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar, penarikan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad.[[36]](#footnote-37) |

**Kesamaan Penelitian:** sama dalam mengatasi pembiayaan macetnya melalui 3R (*rescheduling, reconditioning, restructuring*).

**Perbedaan Penelitian:** Jurnal lebih membahas Peran *Account Officer*dalam manajemen pembiayaan sedangkan peneliti lebih membahas pada faktor penyebab pembiayaan macet dan cara penanganannya melalui metode 3R (*rescheduling, reconditioning, restructuring*).

**BAB III**

**GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

1. **Sejarah PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah**

BTN Syariah merupakan Strategic bussines Unit ( SBU ) dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005melalui pembukaan Kantor cabang Syariah pertama di Jakarta.

Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip perbankan syariah, adanya fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.

Dengan tujuan pendirian yaitu :

1. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
3. Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

Seiring dengan perkembangan dunia perbankan syariah yang semakin pesat dan maju maka sampai saat ini masih merupakan Unit Usaha Syariah, Bank Tabungan Negara telah berhasil membuka 20 Kantor Cabang dan 1 Kantor Cabang Pembantu dan 119 Kantor layanan syariah diseluruh Indonesia didukung oleh jaringan “*Link*“ dan “*ATM* Bersama”.demikian selanjutnya akan dikembangkan dan ditambah terus kelengkapannya dibarengi dengan bantuan dan memanfaatkan fasilitas jaringan IT Konvensional yang sudah ada, diharapkan pelayanan Bank Tabungan Negara Syariah di seluruh Kantor Cabang di seluruh Indonesia dapat terpenuhi dengan semakin berkembang perbankan syariah di Indonesia.

Begitupula kehadiran dan keberadaan Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang, mulai berdiri pada tanggal 13 Februari 2009. Merupakan cabang syariah pertama dikota Palembang dan ke–17 kantor cabang syariah diseluruh Indonesia. Kendati relatif masih muda, namun disetiap kantor cabang BTN mempunyai produk unggulan dan banyak diminati oleh calon nasabah maupun nasabah yang telah ada. Gadai syariah dan KPR Syariah merupakan produk andalan dan banyak memiliki nasabah tetap di BTN Syariah Kantor Cabang Palembang. Disamping itu, BTN Syariah juga menyediakan produk-produk lain yang tak kalah unggul.

Layaknya sebuah Bank BTN Syariah juga menawarkan produk Syariah lainnya berupa,pendanaan (*funding*) yang sangat menguntungkan diantaranya : Giro Batara IB (prinsip Wadiah), Giro Investa Batara IB (Prinsip *Mudhârabah*), tabungan Batara IB (Prinsip *Wadî’ah*), Tabungan Investa Batara IB (Prinsip Mudharabah), Deposito Batara (Prinsip Mudharabah), Tabunganku IB dan Tabungan Haji serta Tabungan Talangan Haji.

 Selain itu BTN Syariah juga menawarkan produk pembiayaan Syariah dengan persyaratan mudah dan fleksibel sesuai kebutuhan nasabah diantaranya : KPR BTN (Prinsip *Murâbahah*), KPR Indesya BTN IB (Prinsip Istishna), Kendaraan Bermotor BTN IB (Prinsip *Murâbahah*), Modal Kerja BTN IB (Prinsip *Mudhârabah*), Yasa Griya BTN IB (Prinsip Musyarakah), Investa BTN IB (Prinsip *Murâbahah* dan Musyarakah), gadai Syariah (Prinsip Qardh), dan Swagriya BTN IB (Prinsip *Murâbahah*).[[37]](#footnote-38)

1. **Visi dan Misi PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Palembang.**

Visidan MisiBank Tabungan Negara (BTN) Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Startegic Bussiness Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang dimasa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan dimana secara konvensional tidak dapat terlayani.

1. Visi Bank Tabungan Negara Syariah

 ”Menjadi *Strategic Bussiness* Unit BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemsalahatan bersama”.

1. Misi Bank Tabungan Negara Syariah
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
3. Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
4. Melaksanakan managemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah.
5. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.
6. **Struktur Organisasi PT. Bank BTN Syariah**



1. **Tugas Dan Wewenang Pegawai**
2. *Branch Manager*

Pemimpin kantor cabang memiliki tugas sebagai berikut:

1. Memimpin segala kegiatan cabang Syari’ah,
2. Menyusun arahan kerja bagi aparat cabang Bank Syari’ah,
3. Menentukan kebijakan umum BTN syari’ah sesuai dengan tujuan bank,
4. Mengendalikan dan mengawasi proses harian dan manajemen bank
5. Unit *Branch Internal Control*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Membantu pimpinan cabang mengendalikan dan mengawasi proseskegiatan harian dan manajemen bank,
2. Mendistribusikan surat masuk yang berkaitan dengan ketentuan tentang pelaksanaan suatu transaksi (aktivitas perbankan).
3. Unit *Customer Service Head*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Melayani informasi mengenai produk jasa dalam negeri dan luar negeri,
2. Melayani semua jenis transaksi kas/ tunai dan pemindahan,
3. Mengelola kas besar,
4. Melayani kegiatan eksternal payment point, kontrol kas, kas mobil dan CaPem (Cabang Pembantu),
5. Mengelola transaksi giro, tabungan, deposito dan lain-lain,
6. Melayani nasabah inti dan nasabah yang menggunakan jasa-jasa bank yang hanya pada waktu transaksi saja atau pada waktu jatuh tempo sesuai kesepakatan dengan artian hanya satu kali transaksi saja selebihnya habis sesuai dengan kontrak atau kesepakatan yang ada.
7. Unit Pelayanan terbagi menjadi dua yaitu:
8. *Customer Service*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah *walk in* dan*cross/up selling* kepada nasabah dana existing,
2. MemprosespembukaandanpenutupanrekeningGiro/Tabungan/Deposito,
3. Memproses permohonan gadai/kepemilikan emas dan CCF,
4. Melaksanakan prinsip APU dan PPT.
5. *Teller*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melakukan melalui Cabang,
2. Mengelolah kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas,
3. Melaksanakan prinsip APU dan PPT.
4. Unit *Sales*

Terbagi atas tiga bagian, yaitu:

1. Unit *Customer Sales Head*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan Institus/kerjasamalembaga,
2. Membina hubungan, memantau perkembangan dan melakukan cross/up selling kepada nasabah *exiting*. Khususnya nasabah Institusi dan kerjasama lembaga,
3. Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO,
4. Mengelolah aktivias pemasaran yang dilakukan petugas *Direct Sales.*
5. *Sales Assistant*
6. Memasarkan produk dan jasa konsumen dan Institusi dan kerjasamalembaga,
7. Memasarkan produk pembiayaan konsumen,
8. Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen,
9. Memproses permohonan pembiayaan Talangan Haji.
10. *SME Financing Head*
11. Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel,
12. Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel,
13. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonanpembiayaan produktif ritel,
14. Mengelolah pemantauan, melakukan *collection* dan memproses usulanpenyelematan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2,
15. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktifkepada *Recovery and Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.
16. *Customer Processing Head*
17. *Customer Processing Assistant*
18. Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonanpembiayaan konsumen**,**
19. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonanpembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas sentrasaksi,
20. Memproses permohonan pembiayaaan konsumen melalui aplikasi prosespembiayaan dan mengelola validitas datanya**,**
21. Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses**,**
22. Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaanproduktif dan konsumen.
23. *Collection Assistant*
24. Melakukan *collection* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaankonsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2, termasuk data nasabahnon skoring agunan likuid**,**
25. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumenkepada *Recovery and Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.
26. Unit Operasional
	1. *Operasional Head*
27. *Financing Support Assistant***,**
28. Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP,Ceklist, asuransi, dokumen *to be obtained*, dll),
29. Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebetan angsuran,pelunasan,
30. Mengelola rekening pembiayaan termasuk perubahan data rekening danjaminan**,**
31. Mengelolah penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminanpembiyaan,
32. Mengelolah laporan kepada Regulator terkait debitur**,**
33. Mengelolah hubungan dengan notaris.
	1. *Operasional Assistant*
34. Melakukan pembukuan transaksi Cabang,
35. Memproses transaksi kliring,
36. Mengelolah daftar hitam nasabah,
37. Bertanggung jawab terhadap penyelesaian daftar pos terbuka, memproses pembukuan garansi Bank, L/C (letter of credit) dan SKBDN (surat berdokumen dalam negeri),
38. Melaksanakan fungsi *financing support assistant* apabila dibutuhkan.
39. *Recovery & Remedial Head* (RRM)
40. *Recovery & Remedial Officer*
41. Melakukan *collection* kepada nasabah pembiayaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5, dan hapus buku (HB),
42. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiyaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,520,
43. Memproses usulan hapus buku nasabah pembiyaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5.
44. *Recovery & Remedial Assistant*
45. Melakukan *collection* kepada nasabah pembiyaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5 dan hapus buku (HB)**,**
46. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5**,**
47. Memproses usulan dan eksekusi penyeleksian nasabah dengan kategorikolekbilitas 3,4,5 dan hapus buku (HB),
48. Memproses usulan hapus buku nasbah pembiayaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5.
49. *General Affair Head*
50. Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi- transaksi cabang,
51. Mengelola administrasi dan kepegawaian cabang,
52. Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya,
53. Mengelola kepegawaian penunjang (satuan pengamatan, supir, pelayanan, jaga malam, dll) cabang.

Di bawah unit operasional terdapat satpam, sopir dan *office boy*/pelayan yangbertanggung jawab langsung kepada unit operasional. Semua *staff* personaliamendapat pembekalan Syari’ah sebelum menjalankan tugasnya. Dengan adanyapembekalan Syari’ah tersebut diharapkan benar- benar menjadi karyawan yangtrampil, cekatan dan fungsional dalam segala hal yang berkaitan dengan PT. Bank BTN Syari’ah dari penampilan maupun perbuatan sesuai dengan cara Islami sebagai mediadakwah di bidang Syari’ah Muamalah.

1. **Lokasi Penelitian**

Adapun objek penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Palembang, yang beralamat di jalan Veteran No.325-329 Palembang. Telp (0711) 355417, 355963, Fax (0711) 313366.

**BAB IV**

**PEMBAHASAN**

1. **Faktor Penyebab Pembiayaan Macet Pada Pembiayaan Multi Manfaat**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak Bank BTN Syariah Palembang yaitu Gawi Miguna Pradana sekarang menjabat sebagai *Junior Consumer Financing Analyst* dapat diketahui bahwa ada ada 10 nasabah yang macet dalam pembiayaaan multi manfaat ini adapun faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan macet pada pembiayaan Multi Manfaat ada dua faktor yaitu faktor *intern* dan faktor *ekstern.*

1. Faktor *intern* (dari pihak bank)

Adapun faktor-faktor *intern*  dari pihak bank yang menyebabkan nasabah macet dalam Pembiayaan Multi Manfaat antara lain:

1. Terkait kemampuan bank dalam melakukan analisis kredit

Dalam hal ini pihak analisis pembiayaan sudah berusaha semaksimal mungkin dalam menganalisis namun terkadang informasi yang diberikan nasabah kepada bank bisa jadi pada saat awal pengajuan pembiayaan di nilai baik, baik dari segi keuangannya maupun karakternya tetapi setelah pertengahan perjalanan kreditnya mengalami kemacetan. Menurut beberapa kasus pembiayaan macet disebabkan oleh kelemahan karakter nasabah. Adapun prosedur yang dilakukan bank dengan memperhatikan Prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition*) dan melakukan wawancara dengan calon nasabah, tetapi ternyata masih saja terjadi pembiayaan macet. Maka dari itu bank harus lebih hati-hati dalam memberikan pembiayaannya. hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

39

1. Terkait sistem informasi dan pengawasan pembiayaan

Terkadang data wawancara saja tidak cukup, perlu informasi lebih lanjut mengenai karakter nasabah serta kehidupan pribadi nasabah. Dengan cara meneliti riwayat hidup calon nasabah, meneliti pekerjaan nasabah tersebut di perusahaannya, dilakukan OTS (*on the spot*) dimana lokasi tempat tinggal calon debitur maupun lokasi usaha dan lokasi agunan. Apabila pembiayaan tersebut digunakan untuk usaha, bank perlu melakukan pendekatan dan harus dilakukan survey langsung. Dari sini kita bisa melihat apakah benar nasabah tersebut membuka usaha.

1. Terkait sumber daya manusia

Mempunyai sumber daya yang baik dan berkualitas hal ini terbukti dari pembagian jabatan kepada setiap sumber daya manusia, dalam hal memberikan jabatan atau wewenang dalam menjalankan tugasnya bank BTN Syariah melihat riwayat pendidikannya. Setiap jabatan atau wewenang yang diberikan harus dilakukan tes terlebih dahulu, dari tes tersebut akan kelihatan seberapa banyak pengetahuan SDM tersebut dan wewenang akan diberikan sesuai dengan keahlian masing-masing. Semakin selektif bank dalam memberikan jabatan maka semakin kecil pula resiko terjadinya pembiayaan macet.

1. Faktor *intern* (pihak dari nasabah)

Adapun faktor-faktor *intern*  yang menyebabkan nasabah macet dalam Pembiayaan Multi Manfaat antara lain:

1. Kelemahan karakter nasabah

Tidak semua debitur mempunyai itikad baik pada saat mengajukan kredit ataupun pada saat kredit yang diberikan sedang berjalan. Itikad tidak baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak bank, karena hal ini menyangkut soal moral ataupun akhlak dari debitur. Bisa saja debitur saat mengajukan kredit/pembiayaan menutup-nutupi kejelekan keuangannya dan hanya mengharapkan dana segar dari bank, atau debitur memberikan data keuangan palsu atau berbagai tindakan-tindakan lainnya.

1. Musibah yang dialami nasabah

Sebenarnya nasabah memiliki kemauan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan terkena musibah. Musibah terjadi karena hal yang tak terduga dan sulit untuk diprediksikan seperti bencana alam, longsor, banjir, kebakaran, sakit berkepanjangan, kematian sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.

1. Menurunnya pendapatan nasabah

Keadaan ekonomi sangat mempengaruhi pendapatan nasabah. Bila kondisi ekonomi debitur menurun akan mengakibatkan turunnya kemampuan debitur dalam memenuhi kewajibannya. Terutama untuk pegawai swasta dan yang digunakan untuk modal usaha. Hal ini disebabkan sepertiketerlambatan membayar gaji pegawai, turun jabatan, di PHK dari pekerjaan. Bila keadaan ini tidak ditangani dengan tepat maka dapat mengakibatkan pembiayaan bermasalah bagi bank.

1. Faktor *ekstern*dari nasabah

Adapun faktor-faktor *ekstern*  yang menyebabkan nasabah macet diluar dalam Pembiayaan Multi Manfaat antara lain:

Situasi ekonomi yang *negative*

Hal ini disebabkan karena globalisasi ekonomi yang berakibat *negative* terhadap situasi ekonomi dan perubahan kurs mata uang tindakan proaktif adalah hal itu sulit dideteksi dan diantipasi karena pertumbuhan ekonomi terutama perkembangan kurs tidak dapat di ramal secara tepat.

1. **Langkah-langkah Penanganan 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) dalampembiayaanmacetpadaprodukpembiayaan Multi Manfaat.**

Adapun langkah-langkah yang dilakukan bank dalam menangani pembiayaan bermasalah/macet antara lain:

1. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

*Rescheduling* adalah 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 diperjanjiakan. Penjadwalan kembali dilakukan oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya.Beberapa alternatif *rescheduling* yang dapat diberikan bank antara lain:

1. Perpanjangan jangka waktu kredit

Misalnya jangka waktu kredit 2 tahun diperpanjang menjadi 5 tahun sehingga total angsuran perbulan menjadi lebih rendah

1. Memperkecil angsuran pokok dengan jangka waktu akan lebih lama

Contoh: misalkan pak anton ambil pembiyaan TV LED angsurannya 5 Thn sudah jalan 1 tahun terjadi penurunan pendapatan bisa ditambah 1thn otomatis angsurannya lebih kecil misalkan tiap bulan angsurannya Rp.1.000.000 bisa turun menjadi Rp.800.000

1. *Reconditioning*

Menurut hasil wawancara dengan Gawi Miguna Pradana sekarang menjabat sebagai *Junior Consumer Financing Analyst* kalau di Bank Syariah *margin* atau keuntungan sudah disepakati diawal dan tidak boleh diubah. Jadi *reconditioning* ini tidak dipakai untuk mengatasi pembiayaan macet. Karena *Reconditioning* ini dalam pengertiannya ada kapitalisasi bunga, penundaan pembayaran suku bunga sampai jangka waktu tertentu, penurunan suku bunga, dan pembebasan bunga. Dan initidak ada di Bank syariah.

1. *Restructuring*

Dalam pengertiannya *Restructuring* merupakan upaya yang dilakukan oleh bank dalam menyelamatkan kredit bermasalah dengan cara mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian kredit.

 Menurut Bapak dengan Gawi Miguna Pradana*Restructuring* tidak lazim disyariah dan sebagian besar metode *restructuring* ini tidak dipakai. Karena jelas-jelas nasabah sudah tidak mampu untuk untuk membayar/macet masih mau minta modal lagi, rasa kepercayaan bank terhadap nasabah tersebut sudah tidak ada lagi dan BI Chekhingnya juga sudah kolektabilitas.

1. **Pencegahan Terhadap Pembiayaan Macet**

Adapun cara yang dilakukan Bank BTN Syariah dalam mencegah terjadinya pembiayaan macet antara lain:

* + - 1. Penilaian atau analisis terhadap permohonan pembiayaan

Setiap permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur tentu harus dilakukan penilaian secara seksama oleh pejabat bank terlebih lagi untuk pemberian pembiayaan jangka panjang, mengingat semakin lama jangka waktu pembiayaan maka semakin tinggi faktor ketidakpastiannya sehingga semakin besar pula resiko yang dihadapi. Namun sebelum menyalurkan dana kepada debitur pihak bank terlebih dahulu meneliti kelengkapan syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang telah diberikan oleh nasabah. Syarat-syarat yang telah ditentukan merupakan prosedur awal yang harus diserahkan oleh debitur atau calon penerima pembiayaan. Kelengkapan ini menjadi tolak ukur kesiapan pihak debitur untuk melakukan pengajuan pembiayaan. Semua syarat yang telah ditentukan harus komplit karena nantinya syarat-syarat yang telah diajukan akan dinilai oleh pihak bank.

* + - 1. Dalam penilaian pembiayaan ada prinsip-prinsip yang harus diperhatikan

Yaitu prinsip 5C penggunaan prinsip-prinsip disamping dilakukan oleh bank yaitu melalui *survey*kepada calon nasabah.

* + - 1. Pemantauan penggunaan pembiayaan

Setelah bank memutuskan untuk memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, selanjutnya bank memantau pembiayaan yang telah di salurkannya. Bagaimana keadaan ekonomi debitur secara keseluruhan

**BAB V**

47

**KESIMPULAN DAN SARAN**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan permasalahan diatas bahwa dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor penyebab pembiayaan macet pada Pembiayaan Multi Manfaat di Bank BTN Syariah Cabang Palembang ada 2 (dua) yaitu faktor *intern* dan faktor *ekstern*: a. Faktor *intern* (dari pihak bank): Kesulitan dalam memahami karakter nasabah: dalam hal ini metode wawancara saja tidak cukup perlu informasi lebih lanjut mengenai kehidupan pribadi nasabah misalnya dilakukan OTS (*on the spot*) atau terjun langsung ke tempat usaha yang dibuat nasabah, faktor kesulitan dalam memahami karakter nasabah inilah yang sangat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah. Terkait sistem informasi dan pengawasan pembiayaan sudah baik. Terkait sumber daya manusia juga sudah baik hal ini terlihat dari seleksi setiap jabatan dan bank akan memberikan jabatan sesuai dengan kemampuan masing-masing. b. Faktor *intern* (dari pihak nasabah): Kelemahan karakter nasabah, Musibah yang dialami nasabah, Menurunnya pendapatan nasabah. Faktor *ekstern* (dari nasabah): Situasi ekonomi yang negative.
2. Langkah-langkah penanganan pembiayaan macet hanya dengan *Rescheduling* saja. *Reschedulig* adalah 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 diperjanjiakan. Penjadwalan kembali dilakukan oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya.
3. **Saran**

Dari kesimpulan diatas peneliti menyarankan:

1. Saran untuk Bank BTN Syariah

Dari permasalahan yang ada penulis menyarankan agar Bank BTN Syariah Cabang Palembang sebaiknya lebih hati-hati dalam mengambil keputusan layak atau tidaknya nasabah mendapatkan pembiayaan, sehingga tidak menimbulkan kemacetan dalam pelunasan serta untuk meningkatkan pendapatan dari penyaluran kredit maka sebaiknya Bank BTN Syariah tetap mempertahankan atau meningkatkan kualitas kredit yang disalurkan.

1. Saran untuk penelitian selanjutnya

Dari permasalahan diatas untuk penelitian selanjutnya semoga bisa lebih mengevaluasi lebih mendalam lagi mengenai karakter nasabah ini, Karena karakter nasabah sangat mempengaruhi kualitas pembiayaan kedepannya.

**DAFTAR PUSTAKA**

**BUKU:**

Aminuddin dkk. 2000. *Pendidikan Agama Islam Jilid 1.* Jakarta: Bumi Aksara.

Anfani, Wily Ana. 2012. Jurnal. *Peran Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan BMT Mentari.* (dipublikasikan)

Burhan, Bungin. 2011. *Penelitian Kuantitatif.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Djamil, Faturrahman.2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah.* Jakarta: Sinar Grafika.

Fitriyani. 2013. *Jurnal. Strategi Penyelesaian Kredit Macet dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan Pada BMT Tumong di Kartasura.* (dipublikasikan)

Ismail. 2010.*Manajemen Perbankan.*Jakarta: Kencana Media Group.

Karim, Adiwarman, A. 2010. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan.* Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2011. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

. .*Manajemen Perbankan.* 2008. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah.* Yogyakarta: UPP.AMPYKPN.

Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana Media Group.

Rivai, Veithzal, Dkk. 2011. *Bank.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sadiyah, Nurul. Jurnal. 2014*. Implemantasi Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Tarmiya Artha Kediri.*(dipublikasikan)

Sinungan. 2000. Mucdarsyah, *Strategi Manajemen Bank Menghadapi Tahun 2001,* Jakarta: Rineka Cipta.

Sugiono.2011.*Metode Penelitian KuantitatifKualitatif dan R&D.* Alfabeta:Bandung.

Sumitro, warkum. 2001. *Asas-Asas Perbankan dan Lembaga-Lembaga Terkait.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Teguh, Muhammad. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Tifani, Ayu. Jurnal. 2012. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Bahtera Pekalongan.* (dipublikasikan)

Wahyuni, Tri. Jurnal. 2013.*Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT.Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng.* (dipublikasikan)

**WEBSITE:**

http://ejoernal.undiksha.ac.id

[www.distrodoc.com](http://www.distrodoc.com)

pasca-uniska.ac.id

eprints.ums.ac.id

repo.iain-tulungagung.ac.id

http.content://com

1. Ismail. *Manajemen Perbankan.* (Jakarta: Kencana Prenada Media). 2010, hal 106 [↑](#footnote-ref-2)
2. Nurul dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam*. (Jakarta: Kencana Media Group). 2010, hal. 23 [↑](#footnote-ref-3)
3. Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan.* (Jakarta: Raja Grafindo Persada). 2002, hal 12 [↑](#footnote-ref-4)
4. Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* (Jakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN). 2005, hal 59 [↑](#footnote-ref-5)
5. *Ibid* [↑](#footnote-ref-6)
6. *Ibid* [↑](#footnote-ref-7)
7. Muhammad Teguh. *Metodologi penelitian Ekonomi.* Hal, 118 [↑](#footnote-ref-8)
8. Husein Umar. *Metode Penelitian.* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada). 2005, hal 42 [↑](#footnote-ref-9)
9. Sugiono. *Metode Penelitian KuantitatifKualitatif dan R&D.* (Alfabeta:Bandung). 2011, hal 225 [↑](#footnote-ref-10)
10. Burhan Bungin. *Penelitian Kuantitatif.* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group). 2011, hal 111 [↑](#footnote-ref-11)
11. Ismail. *Manajemen Perbankan.* (Jakarta: Kencana Prenada Media). 2010, hal 20 [↑](#footnote-ref-12)
12. *Ibid* [↑](#footnote-ref-13)
13. Sumitro, warkum. *Asas-Asas Perbankan dan Lembaga-Lembaga Terkait.* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada). 2001, hal 5 [↑](#footnote-ref-14)
14. Muhammad. *Manajemen Bank Syariah.* (Yogyakarta: UPP.AMPYKPN). 2002, hal 260 [↑](#footnote-ref-15)
15. Faturrahman Djamil. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah.* (Jakarta: Sinar Grafika).2012, hal 65 [↑](#footnote-ref-16)
16. Kasmir. *Manajemen Perbankan.* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada). 2008, hal 60. [↑](#footnote-ref-17)
17. Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada). 2013, hal 95-97. [↑](#footnote-ref-18)
18. Veithzal Rivai dkk. *Bank.* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada). 2010, hal 477 [↑](#footnote-ref-19)
19. Adiwarman A Karim. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan.* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada). 2010, hal 260 [↑](#footnote-ref-20)
20. Mucdarsyah Sinungan.*Strategi Manajemen Bank Menghadapi Tahun 2001,* (Jakarta: Rineka Cipta), 2000, hal 280 [↑](#footnote-ref-21)
21. Faturrahman Djamil. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah.* (Jakarta: Sinar Grafika). 2012, hal 67 [↑](#footnote-ref-22)
22. *Ibid* [↑](#footnote-ref-23)
23. *Ibid* [↑](#footnote-ref-24)
24. *Ibid* [↑](#footnote-ref-25)
25. *Ibid* [↑](#footnote-ref-26)
26. Ismail. *Manajemen Perbankan.* (Surabaya:Kencana). 2010, hal 126 [↑](#footnote-ref-27)
27. Lukman Denda Wijaya. *Manajemen Perbankan.* (Jakarta: Ghalia Indonesia). 2005, hal 83 [↑](#footnote-ref-28)
28. Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan.* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada). 2002, hal 121 [↑](#footnote-ref-29)
29. Ismail. *Manajemen Perbankan.* (Surabaya: Kencana). 2010, hal 127 [↑](#footnote-ref-30)
30. *Ibid* [↑](#footnote-ref-31)
31. *Ibid* [↑](#footnote-ref-32)
32. <http://ejoernal.undiksha.ac.id.,diakses>pada tgl 22 Agustus 2015,Pukul 13:00. [↑](#footnote-ref-33)
33. [www.distrodoc.com.,diakses](http://www.distrodoc.com.,diakses) pada tgl 22 Agustus 2015,Pukul 15:00. [↑](#footnote-ref-34)
34. pasca-uniska.ac.id.,diakses pada tgl 22 Agustus 2015,Pukul 14.00. [↑](#footnote-ref-35)
35. eprints.ums.ac.id.,diakses pada tgl 22 Agustus 2015,Pukul 14:00. [↑](#footnote-ref-36)
36. repo.iain-tulungagung.ac.id.,diakses pada tgl 22 Agustus 2015,Pukul 15.00. [↑](#footnote-ref-37)
37. Wawancara dengan M. Ridho Arizki, Pegawai Bagian Unit BI Checking di BTN Syariah Cabang Palembang, pada tanggal 27 April 2015 pukul 14.00 WIB . [↑](#footnote-ref-38)