

BAB III

PELAKSANAAN *RESCHEDULING* PADA AKAD MURABAHAH DI BANK BNI SYARIAH CABANG SURABAYA

A. Gambaran Umum Tentang Bank BNI Syariah Cabang Surabaya.

1. Sejarah Berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Surabaya.

Berdirinya BNI Syari'ah adalah untuk memberikan layanan perbankan syari'ah kepada masyarakat. Krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya, UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.¹ Selama 2012 lalu, pembiayaan PT Bank BNI Syariah tumbuh pesat. Pembiayaan anak perusahaan Bank BNI ini tumbuh 44,85% menjadi Rp 7,69 triliun.²

¹ Sejarah BNI Syariah, <http://www.bnisyariah.co.id> diakses (20 Pebruari 2013)

² Edy Can, Christine Novita Nababan, "Pembiayaan BNI Syariah tumbuh 44,85% di 2012," dalam <http://keuangan.kontan.co.id/news/pembiayaan-bni-syariah-tumbuh-4485-di-2012> diakses (20 Pebruari 2013).

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 750 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

BNI Syariah Cabang Surabaya didirikan Pada tahun 2004, yang mana membuktikan kinerja yang baik, dan terbukti dengan diterimanya penghargaan untuk BNI Syariah Prima Kantor Cabang Surabaya sebagai cabang yang memiliki kinerja terbaik tahun 2005 dan 2006, berupa tingkat

pertumbuhan yang mencapai 140% untuk pembiayaan pada tahun 2006, yang mana syarat dan ketentuan menjadi nasabah dari BNI Syariah adalah nasabah harus menabung dengan jumlah uang sebesar 250.000 keatas. Dengan berlakunya waktu dan pasar-pasar uang semakin menurun, maka BNI syariah merubah BNI Syariah Prima menjadi BNI syariah regular yang berlokasi di Jalan Bukit Darmo Boulevard No. 8A-8B Surabaya.

2. Visi dan Misi

– VISI

Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

– MISI

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Produk-produk PT. BNI Syariah Surabaya

Produk-produk yang ditawarkan oleh BNI Syari'ah Cabang Surabaya kepada para nasabahnya ada tiga jenis, diantaranya ialah produk penghimpunan dana, produk pembiayaan dan produk jasa.³

A) PRODUK PENDANAAN

a. Tabungan iB THI Hasanah

Dengan prinsip wadiah (titipan) yang didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji.

b. Tabungan iB Hasanah

Dengan prinsip wadiah dan prinsip mudharabah (bagi hasil) merupakan tabungan transaksional yang dilengkapi dengan kartu ATM serta didukung *e-banking* seperti *internet banking*, *SMS banking*, dan *phone banking* untuk kebutuhan sehari-hari. Dapat digunakan untuk mahasiswa dan *community card*.

c. Tabungan iB Prima Hasanah

Dengan prinsip mudharabah didesain untuk nasabah yang membutuhkan fasilitas lebih dilengkapi dengan asuransi jiwa dan fasilitas *executive lounge* di bandara kota-kota besar Indonesia.

³ Bapak Hatifudin, Wawancara Staf bagian Operasional BNI Syariah Cabang Surabaya, (Tanggal 4 Pebruari 2013).

d. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Dengan prinsip mudharabah merupakan tabungan berjangka, didesain untuk membantu perencanaan pendidikan serta kebutuhan masa depan nasabah yang dilengkapi dengan asuransi jiwa bebas premi.

e. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Dengan prinsip mudharabah merupakan tabungan untuk usaha kecil atau usaha perorangan dengan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan dilengkapi dengan kartu ATM *gold* dan fasilitas *executive lounge*.

f. Tabunganku iB

Dengan prinsip wadiah merupakan tabungan nasional dengan setoran awal yang ringan dan bertujuan untuk menumbuhkan budaya menabung masyarakat.

g. Giro iB Hasanah

Dengan prinsip wadiah adalah simpanan transaksional yang dilengkapi dengan rekening giro yang dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan.

h. Deposito iB Hasanah

Dengan prinsip mudharabah merupakan simpanan berjangka dalam mata uang rupiah atau dolar yang ditujukan untuk investasi.

B) PRODUK PEMBIAYAAN

a. iB Hasanah Card

Kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip syariah yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat *fix*, adil, transparan dan kompetitif, tanpa perhitungan bunga. iB Hasanah Card tidak hanya digunakan untuk kegiatan konsumtif namun dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan ibadah umroh, pendidikan dan kegiatan usaha.

b. Griya iB Hasanah

Dengan prinsip murābahah (jual beli) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, dengan sistem angsuran tetap hingga akhir masa pembiayaan sehingga memudahkan nasabah mengelola keuangannya.

c. Oto iB Hasanah

Dengan prinsip murābahah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk pembelian kendaraan bermotor.

d. Talangan Haji iB Hasanah

Adalah fasilitas pembiayaan untuk kebutuhan setoran awal untuk mendapatkan seat sesuai Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang diatur Kementerian Agama dengan menggunakan akad ijarah. Talangan Haji iB Hasanah dapat diberikan kepada nasabah yang sudah memiliki Tabungan iB THI Hasanah.

e. Gadai Emas iB Hasanah

Atau disebut juga pembiayaan rahn, merupakan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat dengan sistem penjaminan berupa emas batangan didukung administrasi dan proses persetujuan yang mudah.

f. Multijasa iB Hasanah

Dengan prinsip ijarah (sewa beli) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk pendanaan dengan jaminan fix asset untuk maksimal pendanaan Rp500 juta.

g. Multiguna iB Hasanah

Dengan prinsip murābahah untuk pembelian barang kebutuhan di kalangan profesional atau pegawai aktif.

h. Fleksi iB Hasanah

Dengan prinsip murābahah atau ijarah untuk karyawan suatu perusahaan.

i. CCF iB Hasanah

Dengan prinsip *murābahah* atau *ijarah* untuk karyawan suatu perusahaan.

j. Wirausaha iB Hasanah

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha produktif (modal kerja dan investasi) sesuai prinsip syariah

C) Produk Jasa dan Layanan

a. *Payroll* Gaji

Adalah layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan pembayar gaji untuk mendebet rekeningnya ke rekening karyawannya.

b. *Cash Management*

Adalah jasa pengelolaan seluruh rekening seperti *corporate internet banking* yang dapat digunakan oleh perusahaan/lembaga/instansi. Produk ini dilengkapi dengan fasilitas *virtual account*.

c. *Payment Center*

Adalah kerjasama BNI Syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini

dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah, tagihan listrik dan sebagainya.

B. Aplikasi Pembiayaan Murābahah Pada Produk Griya Hasanah BNI Syariah Surabaya.

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan pemilikan rumah tinggal, Bank BNI Syariah dapat memberikan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad murabahah. Pembiayaan untuk pemilikan rumah atau KPR iB, lazimnya merupakan fasilitas pembiayaan jangka menengah atau panjang, karena jangka waktu angsurannya lebih dari satu tahun. Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), membeli tanah kavling serta rumah indent yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.

Dalam pembiayaan berdasarkan akad murabahah, Bank BNI Syariah mendapatkan margin keuntungan. Persyaratan-persyaratan dalam melakukan pembiayaan Griya BNI Syariah Cabang Surabaya.⁴

- a) Persyaratan-persyaratan produk pembiayaan secara umum harus dilakukan sesuai dengan syarat-syarat murabahah, adalah diantaranya:

⁴ Sumber data dari buku besar Bank BNI Syariah Cabang Surabaya.

1. Pihak yang melakukan akad harus cakap hukum (baligh/dewasa) dan saling ridha atau saling suka.
2. Bebas riba.
3. Barang (obyek yang di biayai).
 - Barang itu ada meskipun tidak di tempat.
 - Barang itu milik sah penjual atau bank.
 - Tidak termasuk kategori yang diharamkan sebagai obyek jual beli.
 - Barang tersebut sesuai dengan pernyataan penjual.
4. Harga dan keuntungan.
 - Harga jual bank adalah harga perolehan ditambah keuntungan.
 - Keuntungan yang diminta bank harus diketahui oleh nasabah.
 - Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
 - Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.
5. Bank dapat meminta agunan tambahan atas fasilitas pembiayaan yang diberikan.
6. Dokumen-dokumen.
 - Surat keputusan pembiayaan
 - Surat keterangan/call memo bahwa bank telah membeli barang dari supplier. Jika jual beli diwakilkan harus ada akad wakalah, dan surat pernyataan dari penerimaan kuasa telah membeli barang.

- Akad murabahah antara bank dan pembeli/nasabah.
- Perjanjian pengikatan agunan.
- Surat permohonan realisasi murabahah.
- Tanda terima uang.
- Polis asuransi.

b) Persyaratan-persyaratan umum yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam melakukan pembiayaan Griya BNI Syariah, adalah:

1. Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum:
 - 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun).
 - 60 tahun untuk pengusaha, profesional.
2. Karyawan/karyawati/profesional dengan masa kerja minimal 2 tahun.
3. Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
4. Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank.

c) Dokumen-dokumen yang harus dilengkapi oleh nasabah untuk mengajukan pembiayaan griya bni syariah adalah sebagai berikut:

1. Menyerahkan Foto Copy KTP Suami/istri.
2. Menyerahkan Pas Foto Suami Istri 3x4 1lembar.
3. Menyerahkan Foto Copy Kartu Keluarga.
4. Menyerahkan Foto Copy Surat Nikah/cerai.
5. Menyerahkan Foto Copy Rekening 3 bulan terakhir.

6. Menyerahkan Foto Copy NPWP untuk pembiayaan = 50 juta.
7. Asli surat keterangan masa kerja.
8. Asli slip gaji terakhir.
9. Asli surat jaminan (sertifikat rumah).**)
10. Asli PBB dan IMB bangunan rumah.**)
11. Surat persetujuan suami/istri *)
12. Mengisi formulir permohonan. *)

Keterangan:

*) Form disediakan oleh bank.

***)Asli diserahkan apabila sudah disetujui bank, pengajuan cukup foto copy saja.

C. Tahapan-Tahapan *Rescheduling* Tagihan Murābahah bermasalah di PT. BNI Syariah Cabang Surabaya.

Resheduling tagihan *murabahah* dilakukan atas nasabah yang memiliki prospek usaha dan/atau kemampuan membayar. Untuk memperbaiki atau memperlancar pembiayaan yang semula tergolong diragukan atau macet, Bank BNI Syariah Cabang Surabaya melakukan tindakan penyelamatan pembiayaan, agar pembiayaan yang semula tergolong macet menjadi lancar lagi. Sebagai salah satu upaya untuk meminimalkan potensi kerugian dari debitur bermasalah, bank dapat melakukan restrukturisasi kredit atas debitur yang masih memiliki prospek usaha dan kemampuan membayar.

Adapun tahapan-tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah di BNI Syari'ah Cabang Surabaya adalah sebagai berikut:⁵

1) Keringanan Angsuran Pokok dan Mark-Up

Merupakan penyelesaian pembiayaan bermasalah tahap awal. Hal tersebut dilakukan apabila terjadi permasalahan sebagai berikut:

- a. Apabila debitur merasa keberatan dengan besarnya angsuran dan bagi hasil/*mark-up* dengan sebab tertentu, seperti yang telah disepakati bersama dalam akad perjanjian sehingga angsurannya menjadi kurang lancar.
- b. Apabila usaha nasabah kurang lancar, jika alokasi dana kredit untuk usaha.

Adapun mekanisme penyelesaiannya adalah sebagai berikut: sebagai langkah awal, pihak BNI Syari'ah mengadakan kunjungan lapangan untuk mengetahui penyebab terjadinya macet.

Selanjutnya pihak BNI Syari'ah mengadakan musyawarah dengan nasabah untuk menentukan penyelesaian terbaik dan tidak memberatkan kedua belah pihak. Apabila belum terselesaikan, maka pihak BNI Syari'ah mengambil langkah-langkah preventif (pencegahan) pertama dengan upaya sebagai berikut:

⁵ Saudara Roni, Wawancara Staff pemasaran BNI Syariah Cabang Surabaya. (tanggal 5 februari 2013).

- a. Penangguhan sementara atau perpanjangan masa angsuran dan tetap dikenakan bagi hasil ataupun *mark-up* dengan konsekuensi pengecilan angsuran pokok.
- b. Penghapusan sementara bagi hasil ataupun *mark-up* dan hanya diwajibkan membayarkan pokoknya saja. Apabila dana sudah terbayarkan, maka bagi hasil ataupun *mark-up* dibayarkan kemudian.
- c. Penghapusan sisa ataupun seluruh bagi hasil ataupun *mark-up* dan hanya diwajibkan membayar pokok. Hal ini dilakukan setelah diadakan penyelesaian melalui dua mekanisme tersebut diatas.

2) Injeksi Dana

Merupakan dana dari pihak BNI Syari'ah kepada nasabah yang sebelumnya mempunyai kredit dan merupakan penyelesaian tahap II, dengan adanya latar belakang permasalahan sebagai berikut:

- a. Nasabah pembiayaan yang macet telah melalui penanganan tahap I.
- b. Alokasi dana pembiayaan hanya untuk usaha produktif.
- c. Usaha nasabah kurang lancar atau bahkan macet dan bukan merupakan kesalahan mutlak dari nasabah dalam mengelola usahanya. Misalnya bencana alam, keadaan ekonomi yang tidak stabil.
- d. Usaha nasabah dianggap masih prospek.

Adapun untuk mekanisme penyelesaiannya adalah sebagai berikut: Terlebih dahulu pihak BNI Syari'ah mengadakan kunjungan lapangan untuk mengetahui sebab-sebab si debitur macet. Langkah selanjutnya pihak BNI Syari'ah mengadakan musyawarah dalam masalah apa yang sedang dihadapi dan bagaimana caranya agar usaha si debitur kembali pulih seperti semula.

Sebagai langkah awal pihak BNI Syari'ah menawarkan upaya penyelesaian melalui tahap I, yaitu keringanan angsuran. Apabila dengan tahap pertama belum dapat terselesaikan, maka diadakan upaya melalui bantuan injeksi dana dan pihak BNI Syari'ah akan mengambil kebijakan sebagai berikut:

- a) Perjanjian atau akad pertama dengan sendirinya dihapuskan dan diganti dengan akad baru.
- b) Sisa dana yang harus dikembalikan pada waktu pembiayaan sebelumnya diakumulasikan dengan nominal injeksi dana.
- c) Menyerahkan jaminan jika akumulasi antara sisa pembiayaan sebelumnya dengan nominal injeksi dana melebihi batas minimum pembiayaan yang dikenakan jaminan.

3) Penyitaan dan Pelelangan

Merupakan tindakan penyitaan dan ataupun penjualan oleh pihak Bank BNI Syari'ah terhadap barang yang dijaminkan nasabah. Penyitaan

dan pelelangan jaminan merupakan tahap III dan dilakukan dengan latar belakang permasalahan sebagai berikut:

1. Telah melalui tahap I dan tahap II.
2. Nasabah sebenarnya mampu membayar kewajibannya akan tetapi tidak dilakukannya, dengan kata lain nasabah telah *wanprestasi* terhadap kepercayaan yang diberikan pihak Bank BNI Syari'ah.
3. Telah terjadi penyalahgunaan dana oleh nasabah.

Penyitaan dan pelelangan merupakan upaya BNI Syari'ah untuk mendapatkan kembali dana yang diberikan kepada nasabah. Pada tahap ini, pihak BNI Syari'ah terlebih dahulu mengadakan upaya penyitaan terhadap barang yang dijaminan nasabah pada waktu penandatanganan akad pembiayaan. Setelah barang jaminan tersebut disita, pihak BNI Syari'ah melakukan negosiasi dengan nasabah tersebut membayar hutangnya tanpa melalui pelelangan barang jaminan.

Apabila upaya tersebut belum berhasil, maka pihak BNI Syari'ah kembali melakukan negosiasi dengan nasabah tentang penentuan harga minimum, barang yang akan dilelang. Setelah terjadi kesepakatan, pihak BNI Syari'ah melelang barang jaminan tersebut dengan hasil penjualannya digunakan untuk membayar hutang nasabah kepada BNI Syari'ah Cabang Surabaya.

Adapun mekanisme penyelesaian pada tahap penyitaan dan pelelangan jaminan adalah sebagai berikut: Terlebih dahulu pihak Bank BNI Syari'ah mengadakan kunjungan lapangan dan diadakan upaya penyelesaian melalui tahap satu dan tahap dua, jika alokasi dana kredit untuk usaha. Apabila dengan hal tersebut belum terselesaikan, maka pihak Bank BNI Syari'ah mengadakan musyawarah dengan pihak debitur untuk mengadakan penyitaan barang jaminan. Dalam hal ini, maka pihak Bank BNI Syari'ah mengambil kebijakan sebagai berikut:

- a) Apabila dengan penyitaan si nasabah belum mengembalikan pinjamannya, maka pihak Bank BNI Syari'ah dengan adanya persetujuan nasabah untuk melelang atau menjual barang jaminan tersebut.
- b) Apabila dari hasil pelelangan jaminan tersebut masih ada sisa dana setelah untuk menutupi pinjaman nasabah, maka akan dikembalikan sepenuhnya kepada nasabah tersebut setelah dipotong biaya penyitaan dan pelelangan jaminan.
- c) Apabila setelah pelelangan jaminan ternyata belum dapat menutup semua pinjaman nasabah kepada pihak BNI Syari'ah, maka diadakannya upaya penyelesaian lainnya. Misalnya, dengan penyitaan dan pelelangan barang-barang berharga lain milik nasabah. Akan tetapi, apabila dengan hal itupun belum mampu menutup sisa

pinjaman nasabah, maka akan diadakan upaya penyelesaian melalui tahap IV, yaitu penghapusan piutang.

4) Penghapusan Piutang

Merupakan pembebasan sebagian atau seluruh sisa piutang nasabah kepada Bank BNI Syari'ah, dengan latar belakang sebagai berikut:

- a. Nasabah yang macet telah melalui penyelesaian tahap I, tahap II dan tahap III.
- b. Nasabah meninggal dunia dan tidak mempunyai ahli waris.
- c. Nasabah meninggal dunia dan mempunyai ahli waris, akan tetapi tidak mampu membayar sebagian ataupun seluruh sisa hutangnya.

Adapun mekanisme penyelesaiannya adalah sebagai berikut:

- a. Diadakan kunjungan lapangan tentang penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah (kredit macet).
- b. Diadakan upaya penyelesaian melalui tahap I, tahap II dan tahap III.
- c. Apabila nasabah macet dengan sebab meninggal dunia, maka terlebih dahulu diadakan upaya penyelesaiannya dengan ahli warisnya.
- d. Setelah diadakan upaya penyelesaian dengan hal tersebut diatas belum dapat terselesaikan, maka pihak Bank BNI Syari'ah mengambil kebijakan untuk diadakannya penghapusan piutang oleh pihak Bank BNI Syari'ah terhadap sisa hutang nasabah.

Keempat, tahap penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BNI Syari'ah Cabang Surabaya merupakan suatu urutan tahapan. Artinya apabila terjadi pembiayaan bermasalah, terlebih dahulu harus diadakan penyelesaian tahap I, apabila tahap I belum bisa menyelesaikannya baru diadakan penyelesaian tahap II sampai tahap ke empat.