

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Seusai mendapatkan data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang bersangkutan dengan Pembiayaan yang menggunakan akad murabahah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Saya pada akhirnya memberi hasil data yang sederhana, sehingga dapat memberikan satu gambaran apa yang ingin dicapai dalam penelitian ini. Supaya pembahasan hasil data ini lebih terarah, penulis menyajikan berdasarkan pokok-pokok permasalahan yang sudah ditetapkan dibagian awal.

##### **1. Sejarah Bank BNI Syariah**

Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 memberikan bukti mengenai ketangguhan sistem perbankan syariah. Ada tiga pilar prinsip syariah yakni transparan, adil dan maslahat dapat memberi jawaban kebutuhan manusia terhadap sistem perbankan yang lebih adil berdasarkan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI yang mempunyai 5 kantor cabang di Yogyakarta, Pekalongan, Jepara, Banjarmasin dan Malang. Setelah itu UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Selain itu nasabah juga bisa menikmati layanan syariah pada kantor cabang konvensional (*office channelling*) yang mempunyai kurang lebih 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. BNI Syariah tetap

memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dalam pelaksanaan operasionalnya. Bersama Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah sudah melalui tahap pengujian dari DPS sehingga memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 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 mengenai Perbankan Syariah. Selain itu, komitmen pemerintah pada pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap kelebihan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. Pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point. (<https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah>, diakses pada tanggal 22 Mei 2020)

## 2. Visi dan Misi BNI Syariah

Visi BNI Syariah:

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

Misi BNI Syariah:

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah. (<https://www.bnisyariah.co.id>. *Karier*, diakses pada tanggal 22 Mei 2020)

### 3. Budaya Kerja

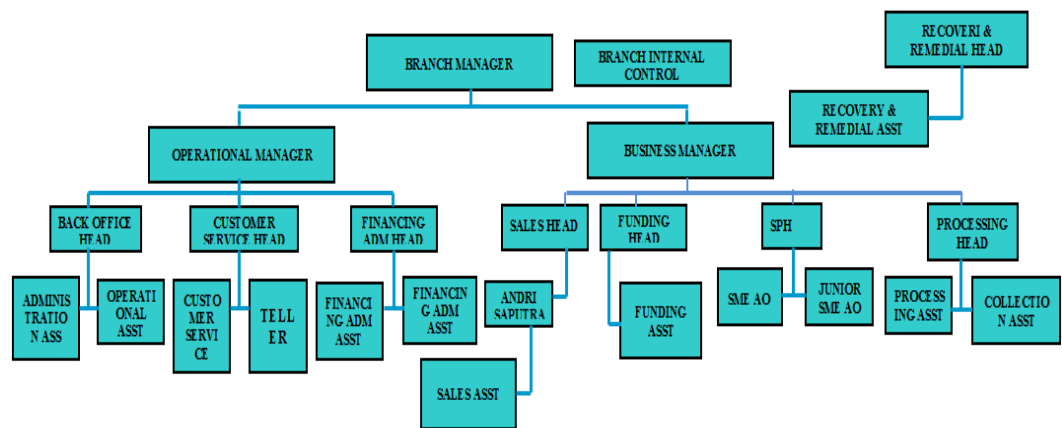
Budaya kerja BNI Syariah:

- a. Amanah, menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, profesional dalam menjalankan tugas, memegang teguh komitmen dan bertanggung jawab, jujur, adil dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.
- b. Jama'ah, bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, bekerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, bekerjasama dengan kepemimpinan yang efektif.

.(<https://www.bnisyariah.co.id>. *Karier*, diakses pada tanggal 22 Mei 2020)

#### 4. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang beralamat di Jl. Ahmad Yani KM. 4.5 Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan memiliki struktur organisasi yang digambarkan sebagai berikut;



Sumber: karyawan back office Bank BNI Syariah KC Banjarmasin

#### 5. Produk dan Jasa PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

##### a. Produk

Terdapat empat jenis produk pada Bank BNI Syariah yaitu sebagai berikut:

1. BNI Giro iB Hasanah yaitu simpanaan transaksional pada mata uang IDR dan USD yang dikelola didasarkan pada prinsip syariah dengan pilihan akad Mudharabah Mutlaqah dan Wadiah Yadh Dhammah yang penarikannya bisa dilakukan setiap saat dengan menggunakan Bilyet

Giri, Cek, Sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.

2. BNI Deposito iB Hasanah yaitu investasi berjangka yang pengelolaannya didasarkan pada prinsip syariah yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah.
3. BNI Tabungan iB Hasanah, pada BNI Syariah terdapat banyak jenis tabungan, jenis tabungan yang diambil disesuaikan dengan kebutuhan nasabah yang bersangkutan untuk menabung dan peruntukan siapa yang menabung. Terdapat dua akad yang digunakan yaitu akad wadiah (titipan) dan akad mudharabah (bagi hasil).
4. Kartu iB Hasanah, iB Hasanah Card adalah kartu pembayaran yang memiliki fungsi sebagai kartu kredit yang berdasarkan pada prinsip syariah, yaitu dengan sistem perhitungan biaya yang bersifat adil, tetap, kompetitif dan transparan tanpa perhitungan bunga yang diterima diseluruh tempat bertanda MasterCard dan semua ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia.

#### b. Pembiayaan

##### 1. Konsumer

Terdapat enam jenis pembiayaan yang dijalankan unit konsumer pada Bank BNI Syariah yaitu sebagai berikut:

1. BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang menggunakan akad murabahah yang diberikan kepada anggota

masyarakat untuk membeli, merenovasi, membangun rumah (termasuk rusun, ruko, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang dimana besar dan luasnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah

2. BNI Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.
3. BNI Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang menggunakan akad murabahah, yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor.
4. BNI Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad murabahah.
5. BNI CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang jaminannya menggunakan agunan likuid, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Giro, Deposito dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.
6. BNI Fleksi Umroh iB Hasanah (Fleksi Umroh), pembiayaan ini merupakan pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi seluruh anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket

Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

c. Usaha Kecil dan Menengah

Terdapat empat jenis usaha kecil dan menengah yang ada pada Bank BNI Syariah yaitu sebagai berikut:

1. Wirausaha iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (investasi dan modal kerja) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
2. BNI Syariah Kopkar/Kopeg, pembiayaan kerjasama Kopkar/Kopeg iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan produktif yang menggunakan akad mudharabah yang mana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Koperasi Karyawan (Kopkar) atau Koperasi Pegawai (Kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke *end user* pegawai.
3. BNI Syariah Dealer iB Hasanah, pola kerjasama pemasaran dealer dilatarbelakangi oleh adanya potensu pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang lumayan banyak. Dengan adanya hal tersebut membutuhkan tenaga yang lumayan besar dalam hal penyaluran, pemantauan atau penyelesaian pembiayaannya.

4. BNI Syariah Usaha Kecil, usaha Kecil iB Hasanah merupakan pembiayaan produktif (investasi ataupun modal kerja) terhadap pengusaha kecil yang didasarkan pada prinsip-prinsip pembiayaan syariah. (<https://www.bnisyariah.co.id>. *Karier*, diakses pada tanggal 22 Mei 2020).

#### 6. Deskripsi hasil wawancara

Deskripsi ini disajikan hasil wawancara secara langsung maupun secara online yang telah dilakukan peneliti selama masa penelitian mengenai apa yang menyebabkan terjadinya wanprestasi pada pembiayaan murabahah dan bagaimana penyelesaiannya pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan metode wawancara, kemudian peneliti mendapatkan data-data seperti yang peneliti paparkan dibawah ini:

##### a. Identitas Informan I

Nama : Audina Hariyani Gazali

Jabatan : Karyawan Unit Pembiayaan (Sales)

Alamat : Jl. A. Yani KM 4,5

Menurut Audina Hariyani Gazali (2020) selaku karyawan unit sales wanprestasi dapat terjadi karena unsur kesengajaan, dimana nasabah memang sengaja untuk tidak membayar kewajibannya dan lebih memilih membayar kewajiban yang lainnya sehingga kredit yang diberikan macet. Wanprestasi juga dapat terjadi karena unsur tidak sengaja, dimana nasabah mempunyai keinginan untuk membayar kewajibannya tetapi tidak mampu. Sebagai contoh, kredit yang dibiayai mengalami musibah, seperti banjir, kena hama, kebakaran dan



lemahnya ekonomi karena adanya musibah covid-19 yang mengakibatkan aktivitas terbatas. Faktor yang menjadi penyebab terjadinya wanprestasi dari pihak nasabah menurut Audina Hariyani Gazali yaitu:

1. Pendapatan usaha nasabah menurun, usaha yang dijalankan nasabah mengalami penurunan yang bisa disebabkan karena kurang profesional dalam mengelola usaha yang dijalankan, keadaan ekonomi dan persaingan pasar. Contoh: Ibu Dinda Saskia merupakan nasabah yang melakukan perjanjian murabahah pada tanggal 07/07/2019 dan jatuh tempo pada 07/06/2020. Ibu Dinda Saskia berprofesi sebagai pedagang buah. Ibu Dinda Saskia mengalami kendala yaitu kurangnya pembeli karena dibatasinya aktivitas masyarakat akibat dari covid-19 sehingga menjadikan ibu Dinda Saskia tidak mendapatkan banyak pembeli , sehingga pendapatan ibu Dinda Saskia menjadi menurun bahkan terancam rugi. Ibu dinda saskia telah melewati jatuh tempo selama 16 bulan dengan sisa angsuran 2.420.000,00,-.
2. Nasabah mampu untuk membayar namun susah untuk memenuhi kewajibannya, nasabah yang memiliki kemampuan ekonomi dilarang untuk menunda penyelesaian utangnya dalam produk murabahah. Nasabah yang dengan sengaja menunda-nunda pembiayaan sudah dapat dikatakan wanprestasi. Pada saat seperti ini pihak collectionlah yang berperan untuk melakukan penagihan.
3. Bencana Alam, bencana alam juga dapat menjadi penyebab nasabah melakukan wanprestasi. Untuk hal ini pihak bank BNI Syariah

banjarmasin memberikan relaksasi berupa restrukturisasi angsuran apabila terjadi bencana atau hal-hal lain diluar kendali nasabah, tentu dengan analisis yang mendalam apakah nasabah tersebut memang harus diberikan relaksasi.

## 2. Identitas Informan II

Nama : Muhammad Najmi Ridhani

Jabatan : Karyawan Unit Pembiayaan (Sales)

Alamat : Jl. A. Yani KM 4,5

Saudara Muhammad Najmi Ridhani adalah pegawai bank unit sales BNI Syariah KC Banjarmasin yang peneliti wawancarai secara online, karena pada saat penelitian terdapat suatu musibah covid-19 yang mengakibatkan aktivitas dibank dibatasi, jadi saudara muhammad najmi ridhani lah yang membantu peneliti dalam mencari data-data yang diperlukan. Menurut saudara Muhammad Najmi Ridhani wanprestasi pada umumnya disebabkan oleh gagal bayar/angsur, yang mana nasabah mengalami ataupun melakukan gagal bayar/angsur pada saat jatuh tempo. Gagal bayar/angsur sendiri biasanya terjadi karena banyak hal seperti penghasilan yang menurun atau yang mengangsur bukan yang bersangkutan (nasabah). Pada saat nasabah melakukan hal ini pada akad pembayaran terdapat syarat realisasi dimana terdapat blokir satu kali angsuran yang mana sebenarnya ditujukan untuk pembayaran angsuran bulan terakhir. Angsuran bulan terakhir inilah yang biasanya digunakan untuk menutupi angsuran yang ditunda oleh pihak nasabah supaya nasabah tidak jatuh ke kol 2. Nasabah yang sudah jatuh ke kol 2 sudah termasuk melakukan wanprestasi, dimana nasabah melanggar kesepakatan

diawal untuk membayar angsuran pada saat jatuh tempo. Penyebab lain terjadinya wanprestasi adalah nasabah memang sengaja untuk menunda-nunda pembayaran. Apabila terdapat nasabah yang memang dengan sengaja menunda pembayaran pihak dari unit collection bank akan bekerja secara masif untuk penagihan terhadap nasabah. Dimulai dengan menghubungi nasabah melalui telephone, ketika merasa kurang efektif unit collection melakukan visit untuk bertemu langsung dengan nasabah dan menggali lebih dalam kenapa terjadi gagal bayar/angsur pada saat jatuh tempo.

Langkah-langkah yang perlu di ambil pihak bank sebagai tindakan penyelamatan agar tidak mengalami kerugian apabila terdapat nasabah yang melakukan wanprestasi adalah sebagai berikut:

1. *Rescheduling* (penjadwalan kembali), yaitu pihak bank menjadwalkan kembali dengan cara memperpanjang waktu kredit, dimana debitur diberikan keringanan dalam jangka waktu kredit.
2. *Reconditioning* (persyaratan kembali), yaitu pihak bank mengubah sebagian atau keseluruhan persyaratan yang ada, tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayar terhadap bank, adapun persyaratan yang diubah antara lain:
  - a. Perubahan jadwal angsuran.
  - b. Perubahan jangka waktu.
  - c. Perubahan jadwal pembayaran.
  - d. Perubahan nisbah dalam pembiayaan musyarakah dan murabahah

3. *Restructuring* (penataan kembali), yaitu penambahan dana fasilitas pembiayaan bank dan perubahan persyaratan.
4. Penyitaan jaminan, merupakan langkah terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak memiliki niat baik ataupun sudah benar-benar tidak mampu membayar semua utangnya.

## **B. ANALISIS DATA**

Analisis data yang penulis paparkan agar sistematis, mulai dari data yang sudah diuraikan dan disajikan pada penyajian data, kemudian dibandingkan dengan teori yang berkenaan dengan masalah dalam penelitian ini.

1. Penyebab terjadinya wanprestasi pada produk murabahah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, terdapat lima penyebab terjadinya wanprestasi pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, adapun lima penyebabnya adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan usaha nasabah menurun,
  2. Nasabah mampu untuk membayar namun susah untuk memenuhi kewajibannya,
  3. Bencana alam dan hal-hal diluar kendali nasabah,
  4. Gagal bayar/angsur,
  5. Penundaan pembayaran.
2. Penyelesaian Wanprestasi pada produk murabahah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan penyajian data dan teori umum mengenai nasabah yang melakukan wanprestasi pada PT. Bank BNI Syariah Banjarmasin, dapat diketahui bahwa nasabah yang melakukan wanprestasi di PT. Bank BNI Syariah Banjarmasin mempunyai peran yang sangat penting dalam mengelola nasabah-nasabah yang mengambil pembiayaan serta melakukan wanprestasi. Terdapatnya nasabah yang melakukan wanprestasi pada PT. Bank BNI Syariah Banjarmasin, maka pihak bank akan melakukan cara dalam mengelola pembiayaan agar dapat meminimalisasikan nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan murabahah.

Data yang telah di teliti dalam penyelesaian wanprestasi pada bank PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu sebagai berikut:

1. Gagal bayar/angsur, kebanyakan penyebab terjadinya wanprestasi adalah karena nasabah gagal angsur/bayar pada saat jatuh tempo. Gagal angsur/bayar sendiri disebabkan oleh banyak hal seperti nasabah yang memang lupa untuk membayar angsuran, penghasilan yang menurun atau yang melakukan angsuran bukan nasabah yang bersangkutan. Pada saat gagal bayar/angsur ini terjadi maka pihak bank akan akan menutupi angsuran dengan syarat realisasi yang mana pada saat akad pembayaran diawal telah disetujui bahwa adanya syarat realisasi tersebut. Syarat realisasi terdapat blokir satu kali angsuran yang dimana sebenarnya ditujukan untuk pembayaran angsuran bulan terakhir. Angsuran bulan terakhir inilah yang biasanya digunakan untuk menutupi angsuran yang ditunda oleh pihak nasabah supaya nasabah tidak jatuh ke kol 2.

2. Pendapatan usaha nasabah menurun, usaha yang dijalankan nasabah mengalami penurunan yang bisa disebabkan karena kurang profesional dalam mengelola usaha yang dijalankan, keadaan ekonomi dan persaingan pasar. Pada saat masalah ini terjadi maka pihak bank melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*). Pihak bank akan memberikan keringanan dengan cara memperpanjang waktu angsuran.
3. Nasabah sengaja melakukan penundaan pembayaran angsuran, terdapat nasabah yang memang dengan sengaja melakukan penundaan pembayaran angsuran dengan alasan masih ada pembiayaan ditempat lain yang lebih penting untuk dibayar. Pada saat hal ini terjadi maka pihak dari unit collection bank akan bekerja secara masif untuk penagihan terhadap nasabah. Dimulai dengan menghubungi nasabah melalui telephone, ketika merasa kurang efektif, unit collection akan melakukan visit untuk bertemu langsung dengan nasabah dan menggali lebih dalam kenapa terjadi gagal bayar angsur pada saat jatuh tempo.
4. Bencana alam adalah hal yang tidak diketahui kapan terjadinya. Bencana alam juga dapat menjadi penyebab terjadinya wanprestasi. Nasabah yang tertimpa bencana alam akan diberikan relaksasi berupa restrukturisasi angsuran. Tentunya pihak bank tidak begitu saja memberikan restrukturisasi, sebelumnya harus dilakukan analisis secara mendalam terlebih dahulu untuk memastikan apakah nasabah memang membutuhkan relaksasi atau tidak.

5. Nasabah mampu untuk membayar namun susah untuk memenuhi kewajibannya, nasabah yang memiliki kemampuan ekonomi dilarang untuk menunda penyelesaian utangnya dalam produk murabahah. Nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran pada saat jatuh tempo sudah dapat dikatakan wanprestasi. Pada saat hal ini terjadi pihak dari unit collection akan menghubungi nasabah agar membayar angsurannya, apabila nasabah masih tidak membayar angsurannya pihak unit collection akan melakukan visit bersama dengan nasabah serta menggali lebih dalam apa penyebab nasabah melakukan hal tersebut. Apabila pihak nasabah masih tidak membayar angsuran pihak bank akan melakukan penyitaan jamina. Penyitaan jaminan ini adalah langkah terakhir yang dilakukan oleh pihak bank, hal ini dilakukan agar pihak bank tidak mengalami kerugian akibat nasabah yang melakukan wanprestasi.