

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum PT. Bank BNI Syariah

1. Sejarah Singkat PT. Bank BNI Syariah

Kejadian 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

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 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.

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 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

PT. Bank BNI Syariah terus berkembang dari tahun ke tahun tercatat pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Bank Layanan Gerak (BLG) dan 20 Payment Point.

2. Visi dan Misi

Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

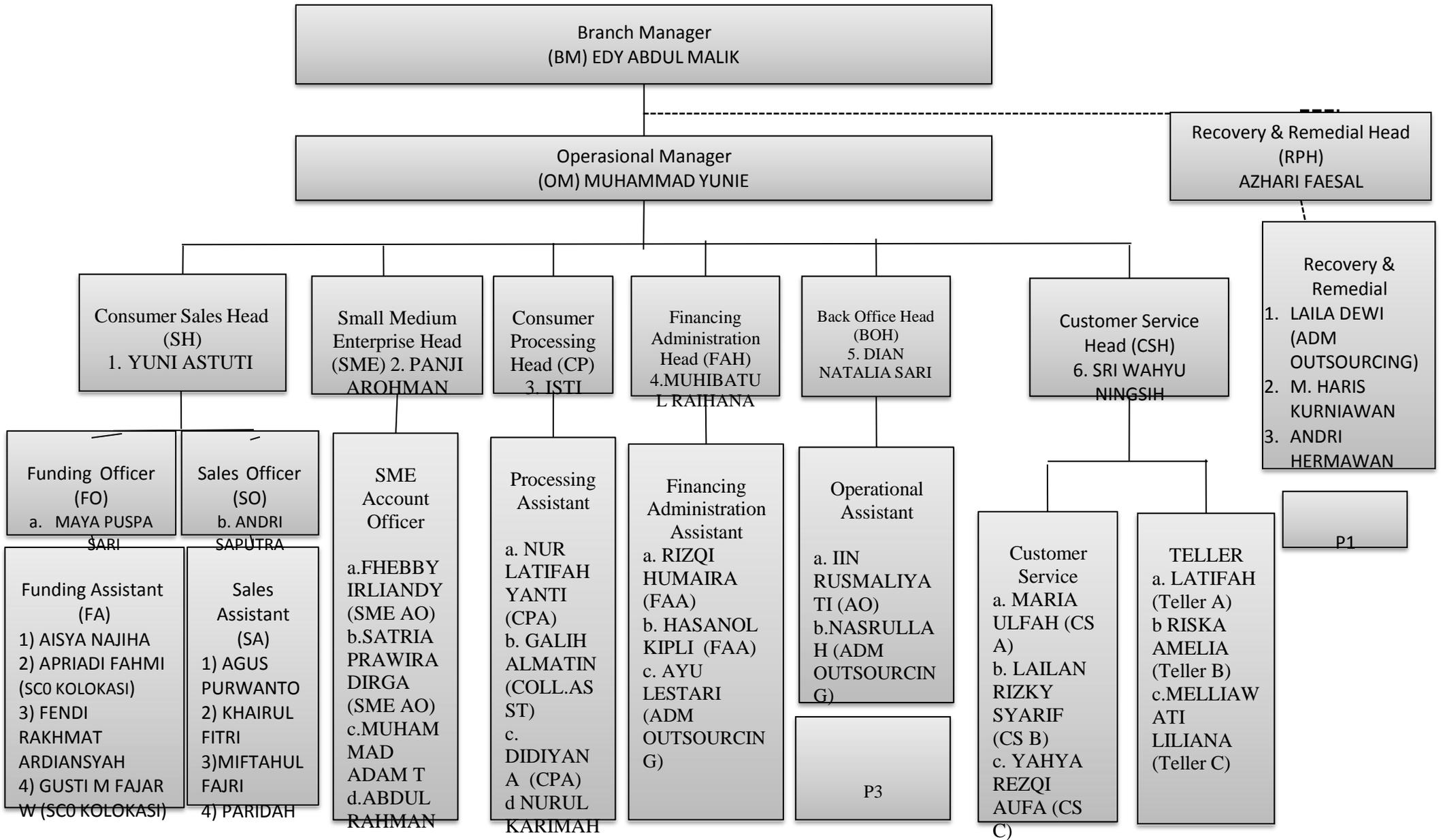
Misi BNI Syariah yaitu:

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.

- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin



4. *Job Description* (Uraian Tugas)

Job description (uraian tugas) adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan. Adapun *job description* (uraian tugas) dari pihak yang ada di BNI Syariah Banjarmasin sebagai berikut :

a. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

- 1) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*
- 2) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite- komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif
- 3) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional dibawah kelolanya
- 4) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan Prinsip Mengenal Nasabah (PMN) atau *Know Your Costumer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku

b. Pemimpin Bidang Operasional (*Operational Manager*)

- 1) Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal
- 2) Memeriksa dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas harian operasional *front officer* dalam rangka memberikan pelayanan dan peningkatan bisnis untuk memaksimalkan kontribusi laba terhadap BNI secara keseluruhan
- 3) Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan
- 4) Memberikan masukan kepada pemimpin cabang mengenai pengelolaan dan pengalokasian sumber daya (manusia, fasilitas) dan aktivitas pegawai.

c. Penyelia Pembiayaan Produktif (*Small Medium Enterprise*)

- 1) Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel
- 2) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel
- 3) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel, kolektabiliti 1 dan 2
- 4) Melakukan kerja sama dengan institusi/aliansi bisnis dalam rangka pemasaran produk pembiayaan
- 5) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk Bank BNI Syariah lainnya
- 6) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis

d. Penyelia Pemasaran (*Consumer Sales*)

- 1) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah
- 2) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan

e. Penyelia Administrasi Keuangan (*Financing Administration*)

- 1) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan
- 2) Melaksanakan dan berperan aktif mengelola portofolio pembiayaan.
- 3) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh Pemimpin Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah
- 4) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit

f. Penyelia Keuangan dan Umum (*Back Office*)

- 1) Mengelola sistem otomasi di Kantor Cabang dan Kantor Layanan
- 2) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan mengelola transaksi dan administrasi kliring (termasuk KU/Inkaso- DN)
- 3) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah
- 4) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola kebutuhan logistik, akomodasi, kelengkapan kantor dan transportasi
- 5) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan

6) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian

g. Penyelia Proses (*Consumer Processing*)

- 1) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen
- 2) Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah segmen *non-fixed income* pembiayaan konsumen
- 3) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-*skoring* sehingga memperoleh nilai wajar dan tepat waktu
- 4) Melakukan analisa pembiayaan, melakukan proses penagihan dan membuat pengusulan pembiayaan
- 5) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan

h. Penyelia Layanan Nasabah (*Customer Service*)

- 1) Pelayanan semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setorankliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah
- 2) Melakukan penyeliaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/pelaksana, antarlain aktivitas pelayanan *Payment Point* dalam sistem penerimaan pajak,

PLN, Telkom, SPP, dll dari nasabah pemegang/bukan pemegang rekening, serta menyelesaikan pembukuannya

i. Recovery & Remedial

- 1) Pemantauan proses penagihan (*call* atau *visit*) dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan khususnya pembiayaan dengan kolektabilitas 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), 5 (macet)
- 2) Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan consumer
- 3) Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan produktif ritel, serta pembiayaan consumer
- 4) MAP (Memorandum Analisa Penyelamatan) dan memorandum perubahan kolektabilitas
- 5) Penyusunan memorandum penghapusan bukuan/penghapusan pembiayaan

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis dengan cara wawancara dan dokumenter penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pembiayaan mudarabah terkait dengan permasalahan jaminan fidusia, dalam hal ini penulis mengumpulkan data dari dua orang informan dan satu orang responden. Maka hasil penelitian diuraikan sebagai berikut :

1. Nama : Muhibbatul Raihana
Jabatan : Financing Administration Head (FAH)
2. Nama : M. Kharis Kurniawan
Jabatan : Recovery Remedial Assistant (RRA)

Menurut data yang diterima dari pihak bank tentang kegiatan penyaluran dana untuk masyarakat dalam hal memberikan pinjaman atau fasilitas pembiayaan, maka pihak bank dalam rangka menjaga asas keamanan dan asas kepastian hukum pada kegiatan tersebut diperlukan adanya jaminan yang jelas dan bisa dibuktikan keabsahan kepemilikannya sehingga pemberian pinjaman atau fasilitas pembiayaan dapat dilakukan oleh bank tersebut.

Kenyataan di lapangan menurut responden masih ada terjadi wanprestasi atau tidak sesuai dengan apa yang di harapkan oleh pihak kreditur (pihak bank). Perjanjian kredit dengan jaminan fidusia tersebut terkadang dapat menimbulkan masalah, hal ini dikarenakan barang atau benda (marhun) yang dijadikan jaminan masih berada pada debitur, artinya benda yang dijadikan jaminan tersebut tidak diserahkan kepada kreditur (rahin) dan besar kemungkinan perjanjian atau kesepakatan itu bisa disalahgunakan. Sering kali benda jaminan yang diberikan oleh pihak debitur kepada pihak kreditur adalah benda jaminan seperti kendaraan bermotor, peralatan mesin yang sifatnya bisa saja rusak dan terlebih lagi nilai jaminan dari benda tersebut setiap waktu mengalami penyusutan. Hilangnya benda jaminan tersebut dapat disebabkan adanya kecelakaan, kebakaran, pencurian dan bahkan adanya bencana alam seperti banjir, hal tersebut memberikan dampak negative untuk pihak kreditur.

Dalam proses tersebut jaminan barang yang diserahkan pihak debitur masih terdapat kelemahan, karena benda yang dijaminakan tidak diserahkan kepada pihak kreditur, yang diserahkan hanyalah bukti kepemilikan barang jaminan kepada pihak bank, sehingga ini merugikan pihak bank bilamana terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Jaminan fidusia tidak cukup untuk terjaminnya hutang yang diberikan oleh kreditur karena perjanjian kredit dengan jaminan fidusia masih memiliki berbagai kelemahan atau kekurangan, salah satunya adalah karena benda yang menjadi jaminan tidak dalam penguasaan kreditur atau hanya bukti kepemilikan saja yang dikuasai oleh kreditur sehingga jaminan fidusia tidak cukup untuk terjaminnya hutang yang diberikan oleh kreditur. Risiko yang biasa terjadi yakni ketika debitur menjaminkan barang berupa jaminan yang bergerak dan itu memungkinkan terjadinya wanprestasi berupa pengalihan hak kepemilikan barang tersebut kepada pihak lain tanpa ada pemberitahuan kepada pihak bank atau kreditur dan ini merugikan pihak bank ketika jatuh tempopelunasan pihak debitur tidak bisa melunasi, barang jaminan yang di jaminkan sudah tidak ada lagi.

Untuk mengurangi risiko yang timbul dalam perjanjian pembiayaan Pelaksanaan Perjanjian Kredit di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Syariah Banjarmasin, yakni dengan cara menerapkan beberapa hal bagi debitur yang ingin mendapatkan pembiayaan tanpa mempersulit prosesnya, sehingga di rasa

sama-sama mengutamakan kemaslahatan berdasarkan hukum islam, sebagai berikut :

1. Jenis kredit yang diberikan di PT. BANK BNI (Persero) Syariah BJM antara lain : Kredit usaha besar dan kredit usaha kecil, dalam bentuk muhabarah, mudhabarah dan musyarakah
2. Prosedur pemberian kredit di PT. BANK BNI (Persero) Syariah BJM Untuk mendapatkan kredit bank, debitur harus melalui beberapa tahapan, yakni tahap pengajuan permohonan kredit dan tahap penerimaan kredit. Tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut berikut :

- a. Pengajuan Permohonan Kredit

Untuk mendapatkan kredit dari PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Syariah BJM, tahap pertama yang dilakukan yakni mengajukan permohonan kredit (calon debitor) kepada pihak bank, dengan melampirkan dokumen yang sudah ditentukan

- b. Penelitian Berkas Kredit

Setelah permohonan sudah diterima oleh pihak bank maka PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Syariah BJM akan melakukan penelitian serta menganalisa secara mendetail berkas kredit yang diajukan. Apabila dari hasil penelitian yang dilakukan itu, bank berpendapat bahwa berkas tersebut telah lengkap dan memenuhi syarat, maka pihak bank akan melakukan tahap berikutnya yaitu melakukan penilaian kelayakan kredit. Sedangkan apabila berkas yang diajukan tersebut belum cukup

dalam memenuhi persyaratan, maka pihak bank akan meminta kembali kepada pemohon agar melengkapi kembali.

c. Penilaian Kelayakan Kredit

Dalam tahap ini aspek yang akan ditinjau adalah peninjauan sesuai dengan prinsip 5C calon debitur sebelum memberikan persetujuan kreditnya sangat penting untuk dilakukan, sesuai arahan syar'I dan bank Indonesia yang tertuang pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/14/PBI/2011 tentang Penilaian Kualitas Aktiva, bank harus melaksanakan prinsip kehati-hatian dalam memberikan pinjaman atau penanaman dana yang dilakukan antara lain berdasarkan analisis kelayakan usaha dengan memperhatikan paling kurang faktor 5C (*Character, Capital, Capacity, Condition of Economy, dan Collateral*).

Hasil dari wawancara juga dikemukakan bahwa alasan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Syariah BJM Memberikan Kredit Dengan Jaminan Fidusia di wilayah Banjarmasin, antara lain sebagai berikut :

1. Bank ikut serta dalam proses perkembangan pertumbuhan ekonomi nasional dan mematuhi ketentuan yang berlaku yaitu UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan termasuk juga UU No. 42 tahun 1999 tentang jaminan fidusia.

Seiring pertumbuhan ekonomi yang pesat, banyak dari masyarakat yang membutuhkan dana untuk pengembangan usaha agar dapat meningkat. Tidak sedikit dari masyarakat yang membutuhkan dana untuk perkembangan usaha tidak memiliki barang yang tidak bergerak untuk

dapat dijadikan sebagai jaminan hutangnya, untuk itu keberadaan lembaga jaminan fidusia dirasa dibutuhkan. Saat ini sudah ada ketentuan fidusia yang diatur oleh dalam UU Nomor 42 tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia. UUJF ini dibentuk bertujuan untuk pemenuhan kebutuhan hukum di dalam masyarakat sehingga terjamin kepastian hukum dan dapat memberikan perlindungan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Dengan adanya ketentuan ini maka mengharuskan kepada pihak bank dalam hal ini PT. BANK BNI (Persero) Syariah BJM untuk dapat memberikan kreditnya yang dapat dijamin dengan jaminan fidusia kepada calon debitur yang tidak mempunyai cukup benda tidak bergerak yang dapat diikat dengan hak tanggungan.

2. Jaminan fidusia untuk menambah atau melengkapi jumlah jaminan.

Jaminan fidusia yang dijumpai pada PT Bank BNI (Persero) Syariah BJM bisa juga bersifat jaminan pelengkap atau jaminan tambahan dari hak tanggungan karena tidak cukup barang atau benda yang dapat digunakan untuk mendapat kredit sesuai yang di harapkan.

3. Jaminan fidusia sebagai pengaman tambahan

Bank BNI Syariah BJM juga menggunakan jaminan fidusia sebagai pengaman tambahan dalam pemberian kredit. walaupun sebenarnya jaminan pokok berupa hak tanggungan atas tanah sudah cukup untuk menjamin kembalinya hutang yang diberikan, akan tetapi setelah dilakukan penilaian terhadap benda jaminan tersebut ternyata umur ekonomis bendanya dapat berubah, misalnya saja letak tanah yang ada di lereng gunung yang sewaktu-

waktu dapat longsor. Oleh sebab itulah maka digunakan jaminan fidusia sebagai pengaman tambahan. Hal ini dilakukan untuk memperkecil resiko kredit bermasalah atau *Non Performing loan (NPL)*.

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Gambaran penyebab dan dampak jaminan fidusia bermasalah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ?

Ada beberapa faktor terjadinya jaminan fidusia bermasalah yaitu :

- a. Nasabah mengalami penurunan pendapatan sehingga tidak dapat menunaikan kewajiban/ angsuran perbulan hingga akhirnya nasabah tergolong bermasalah/macet.
- b. Nasabah memiliki karakter yang tidak bagus yang selalu menunda- nunda kewajiban/angsuran perbulan hingga melalaikannya.
- c. Nasabah mengalami masalah keluarga (bercerai) sehingga nasabah tidak mau melanjutkan kewajiban/ angsuranperbulan.

Dari paparan penyebab di atas, dapat ditarik simpulan bahwa penyebab utama terjadi permasalahan utama terletak pada nasabah sehingga terjadi permasalahan utama yang disebut keterlambatan pembayaran hingga pemutusan sepihak oleh nasabah.

Adapun dampak bagi nasabah yang mengalami kemacetan hingga menghentikan pembayaran secara sepihak berdasar hukum rahn diantaranya:

- a. Nasabah akan diberikan peringatan untuk melunasi hutang atau melanjutkan pembayaran sesuai ketentuan berlaku.

- b. Apabila nasabah tidak membayar piutang hingga batas waktu yang telah ditentukan, maka pihak bank akan menjual barang jaminan nasabah untuk mengurangi atau melunasi jumlah hutang kepada bank.
 - c. Kerugian pada pihak bank bisa saja terjadi jika jumlah nilai jual barang jaminan tidak mencakup jumlah hutang nasabah terhadap bank.
2. Penanganan jaminan fidusia bermasalah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Untuk nasabah BNI Syariah yang agunannya dengan bukti kepemilikan sertifikat dan telah diikat oleh jaminan fidusia ada masing masing unit kerja yang terlibat dalam penanganannya, yaitu :

- a. Apabila nasabah telat bayar dalam kurun waktu 1 s/d 90 hari atau 1 sampai 3 bulan menunggak yang istilah diperbankan yaitu kolektibiti 1 &2, maka penanganannya sebagai berikut :
 - 1) Untuk Nasabah Konsumtif di kelola oleh unit Processing dalam hal ini dikelola oleh collection assistant dengan penanggung jawab Consumer Processing Head
 - 2) Untuk Nasabah Produktif di kelola oleh unit SME dalam hal ini dikelola oleh Account Officer dengan penanggung jawab Sales Financing Head
- b. Apabila nasabah telat atau belum ada pembayaran kewajiban dalam kurun waktu di atas 90 hari atau diatas 3 bulan menunggak yang istilah diperbankan yaitu kolektibiti 3, 4 & 5, maka penanganannya di unit Recovery & Remedial baik itu nasabah Konsumtif maupun nasabah Produktif. Di unit Recovery & Remedial inilah yang melakukan

penanganan yang biasa disebut nasabah bermasalah Untuk langkah-langkah penanganan atau penyelesaian nasabah bermasalah ada berbagai cara antara lain :

- 1) Jika nasabah telah jatuh ke Non Performing Finance (NPF) atau telah menunggak di atas 3 bulan maka dilakukan dulu upaya silaturahmi untuk solusi pembiayaan nasabah tersebut apakah dapat dipulihkan ke lancar atau diselamatkan dari golongan menunggak
- 2) Melengkapi surat menyurat berupa surat teguran atau surat peringatan 1 2 & 3, surat somasi 1, 2, & 3
- 3) Melakukan restrukturisasi dengan nasabah yang masih melakukan pembayaran kewajiban
- 4) Penjualan melalui lelang atau bawah tangan jikalau nasabah masih ada atau menyerahkan ke bank
- 5) Memasarkan agunan yang belum laku terjual

Dalam kegiatan pihak bank menyalurkan dana untuk masyarakat dan memberikan fasilitas pembiayaan, pihak bank memberlakukan sebuah jaminan nasabah kepada bank bisa berupa benda bergerak berwujud maupun benda tak bergerak yang berwujud. Dalam hal ini bisa dijadikan sebuah jaminan nasabah kepada pihak bank seperti surat berharga, perhiasan, obligasi, kendaraan dan lainnya sesuai kesepakatan pihak bank dengan nasabah. Jaminan ini disebut dengan jaminan fidusia nasabah kepada pihak bank.

Nasabah yang menyelesaikan pembayaran hutang ataupun mengalami kemacetan pembayaran akan berhubungan dengan bagian recovery dan remedial bank. Nasabah yang mengalami kemacetan pembayaran hingga tidak mampu melanjutkan pembayaran akan mendapat tegurang hingga kurun waktu 3 bulan. Jika nasabah tidak mampu melakukan pelusanan, maka pihak bank berhak melakukan penyitaan hingga penjualan barang jaminan nasabah dalam bentuk lelang untuk melakukan pembayaran atau pelusanan sisa hutang nasabah kepada pihak bank.

Berdasarkan sajian data, maka dapat diartikan bahwa pihak bank sudah menyediakan langkah-langkah kongkrit terhadap kebijakan kepada konsumen yang tidak memberatkan ataupun merugikan salah satu pihak.

