

## **BAB 1V**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

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

##### **1. Gambaran Umum Tentang BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1.**

###### **a. Sejarah Singkat BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1.**

Tempat 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. Berawal dari lima kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.

Pada tahun 2002 UUS BNI menghasilkan laba pertama sebesar Rp. 7,189 dengan dukungan tujuh kantor cabang. Pada tahun 2003-2004 UUS BNI secara berturut-turut mendapatkan penghargaan *the most profitable* di antara dua bank umum syariah (BUS) dan delapan UUS. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. (PT. BNI Syariah, *Upholding The Spirit of Hasanah*, Laporan Tahun 2014 Annual Report).

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 Pemerintahan terhadap pengembangan pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Nasabah BNI Syariah tentunya juga dapat memanfaatkan jaringan kantor Cabang BNI Konvensional (*office channeling*) yang tersebar lebih dari 1.500 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 diketahui oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah yang berlaku.

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. Berdasarkan data terakhir ditemukan bahwa jumlah cabang bank BNI Syariah mencapai 67 Kantor Cabang/ *Branch Offices*, 165 Kantor Cabang Pembantu/*Sib-branches*, 17 Kantor Kas/*Cas office* 8 Kantor Fungsional/*Functional Office*, 22 Mobil Layanan Gerak/*Mobile Service Vehicles*, 20 Payment Point/*Payment Points*, 202 Mesin ATM/BNI ATM *Machines*, dan 1500. Outlets.

b. Visi

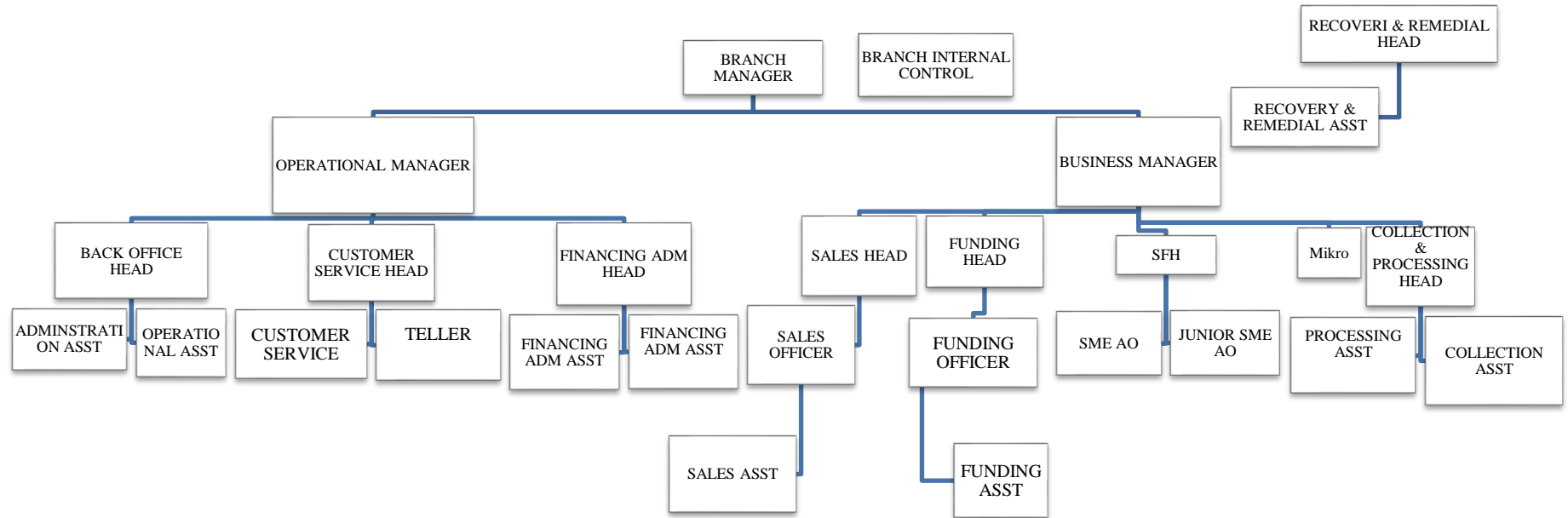
Visi Bank Syariah Indonesia adalah “TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK”.

c. Misi

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi pemegang saham.
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

## 2. Struktur Organisasi

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**



Sumber: BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1

Struktur Organisasi adalah kerangka dasar yang mempersatukan fungsi-fungsi suatu perusahaan yang mengakibatkan timbulnya hubungan-hubungan antara personil yang melaksanakan fungsi atau tugas masing-masing. Selain itu, struktur organisasi juga merupakan gambaran tentang pembagian bidang kegiatan dan pendelegasian tugas dan wewenang.

Tujuan dari struktur organisasi perusahaan adalah untuk mempermudah pembentukan dan penetapan orang-orang atau personil-personil dari suatu perusahaan, selain itu juga untuk memperjelas bidang-bidang dari tiap personil sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai dan tercipta keseluruhan yang baik dalam lingkungan kerja suatu perusahaan.

Struktur organisasi diharapkan dapat memberikan gambaran pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab. Untuk menggerakkan organisasi tersebut dibutuhkan personil yang memegang jabatan tertentu dalam suatu organisasi, dimana masing-masing personil diberi tugas, wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan jabatannya.

Pembentukan struktur organisasi perusahaan harus dibuat bagan/skema agar pimpinan perusahaan dapat mengetahui siapa saja akan melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab serta wewenang yang ada pada struktur organisasi pada perusahaan tersebut.

## 2. Job Description

*Job description* adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/ perusahaan. Adapun *Job description* dari pihak yang ada di BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 sebagai berikut:

- a. Pemimpin 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 secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- b. Pemimpin Bidang Operasional (*Operasional Manager*)
  1. Menyediakan kegiatan pelayanan administrasi di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
  2. Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan.
- c. Penyedia Pembiayaan Produktif (*Small Medium Enterprise*)
  1. Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel

2. Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel, kolektabiliti 1 dan 2.
  3. Melakukan kerja sama dengan institusi/aliansi bisnis dalam rangka pemasaran produk pembiayaan.
- d. Penyedia Pemasaran (*Consumer Sales*)
1. Menyediakan langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.
  2. Menyediakan langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.
- e. Penyedia Administrasi Keuangan (*Financing Administration*)
1. Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.
  2. Berpartisipasi aktif dalam hal pembiayaan temuan audit.
- f. Penyedia Keuangan dan Umum (*Back Office*)
1. Mengelola sistem otomasi di Kantor Cabang dan Kantor Layanan.
  2. Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- g. Penyedia Proses (*Consumer Processing*)
1. Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan consumer.

2. Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian angunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-*skoring* sehingga memperoleh nilai wajar dan tepat waktu.

h. Penyedia Layanan Nasabah (*Customer Service*)

Pelayanan semua jenis transaksi tunai, pemindahan, setoran *kliring* dalam memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik bagi nasabah.

Melakukan penyediaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/ pelaksanaan, antara lain aktivitas pelayanan *Payment Point* dalam sistem penerimaan pajak, PLN, Telkom, SPP, dll dari nasabah pemegang/ bukan pemegang rekening, rekening, serta menyelesaikan pembukuannya.

i. *Recovery & Remedial*

1. Pemantauan proses penagihan (*cell* atau *visit*) dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan khususnya pembiayaan dengan kolektabilitas 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), 5 (macet).
2. Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan consumer.



Struktur Organisasi diharapkan dapat memberikan gambaran pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab. Untuk menggerakkan organisasi tersebut dibutuhkan personil yang memegang jabatan tertentu dalam suatu organisasi, dimana masing-masing personil diberi tugas, wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan jabatannya.

Pembentukan struktur organisasi perusahaan harus dibuat bagan/ skema agar pimpinan perusahaan dapat mengetahui siapa saja akan melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab yang ada pada struktur organisasi pada perusahaan tersebut.

### 3. Identitas informan

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan penulis dengan cara wawancara langsung, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan Penanganan Pembiayaan Macet Pada Produk Griya iB Hasanah Di BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 dari 2( dua) orang informan, yaitu

#### a. Biodata Informan

##### 1. Identitas Informan 1.

Nama : Agus Purwanto

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : *Area Collection Recovery Officer*

## 2. Identitas Informan 2.

Nama : Ahmad Barkati

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : *Collection*

## 3. Identitas Informan 3.

Nama : M. Syarif Fadhillah

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : *Pgs. Prossesing Assistant*

## 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yaitu ternyata keterangan antar informan bahwa Penanganan Pembiayaan Macet Pada Produk Griya iB Hasanah Di BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1

Adapun Syarat-syarat untuk mengajukan Pembiayaan Produk *Griya iB Hasanah* di BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 yaitu:

### 1. Persyaratan umum

- a. WNI Berdomisili di Indonesia
- b. Jenis Profesi: Pegawai Tetap, Professional, dan Wiraswasta
- c. Usia Minimal 21 tahun atau sudah menikah

2. Kriteria yang harus dimiliki calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan

Tabel 4.1 Persyaratan Dokumen Nasabah

Dokumen Nasabah	Karyawan	Profesional	Wiraswasta
FC KTP Pemohon	✓	✓	✓
FC KTP Suami/Istri	✓	✓	✓
FC KK & Surat Nikah/Cerai	✓	✓	✓
FC SIUP, TDP & Akta Pendirian Persh			✓
FC Laporan Keuangan		✓	✓
FC Ijin Praktek		✓	
Asli Slip Gaji dan SK Pegawai Tetap	✓		

FC Rek. Koran/Tab. 3 Bln Terakhir	✓		
FC Rek. Koran/Tab. 6 Bln Terakhir		✓	✓
FC NPWP	✓	✓	✓

Tabel 4.2 Persyaratan Dokumen Agunan

Dokumen Agunan	Rumah Baru	Rumah Bekas
FC Sertifikat HGB/HM	✓	✓
FC IMB dan Denah Bangunan	✓	✓
FC PBB (Tahun Terakhir)		✓

Sumber : BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1

2. Jaminan yang harus dipenuhi oleh pihak yang mendapatkan fasilitas pembiayaan?

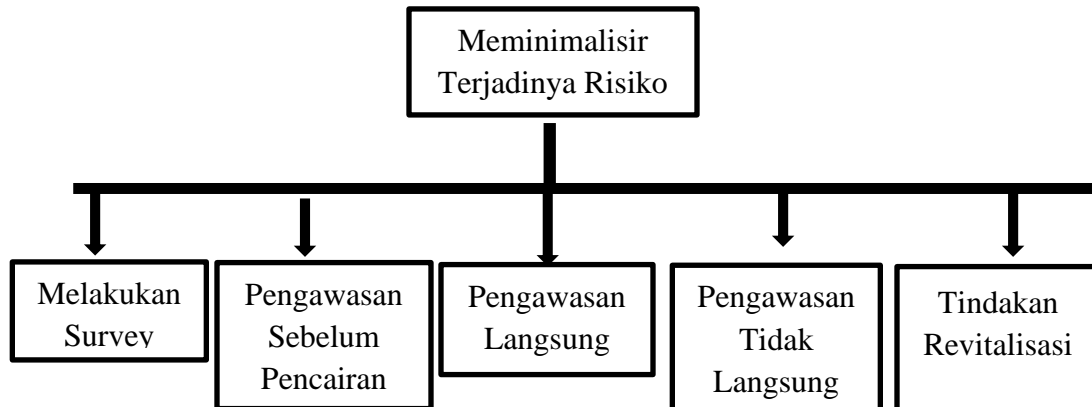
Yang menjadi pertimbangan pihak BSI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memberikan pembiayaan kepada Nasabah yaitu dilihat dari Histori nya. Apabila, dia pernah melakukan pembiayaan dengan kolektabilitas lancar berarti bisa lanjut di input, melalui sistem EKO (Elektronik Financing Origination). Selanjutnya unit processing yang akan memverifikasi lebih detail terkait :

1. Pekerjaannya
2. Gaji
3. Informasi tadi apakah tergambar di mutasi Koran atau tidak.

Sehingga pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) dapat menyimpulkan apakah nasabah ini layak atau tidaknya diberikan pembiayaan.

#### 4. Tahap awal dalam melakukan pembiayaan

**Gambar 4.2**



Sumber: M. Syarif Fadhillah, *Wawancara Pribadi*, BSI Kantor Cabang Banjarmasin

##### a. Melakukan Survey

Pada saat melakukan peninjauan petugas harus menggali informasi sebanyak mungkin dari keadaan calon anggota, baik dari segi keadaan geografis tempat tinggalnya, aset yang dimiliki masih dapat digunakan, dan keadaan rumah calon anggota pembiayaan. Selain itu petugas juga melakukan survey lingkungan tempat tinggal anggota, yaitu informasi dari masyarakat sekitar yaitu tetangga ataupun teman dekat calon anggota, tujuannya adalah untuk memastikan bahwa obyek

yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai apa yang ditulis dalam formulir pengajuan permohonan pembiayaan.

b. Pengawasan Sebelum Pencairan

Melakukan pengawasan sebelum pencairan pembiayaan, dengan melakukan pengecekan seluruh dokumen-dokumen yang diperlukan dalam pengajuan pembiayaan, apabila kurang lengkap maka calon nasabah harus melengkapi terlebih dahulu dokumen-dokumen yang masih kurang.

c. Pengawasan Langsung

Pengawasan langsung yang dilakukan langsung turun kelapangan. Mengecek usaha/ proyek yang dilakukan berjalan lancar atau tidak. Mengetahui apakah ada kendala selama menjalankan usaha/ proyek tersebut. Melakukan komunikasi yang lebih intensif kepada nasabah agar menciptakan hubungan lebih akrab dengan nasabah.

d. Pengawasan Tidak Langsung

Dalam melakukan pengawasan tidak langsung cara-cara yang dilakukan BSI Kantor Cabang Banjarmasin adalah mencari informasi dari sumber-sumberlain tentang segala sesuatu yang menyangkut nasabah pembiayaan, misalnya

dengan menanyakan kepada rekan dekat atau tetangga dimana nasabah melakukan usahanya.

e. Tindakan Revitalisasi

Memperbaiki dan menyelamatkan pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah, adapun yang harus dilakukan adalah:

- 1) Analisis sebab kemacetan
- 2) Memberikan saran-saran atau mencairkan solusi kepada nasabah dalam menyelesaikan masalahnya
- 3) Memberikan teguran secara lisan atau tertulis dalam bentuk surat peringatan
  - SP 1: untuk nasabah yang mengalami telat selama 1bulan
  - SP 2: untuk nasabah yang mengalami telat selama 2 bulan
  - SP 3: untuk nasabah yang mengalami telat pembayaran selama 3 bulan atau lebih

**3. Pembiayaan Griya iB Hasanah di BSI Kantor Cabang Banjarmasin A.**

**Yani 1**

a. Pengertian BSI Griya iB Hasanah



BSI Griya iB Hasanah Adalah layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan pembelian rumah baru atau rumah second (termasuk ruko, rukan, apartemen dan sejenisnya), pembelian kavling siap bangun, pembangunan atau renovasi rumah, ambil alih pembiayaan dari bank lain (Take Over) dan refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah (BSI Kantor Cabang Banjarmasin, *Hard Copy Slide Pembiayaan Griya iB Hasanah*, 3 Mei 2021)

b. Keunggulan

1) Biaya ringan

- Skema layanan syariah yang pastikan setiap biaya sesuai tujuannya

2) Pengajuan Real Time

- Pengajuan pembiayaan rumah lebih mudah dan cepat secara online

3) Angsuran Tetap dan Terencana

- Prinsip jual beli menjadikan cicilan pasti sesuai kesepakatan nasabah bank

**B. Analisis Data**

**1. Penanganan Pembiayaan Macet Pada Produk Griya iB Hasanah Di BSI**

**Kantor Cabang Banjarmasin**

Dalam bidang ekonomi, Islam mempunyai prinsip-prinsip yang harus dimiliki dan dilakukan oleh setiap umat Islam yang melakukan kegiatan *muamalah*, antara lain bersikap adil, jujur, amanah, tabligh dan bertanggung jawab, sehingga kegiatan muamalah tersebut sesuai dengan syariah. Begitu juga dengan pihak Perbankan Syariah yang memiliki peranan penting dalam menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan maupun pembiayaan modal kerja dan memiliki kewajiban yakni, melakukan penilaian kelayakan kepada calon penerima dana pembiayaan tersebut haruslah orang yang jujur, amanah dan bertanggung jawab.

Didalam Islam setiap orang harus menjalankan amanah yang telah diberikan dengan sebaik-baiknya, karena Allah SWT telah memerintahkan agar umat Islam menunaikan amanah yang telah diberikan. Sebagaimana firman-Nya:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberikan pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat”. Q-S.An-Nisa: ayat 58). (Indonesia, p. 155)

**2. Kendala atau permasalahan yang dihadapi pihak BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 dalam Penanganan Pembiayaan Macet pada Produk Griya iB Hasanah**

- a. Kemampuan dari nasabah yang kesulitan membayar
- b. Karena tawaran-tawaran dari bank lain dan tawaran dari bank tersebut nasabah ambil. Sedangkan, kemampuan membayar belum ada.
- c. Nasabah mendapat musibah
- d. Nasabah tidak bisa lagi dihubungi (lost kontak)

Berdasarkan hasil penelitian pada BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1, maka peneliti menyatakan bahwa dalam penanganan pembiayaan macet pihak bank sudah berusaha melakukan upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah secara persuasif atau lebih menekankan pada hubungan kekeluargaan sampai dilakukan langkah hukum bagi nasabah yang sudah tidak kooperatif untuk menyelesaikan pembiayaan macet. Dengan adanya penanganan pembiayaan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1.

BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 sudah melakukan pemantauan pada nasabah sejak pada tahap lancar untuk memonitoring nasabah dengan melihat apakah nasabah mampu untuk membayar angsuran atau tidak. Selanjutnya apabila terjadi kolektabilitas maka pihak bank akan melakukan upaya penyelamatan dilakukan pada saat kolektabilitas. Disini

bank melakukan evaluasi dan analisis yang menyebabkan terjadinya pembiayaan macet dan melakukan upaya penyelamatan dengan cara persuasive, menelpon nasabah. Kemudian bank akan menawarkan R3 yaitu *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning*. Setelah itu, apabila nasabah sudah tidak kooperatif atau tidak mampu untuk melunasi pembiayaan yang menunggak maka pihak bank akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan macet dengan cara menjual jaminan. Eksekusi jaminan ini akan dilaksanakan ketika nasabah sudah sulit diajak bekerja sama atau tidak kooperatif. Jaminan akan dijual dengan harga pasar yang nantinya hasil penjualan jaminan tersebut akan digunakan untuk menutup sisa tagihan nasabah, akan tetapi sebelum melakukan penjualan jaminan pihak bank sudah berkoordinasi dengan pihak nasabah. Namun, ada kalanya jaminan yang dijual tidak cukup menutup tagihannya, sehingga jalan terakhir yang dapat dilakukan oleh bank adalah lelang objek tanggungan. Pada realitanya aturan dan cara yang telah ditetapkan dan telah dilakukan BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 sudah efektif dalam penanganan pembiayaan macet.

Berikut analisa supaya penanganan dan upaya penyelesaian pembiayaan macet:

- 1) Upaya penyelamatan

Tahap pertama disebut dengan upaya penyelamatan. Dalam tahap ini cenderung dan lebih focus pada upaya tercapainya

pembayaran kembali pembiayaan yang semestinya dengan cara *cash collection* (penagihan intensif) yaitu upaya penagihan yang dilakukan oleh pihak bank kepada nasabah dengan cara menghubungi nasabah dan melakukan pendekatan persuasif dalam membicarakan masalah pembiayaan macet. Ketika nasabah masih bisa terhubung dan ada kemampuan membayar pihak bank menawarkan restrukturisasi (keringanan angsuran) dengan 3 pilar yaitu usaha ada, kemauan ada, dan kemampuan membayar ada. Dan melakukan R3 yaitu *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning*.

## 2) Upaya penyelesaian pembiayaan macet

Tahap kedua, penyelesaian pembiayaan cenderung terfokus pada tindakan untuk mengupayakan pembayaran kembali pembiayaan dengan mengeksekusi agunan, pengambilalihan agunan oleh bank sendiri, penjualan sukarela atau penjualan agunan melalui lelang.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 sudah menerapkan dan menjalankan upaya penyelamatan dan upaya penyelesaian pembiayaan macet dengan baik dan sesuai prosedur yang ditetapkan bank.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian Penanganan Pembiayaan Macet Pada Produk Griya IB Hasanah Di BSI Kantor Cabang Banjarmasin A. Yani 1 sudah sesuai dengan teori. BSI akan mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi nasabah, sehingga dapat meneliti secara jelas dan menentukan sumber permasalahan yang sebenarnya dan kemudian menganalisis permasalahan tersebut serta melakukan evaluasi secara keseluruhan tentang pembiayaan yang disalurkan. BSI juga menetapkan strategi penyelamatan pembiayaan yang akan dilakukan guna memperkecil resiko yang dihadapi bank akibat pembiayaan macet tersebut. BSI sudah efektif dalam melakukan penanganan pembiayaan macet karena sudah menjalankan prosedur yang sesuai dengan ketentuan yang ada pada bank. BSI juga berhasil membuat nasabah menyelesaikan pembiayaan yang masih menunggak dengan eksekusi jaminan dan melunasi dengan dana yang nasabah miliki sehingga mengurangi persentase nasabah NPF. Pada BSI, sebelum bank menjual barang agunan, bank telah melakukan koordinasi dan musyawarah kepada nasabah. Di BSI tujuan dari penjualan objek jaminan adalah untuk melunasi hutang nasabah. Jadi memang penjualan objek jaminan diprioritaskan untuk pelunasan hutang nasabah

Dalam hal ini seharusnya pihak bank melakukan evaluasi ulang atau analisis sebelum melakukan pembiayaan dan pihak bank harus meningkatkan pengawasan terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan agar dikemudian hari tidak terjadi masalah yang dapat merugikan bank. Untuk penanganan pembiayaan macet sudah efektif dan efisien diperlukan peningkatan prinsip kehati-hatian dalam manajemen risiko. Sehingga diharapkan dengan peningkatan kualitas penerapan manajemen risiko akan mendukung efektivitas kerangka pengawasan berbasis risiko.