

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Penjelasan Umum BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta.**

##### **1. Sejarah Berdirinya BPRS Bangun Drajat Warga**

Awal berdirinya dari usulan/ide dari majelis ekonomi pimpinan wilayah Muhammadiyah Yogyakarta supaya dibentuk sebuah lembaga keuangan yang berlandaskan syari'at Islamiyah, yang selama ini itu Muhammadiyah masih menganggap bahwa lembaga keuangan atau disebut bank dengan sistem bunga masih dihukumi "Musytabihat" (perkara yang masih meragukan karena tidak jelasnyanya antara halal dan haram. Dalam hal ini yang dimaksud adalah lembaga keuangan/Bank milik pemerintah sementara bank swasta dihukumi riba atau haram. Alasan tersebut merupakan titik tolak mulai dirintis berdirinya lembaga keuangan syariah di Yogyakarta. Maka terbentuklah tim pendiri yang beranggotakan 42 orang yang merupakan aktivis Muhammadiyah, kemudian berazzam/berniat untuk mewujudkan apa yang menjadi cita-cita/usulan tersebut.

Alhamdulillah, berkat rahmat Allah SWT pada hari Rabu, 02 Febuari 1994 telah berdiri PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga yang berkedudukan di Ngipik, Baturetno, Banguntapan, Bantul dan diresmikan oleh ketua pimpinan pusat Muhammadiyah waktu

itu Bapak KH. Akhmad Azhar Basyir, MA. PT Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga (BPR Syariah BDW) didirikan berdasarkan Akte Notaris Muhammad Agus Hanafi, SH sesuai No.33 tanggal 24 Febuari 1993 dengan akte perubahan No.18 tanggal 15 Mei 1993 dan Notaris yang sama, serta disahkan dengan SK Menteri Kehakiman No. C2-4457. HT.01.01.1993 tanggal 10 juni 1993. Pada tanggal 7 Desember 1992 Ijin prinsip dari Menteri Keuangan turun dan persyaratan yang ditentukan telah lengkap, maka pada tanggal 30 November 1993 ijin operasional dikeluarkan dengan No.275/KM17.1993. Perubahan anggaran dasar sesuai keputusan menteri hukum dan hak asasi manusia No. AHU-36165.AH.01.02 tahun 2009 nama Bank Perkreditan Rakyat Syariah dirubah menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga<sup>1</sup>

## 2. Visi dan Misi BPRS Bangun Drajat Warga

- a. Visi : Menjadikan BPRS Syariah' Bangun Drajat Warga sebagai lembaga keuangan syariah yang unggul dan terpercaya.
- b. Misi
  - 1) Mengembangkan dan mensosialisasikan pola, sistem dan konsep perbankan syariah.
  - 2) Memajukan BPRS Bangun Drajat Warga dengan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan antara nasabah dan BPRS Bangun Drajat Warga dalam kerangka amar'ruf nahi munkar.

---

<sup>1</sup> [www.bprs-bdw.co.id](http://www.bprs-bdw.co.id)

- 3) Mendapatkan profit sesuai dengan target yang di tetapkan.
- 4) Memberikan kesejahteraan kepada pengguna jasa, pemilik, pengurus dan pengelola BPRS Bangun Drajat Warga. Secara layak<sup>2</sup>.

### 3. Letak Geografis BPRS Bangun Drajat Warga

BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta terletak di tengah kota Yogyakarta dan di keramaian kota Yogyakarta dikarenakan dengan tempat wisata dan fasilitas umum seperti kebun binatang gembira loka dan perpustakaan daerah yaitu Grahatma Pustaka. Serta dekat dengan pusat kegiatan ekonomi seperti pasar legi kota gede, instansi publik, para pelaku mikro kecil dan menengah, pusat oleh-oleh dagadu serta pengusaha silve di kota gede yang berkantor pusat di Jl. Gedongkuning 131 Yogyakarta. Lalu di bantu dengan satu kantor cabang yang beralamat di jalan Jendral Sudirman No. 06 Bantul dan dua kantor kas yang beralamat di jalan raya Ngepik Baturetno Banguntapan Bantul Yogyakarta dan Jl. Raya Wates Km 10, Agorsari, Sedayu, Bantul<sup>3</sup>.

### 4. Prinsip budaya kerja BPRS BDW Yogyakarta.

Untuk membangun kegiatan pasarnya, BPRS BDW menerapkan budaya kerja yang harus di taati, yaitu:

- a. Mengutamakan pelayanan kepada nasabah dengan sopan, ramah, simpatik, dan memuaskan baik kepada nasabah penabung maupun nasabah pembiayaan

---

<sup>2</sup> Ibid

<sup>3</sup> Ibid

- b. Pelayanan memuaskan dengan proses analisis maksimal 1 minggu.
  - c. Bekerja dengan jujur, teliti, serius, bersemangat dan cepat dalam membuat analisa dan proses.
  - d. Menciptakan suasana ukhuwah islamiyah dilingkungan perusahaan.
  - e. Taat pada peraturan dan pimpinan tanpa mengurangi kreativitas yang positif.
  - f. Kompak dan saling menghormati dalam team work yang utuh<sup>4</sup>.
5. Jenis Produk dan Jasa BPRS Bangun Drajat Warga.

- a. Produk penghimpun dana ada 3 yaitu:

- 1) Tabungan Wadiah.

Tabungan mudharabah adalah jenis simpanan dana nasabah di bank yang bersifat investasi dan penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat tetapi berdasarkan kesepakatan, dan terhadap investasi tersebut bank dipersyaratkan untuk memberikan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati. Di BPRS Bangun Drajat Warga ada 3 macam tabungan wadiah antara lain:

- a) Tabungan iB Wadiah BDW.
- b) Tabungan iB IQWAM BDW.
- c) Tabungan iB ONH BDW.

- 2) Tabungan Mudharabah.

---

<sup>4</sup> Ibid.

Tabungan mudharabah adalah produk simpanan dana nasabah pada bank yang bersifat investasi dan penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat tetapi berdasarkan kesepakatan, dan terhadap investasi tersebut bank dipersyaratkan untuk memberikan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati. Di BPRS Bangun Drajat Warga ada 3 macam tabungan mudharabah yaitu:

- a) Tabungan iB Usaha BDW.
  - b) Tabungan iB Pendidikan BDW.
  - c) Tabungan iB Ummah BDW.
- 3) Deposito Mudharabah.

Depositi Mudharabah adalah produk simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Mudharabah (Investasi)<sup>5</sup>. Keuntungan yang didapat nasabah dari deposito mudharabah ini:

- 1) Aman karena prinsip syariah
- 2) Bagi hasil berlandaskan besar kecilnya pendapatan bank
- 3) Tidak dikenakan biaya administrasi dan biaya materai
- 4) Pilihan jangka waktu yang fleksibel dan dapat diperpanjang secara otomatis setiap jatuh tempo.
- 5) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

---

<sup>5</sup> Ibid.

Deposito yang ditawarkan:

- 1) Deposito iB 1 bulan
- 2) Deposito iB 3 bulan
- 3) Deposito iB 6 bulan
- 4) Deposito iB 12 bulan

b. Produk Pembiayaan.

- 1) Pembiayaan iB Jual Beli.

Pembiayaan dengan sistem jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama dengan jangka waktu tertentu, contohnya seperti pembelian kendaraan, barang elektronik dan sebagainya.

- 2) Pembiayaan iB BDW Multi Jasa.

Pembiayaan dengan sistem jual beli jasa adalah pembiayaan dengan harga pokok ditambah dengan fee/jasa yang telah disepakati bersama dengan pengembalian secara cicilan atau angsuran, contohnya biaya rumah sakit, biaya sekolah dan sebagainya.

- 3) Pembiayaan iB BDW Sewa.

Pembiayaan sewa dengan manfaat suatu barang atau jasa antara pemilik obyek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan berupa sewa atau upah bagi pemilik obyek sewa, contohnya sewa ruko, sewa rumah dan sebagainya.

- 4) Pembiayaan iB BDW Sewa-beli.

Pembiayaan dengan transaksi sewa menyewa antara pemilik obyek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek yang disewakan dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa setelah kewajiban selesai di angsur.

5) Pembiayaan iB Modal Kerja.

Pembiayaan yang digunakan untuk modal usaha dengan prinsip pihak BPRS BDW menyediakan dana 100% yang dibutuhkan nasabah, lalu pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

a)

6) Pembiayaan iB Modal Kerja Bersama.

Pembiayaan untuk modal kerja bersama antara nasabah dan BPRS BDW, jadi pihak bank menyediakan modal sesuai porsi yang dibutuhkan untuk usaha lalu pembagian hasil dilakukan nisbah yang telah disepakati.

7) Pembiayaan iB BDW Kebijakan.

Pembiayaan yang sifatnya pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

6. Mitra Kerja sama BPRS Bangun Drajat Warga.

- a. Bank Muamalat Indonesia (BMI), dalam penelitian, pengembangan koperasi, informasi dan seminar-seminar. Dalam kerja sama dengan

BMI diharapkan BPRS BDW mendapatkan pengalaman berharga yang dapat dijadikan sebagai acuan program pengembangan operasionalisasi bank syariah.

- b. Asosiasi Takaful, kerja sama ini sangat erat berkaitan dengan manajemen dan pengelolaan asuransi jaminan nasabah pembiayaan.
  - c. Asuransi Takaful, kerja sama ini sangat erat berkaitan dengan manajemen dan pengelolaan asuransi jaminan nasabah pembiayaan.
  - d. Bank Indonesia dalam hal pelatihan dan pengawasan BPRS BDW.
  - e. Majelis Tarjih Pimpinan pusat Muhammadiyah dalam kegiatan ekonomi kontemporer.
  - f. Majelis Tarjih pimpinan pusat Muhammadiyah dalam pengajian dosen-dosen perguruan tinggi islam di universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
  - g. Perguruan tinggi negeri dan perguruan tinggi swasta seperti UII, UMY, UNCOK, UAD dan UIN Sunan Kalijaga.
7. Arti Dari Makna Logo BPRS Bangun Drajat Warga.



Gambar 3.1 Lambang dan Logo BPRS BDW

Sumber: [www.bprs-bdw.co.id](http://www.bprs-bdw.co.id)<sup>6</sup>

- a. Gerakan Logo yang mengarah ke depan bermakna.
  - 1) Gerak usaha yang dinamis.

---

<sup>6</sup> [www.bprs-bdw.co.id](http://www.bprs-bdw.co.id) di akses jum'at 1 Desember 2017 pukul 13:50

- 2) Bersemangat untuk maju.
  - 3) Sikap hormat dan patuh tawadhu
- b. Gambar dua balok yang mengapit bulatan bertangkai seperti pundi (kantong penyimpanan uang):
- 1) BPR Syariah didukung oleh dua potensi sebagai penyanggah dana yaitu: Persyarikatan Muhammadiyah beserta seluruh amal usahanya.
  - 2) Bulatan bertangkai seperti tanda pentung atau tanda seru adalah sebagai penegasan perhatian, yang diserukan untuk diemban sebagai amanat umat.
  - 3) Dua balok bentuk cita-cita yang teguh dan kokoh untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat dan imbangnya habluminallah dan hablumminannas.
- c. Balok dasar berbenetuk jajaran genjang bersudut tumpul dan runcing mempunyai arti:
- 1) Selalu mengacu pada situasi dan kondisi, luwes tidak kaku dan penuh kebijaksanaan.
  - 2) Sudut lebar menggambarkan pihak yang mampu/longgar sebagai agh-niya yang membawa misi bantuan dan dukungan, sedang sudut kecil menggambarkan dhuafa yang memerlukan bantuan dan santunan,
  - 3) Bervariasi dalam bagi hasil sesuai dengan syariah.

- d. Dalam Komposisi dan bentuk tergambar huruf BDW singkatan dari Bangun Drajat Warga.
  - e. Warna kuning cerah di atas dasar biru laut bermakna:
    - 1) Kuning cerah bagai emas yang sangat berharga sebagai lambang kemakmuran merupakan rizki dan nikmat sebagai karunia Allah SWT yang terhampar di samudera luass dan tersebar di langit biru nan lepas.
    - 2) Kuning lambang kemakmuran dan biru lambang luasnya kekuasaan Allah SWT.
8. Susunan Pengurus BPRS Bangun Drajat Warga

Periode Tahun 2014-2017<sup>7</sup>.

a. DEWAN PENGAWAS SYARIAH.

Ketua : Prof. Dr. Syamsul Anwar, MA

Anggota : Dr. Khairudin Hamsin, MA.

b. DEWAN KOMISARIS

Komisaris Utama : Gita Danupranata, S.E, M.M.

Anggota : Muhaamad Saleh, S.E.

Anggota : Muhammad Ridwan, S.E, M.Ag.

c. DEWAN DIREKSI.

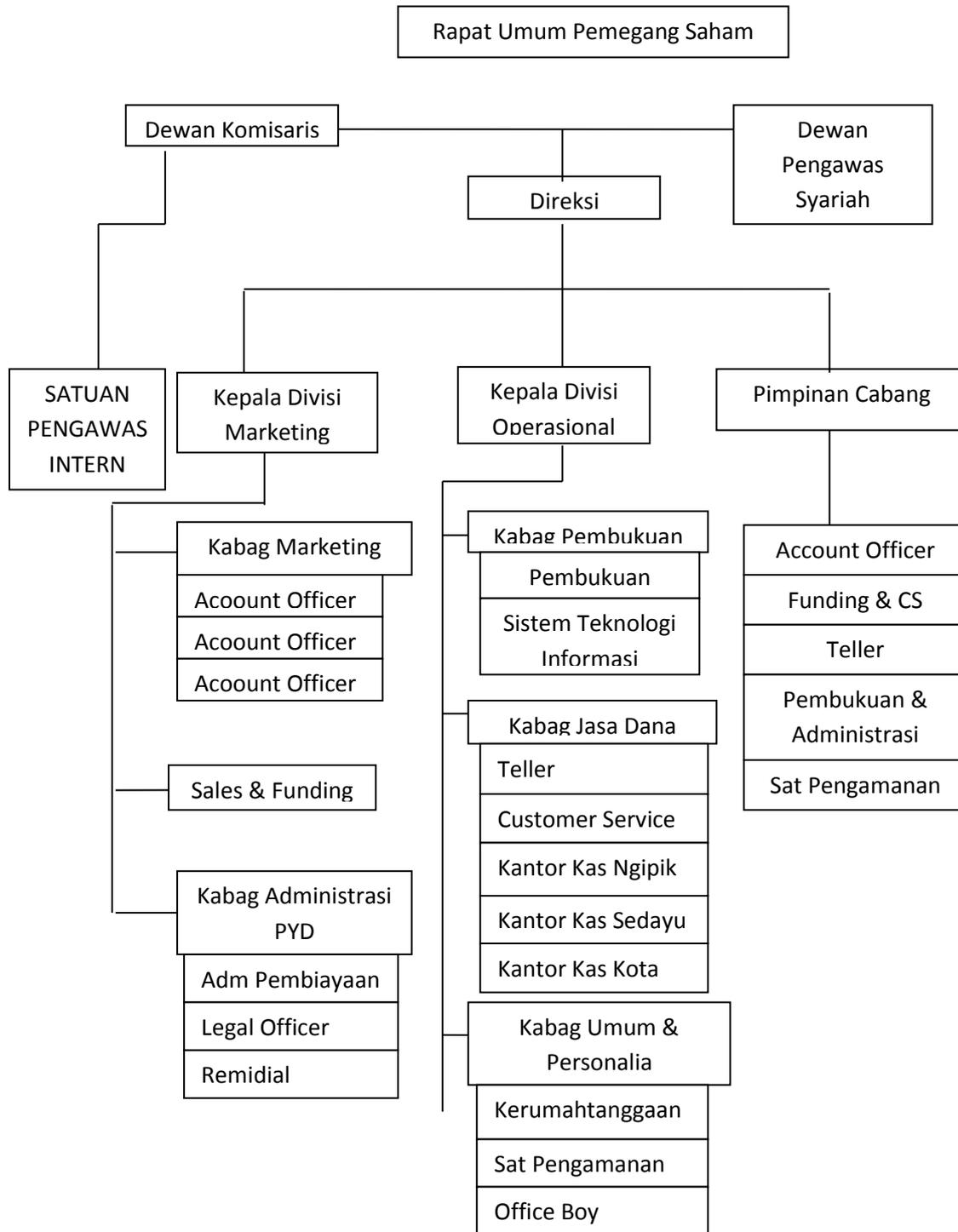
Direktur Utama : Dana Suswati, SE.

Direktur : Mardiyana, S.Pd.

---

<sup>7</sup> Ibid.

### 9. Struktur Organisasi BPRS Bangun Drajat Warga



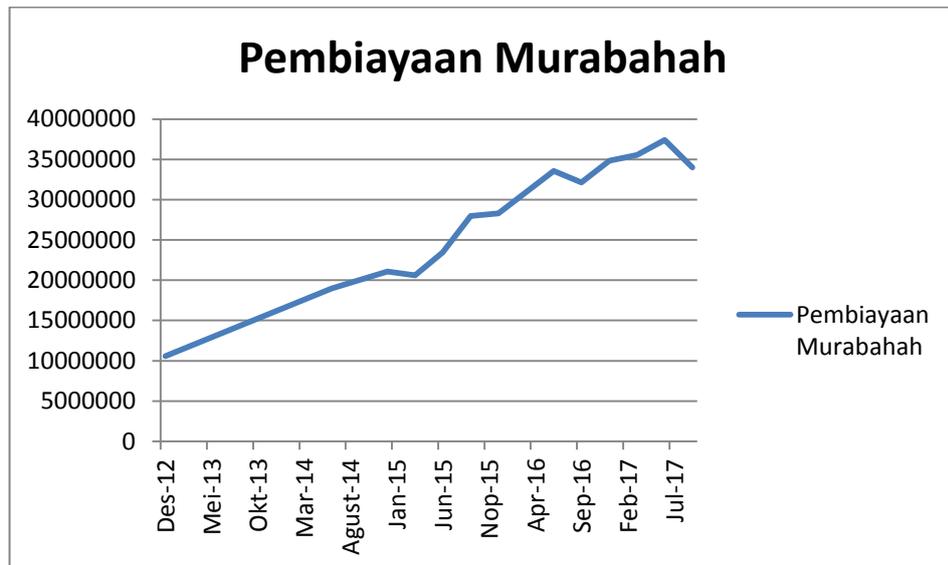
Gambar 3.2 Struktur Organisasi.

## B. Pembiayaan Murabahah Di BPRS Bagun Drajat Warga

### 1. Prosedur Pembiayaan Murabahah Di BPRS BDW

Pembiayaan murabahah yang ada di BPRS BDW menjadi paling banyak di digunakan daripada pembiayaan musyarakah, mudharabah, ijarah. Berdasarkan dari laporan publikasi yang di dapat dari situs [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id).

Gambar 3.3 Grafik Jumlah Pembiayaan Murabahah di BPRS Bangun Drajat Warga<sup>8</sup>.



(Sumber [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) setelah diolah kembali)

pembiayaan murabahah di BPRS BDW setiap triwulanya selalu bertambah jumlahnya ini dikarenakan karena nasabah yang kebutuhannya lebih banyak ke konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pribadi ini seperti

<sup>8</sup> [www.bprs-bdw.co.id](http://www.bprs-bdw.co.id) diakses jum'at 1 Desember 2017 pukul 13:55

membeli TV, motor, handphone dan lain-lain selain itu didasarkan dari hasil wawancara dengan marketing pembiayaan dan general marketing<sup>9</sup>.

Selain itu juga sesuai apa yang dikatakan oleh marketing pembiayaan bahwa<sup>10</sup>. Kebutuhan nasabah pola konsumsi meningkat dan kondisi lingkungan di sekitar nasabah dan sifat dari dirinya nasabahnya yang lebih ke konsumtif. Disamping kebutuhan konsumtif nasabah faktor lain yang menyebabkan pembiayaan murabahah setiap triwulanya bertambah karena pelayanan yang diberikan BPRS BDW secara kekeluargaan dan memudahkan masyarakat. Salah satu contohnya yaitu BPRS mengunjungi ke rumah calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan, selanjutnya marketing pembiayaan membawakan berkas formulir pembiayaan murabahah, dan menanyakan maksud dan tujuan calon nasabah ingin melakukan pembiayaan murabahah. Penjelasan ini didasarkan hasil wawancara dengan marketing pembiayaan<sup>11</sup>.

Jadi jika dibandingkan dengan instansi bank syariah lain BPRS BDW ini mempunyai keunggulan yaitu dengan cara pendekatan langsung dengan kekeluargaan mengunjungi rumah calon nasabah pembiayaan. Selain itu ada prosedur lain yang dijalankan BPRS BDW dalam menerima nasabah yang mengajukan pembiayaan yaitu dengan cara menerimanya di kantor, prosedurnya berdasarkan wawancara dengan mas fajar, dan mas dita<sup>12</sup>.

---

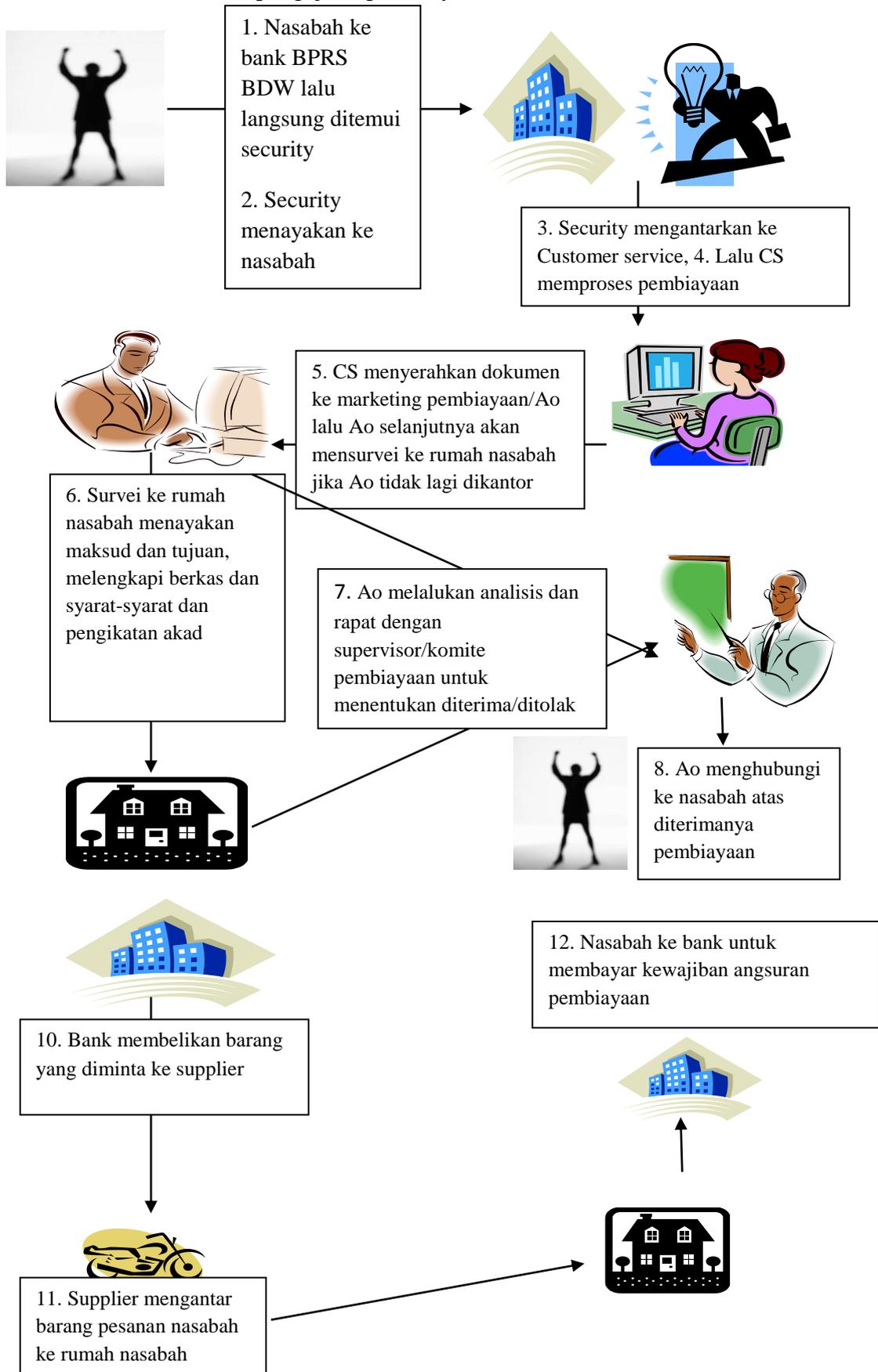
<sup>9</sup> Wawancara dengan Pak Fajar Bagian Marketing Pembiayaan Jum'at 27 Oktober 2017

<sup>10</sup> Ibid

<sup>11</sup> Ibid

<sup>12</sup> Wawancara dengan pak fajar dan mas dita 27 November 2017 pukul 09:30

Gambar 3.4 Alur pengajuan pembiayaan murabahah



- a. Nasabah datang ke kantor selanjutnya petugas security menanyakan bantuan yang dapat dibantu,
- b. Selanjutnya security mengantar nasabah ke customer service,
- c. Selanjutnya customer service akan menanyakan nasabah, lalu Customer Service menunjukkan formulir pembiayaan dan mengajari dalam mengisi form pembiayaan
- d. Selanjutnya Customer Service akan menyerahkan formulir pembiayaan ke marketing pembiayaan untuk dilakukan registrasi.
- e. Selanjutnya jika ada marketing pembiayaan/AO nasabah akan dituntun ke AO, jika tidak ada maka nasabah akan diberi tahu akan dikunjungi AO pada hari lain, setelah itu nanti AO akan survei mengunjungi nasabah ke rumahnya.
- f. Selanjutnya Marketing Pembiayaan melakukan kunjungan ke rumah nasabah menanyakan maksud dan tujuan, menjelaskan produk pembiayaan murabahah peraturannya, nasabah melengkapi berkas syarat-syarat dan melakukan akad persetujuan perjanjian bersama.
- g. Selanjutnya Ao melakukan analisis melalui 5C + 1S verifikasi jaminan, dan rapat dengan supervisor/komite pembiayaan
- h. Setelah diterima BPRS BDW mengkonfirmasi ke nasabah.
- i. Selanjutnya BPRS BDW membelikan barang yang diminta dan segera dikirimkan ke rumah nasabah
- j. Selanjutnya pihak BPRS mengantar barang pesanan ke rumah nasabah

- k. Nasabah ke bank lagi untuk membayar kewajiban angsuran bulanan pembiayaan.

Selain dengan prinsip kekeluargaan BPRS BDW dalam menjangkau pemasarannya melalui sekolah SMA, SMP, SD, perguruan tinggi seperti UMY,UAD,UNISA yang tergabung di persyarikatan Muhammadiyah dan melalui PCM dan PRM jaringan Muhammadiyah yang tersebar di seluruh Indonesia.

## 2. Kelebihan/Keunggulan BPRS BDW di Pembiayaan Murabahah

- a. Menggunakan prinsip kekeluargaan dengan pendekatan intens dengan nasabah, jadi BPRS BDW menjalankan prinsip kekeluargaan dengan nasabah dengan cara silaturahmi ke rumah nasabah.
- b. Memberikan solusi dan saran ke nasabah apabila mengalami masalah macet di pembayaran angsuran
- c. Memberikan potongan margin, maksud disini memberikan potongan margin yaitu memberikan potongan bagi hasil jika pelunasan pembiayaan sebelum jatuh tempo akhir pembiayaan, berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan murabahah mas dita<sup>13</sup> contohnya mas dita mempunyai pembiayaan murabahah dengan jangka waktu 12 bulan dengan bagi hasil 15.000 di awal kesepakatan, lalu mas dita melunasi pembiayaanya keseluruhan di bulan 10 lalu mas dita

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan mas dita 27 November 2017 pukul 09:30

mendapatkan potongan, dan bagi hasilnya menjadi 10.000 ribu.

- d. Memberikan pembayaran angsuran semampunya nasabah maksudnya pihak BPRS BDW memberikan keringanan pembayaran angsuran bulannya ke nasabah yang sedang mengalami masalah di keuangan berdasarkan hasil wawancara dengan mas dita<sup>14</sup> ia mempunyai pembiayaan murabahah di BDW dengan angsurannya perbulannya 500.000 ribu tetapi karna ada banyak keperluan lain yang harus dipenuhi ia hanya bisa membayar 200.000 ribu di angsuran ke 4 lalu sisa kekurangannya 300.000 ribu nanti dibayar di angsuran ke 5 dengan catatan tetap membayar angsuran ke 5. Yang penting setiap angsuran bulannya membayar dulu.
- e. Prosesnya mudah dan cepat, banyak keuntungan
- f. Petugas BPRS BDW ramah, sopan, mengucapkan salam dan senyum ke nasabah, berbicaranya halus dan lembut menggunakan bahasa jawa halus

### 3. Resiko, Kendala, Yang Di Hadapi Pembiayaan Murabahah

#### a. Resiko Pembiayaan Murabahah di BPRS BDW

Dari jumlah pembiayaan yang bertambah maka akan muncul resiko yang di hadapi, di BPRS BDW ada beberapa resiko muncul diantaranya:

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan mas dita 27 November 2017 pukul 09:30

- 1) Nasabahnya tidak jujur bicarannya, kadang resiko ini muncul saat pembiayaan sudah berjalan nasabahnya yang awalnya jujur menjadi tidak jujur karena dari bawaan sifat wataknya.
- 2) Nasabah tidak terbuka, maksudnya nasabah tidak bisa menjelaskan masalah yang di alami dan memilih untuk menyembunyikan masalah dari bank.
- 3) Penyimpangan Penyalahgunaan barang, maksudnya barang yang dibeli di salah gunakan oleh nasabah contohnya beli motor malah dijual lagi dari hasil itu untuk membayar hutang.

b. Kendala Pembiayaan Murabahah Di BPRS BDW

- 1) Jaminan, Barang jaminan yang diberikan tidak bisa mencakup pembiayaan.
- 2) Bi Cheking Buruk, Kualitas Bi cheking buruk banyak mengalami pembiayaan macet di luar BPRS Bangun Drajat Warga.
- 3) Intensitas Komunikasi, nasabah susah untuk ditemui, susah untuk melakukan diskusi dan nasabah menghindar dari BPRS Bangun Drajat Warga.

4. Cara Perhitungan Pembiayaan Murabahah dan Syarat-Syarat Pembiayaan Murabahah.

a. Syarat Pembiayaan Murabahah

### Syarat-Syarat Yang Harus Di Penuhi Nasabah

- 1) Foto copy KTP suami,istri
- 2) Foto copy kartu keluarga.
- 3) Foto copy kartu nikah
- 4) Foto copy jaminan apabila kendaraan pakai cheklis jaminan sedangkan apabila sertifikat tanah cheklis STPB.
- 5) Foto copy sumber penghasilan.
- 6) Foto copy laporan usaha kalau punya usaha.

#### b. Cara Perhitungan Pembiayaan Murabahah

Contohnya nasabah A mengajukan pembiayaan untuk membeli sepeda motor dengan harga barang 10.000.000 dengan jangka waktu 1 tahun, dengan menggunakan jaminan motor kawasaki ninja 250cc.

Harga motor = Rp.10.000.000

Margin = 1.000.000 (10%)

Harga Jual motor ke nasabah = Rp.11.000.000

Waktu pembiayaan 1 tahun/12 bulan.

Cara menghitung margin: Harga motor x margin (10.000.000 x 10%=1.000.000)

Cara menghitung harga jual motor ke nasabah = Harga motor +

Hasil margin (Rp.10.000.000+1.000.000=Rp.11.000.000)

Cara menghitung angsuran=

*Angsuran per bulan*

$$= \frac{\text{Harga jual barang ke nasabah}(11.000.000)}{\text{Jangka Waktu Pembiayaan (12bulan)}}$$

Maka angsuran per bulanya = Rp. 916.666.667

Perhitungan di atas apabila tanpa uang muka/dp, sedangkan di BPRS BDW berdasarkan wawancara dengan mas dita BPRS BDW menganjurkan menggunakan uang muka 30% dari harga barang jika tidak bisa maka ditambah jaminan lain. contoh perhitunganya sebagai berikut:

Nasabah B mengajukan pembiayaan murabahah untuk membeli sepeda motor Yamaha Vix-ion baru seharga 22.000.000 juta dengan jangka waktu 2tahun dengan menggunakan jaminan sertifikat bangunan toko:

Harga barang motor = Rp. 25.000.000 juta

Uang muka/dp = Rp. 7.500.000 (30% dari harga barang)

Pembiayaan oleh bank = Rp. 17.500.000 (Harga barang – Uang muka)

Margin = Rp. 1.750.000

Harga Jual = Rp 19.250.000 (Harga pembiayaan+margin)

Jumlah bulanan angsuran = 24 bulan

Cara menghitung angsuran:

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\text{Harga jual pembiayaan (19.250.000)}}{\text{Jangka waktu pembiayaan (24bulan)}}$$

Maka angsuran perbulanannya: Rp. 802,083.333

## 5. Faktor dan Kendala Yang Di Hadapi BPRS BDW Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah

### a. Faktor-Faktor Pembiayaan Bermasalah Murabahah

Dari banyaknya pembiayaan murabahah di BPRS BDW yang dilihat dari laporan keuangan publikasi bahwa pembiayaan murabahah setiap laporan triwulanya selalu naik jumlahnya hal ini kadang menimbulkan permasalahan di pembiayaan murabahah yang disebabkan dari faktor-faktor nasabah ataupun dari pihak internal bank yang menyebabkan pembiayaan murabahah jadi bermasalah dari hasil wawancara dengan pihak BPRS BDW bagian General Marketing, Marketig Pembiayaan, dan Remedial ada beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan murabahah itu menjadi bermasalah, contoh dari masalah di akad murabahah.

Ada 2 Faktor yaitu dari Eksternal dan Internal:

#### 1) Internal Bank

Internal Bank disini dari pihak AO (Account Officer) yang salah dalam analisis pemberian pembiayaan 5C.

- a) Yang seharusnya tidak layak diberikan tetapi layak di berikan karena faktor target dari marketing.
- b) Kesalahan analisis agunan/jaminan yang terlalu tinggi yang menyebabkan jaminan itu tidak mengcover pembiayaan itu.
- c) Tidak melakukan kaedah fiqih muamalah dan prinsip yang sesuai murabahah.

## 2) Eksternal

Eksternal disini yaitu pihak nasabah yang mengalami beberapa masalah di dalam lingkungan keluarga dan luar lingkungan keluarga

- a) Pola hidup menjadi konsumtif, nasabah pola hidupnya berubah menjadi konsumtif suka membeli barang kebutuhan pribadi yang menyebabkan biaya angsuran di bank terlupakan.
- b) Kondisi keluarga, kondisi dalam keluarga mengalami masalah dari cerai, anggota keluarga ada yang sakit, biaya sekolah anak, kebutuhan mendadak.
- c) Kondisi keuangan, kondisi keuangan nasabah yang lagi mengalami masalah dari hal hasil usaha yang turun, dipecat dari pekerjaan, usaha yang bangkrut, dan adanya utang di pihak lain.
- d) Penyimpangan dalam obyek barang pembiayaannya yang disalah gunakan dijual atau digadaikan barangnya, barang yang dibeli untuk bayar hutang.
- e) Adanya pembiayaan lain di luar BPRS BDW, nasabah banyak melakukan pembiayaan di luar BPRS BDW yang menyebabkan kewajiban membayaran angsuran menjadi terkendala dan menunggak.

- f) Faktor dari Luar yaitu berupa pihak ketiga dari nasabah yang mengalami masalah dengan nasabah itu dan dari cosmager contohnya saat ada bencana alam berupa gempa bumi.

Dari faktor itu timbulah masalah di BPRS BDW yang dilakukan nasabah berupa:

- a) Memindah tangankan obyek pembiayaan ke orang lain dengan cara menjual atau menggadaikan barang tersebut ke pihak lain.
- b) Banyaknya pembiayaan yang dilakukan nasabah di luar BPRS BDW yang menyebabkan tunggakan pembayaran angsuran.

b. Kendala Di Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah.

Dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah BPRS BDW mengalami beberapa kendala yang menyebabkan penyelesaian pembiayaan bermasalah, sesuai apa yang dikatakan oleh pihak bagian general marketing dan remedial<sup>15</sup>.

- 1) Kesalahan Analisis. Kesalahan ini disebabkan oleh pihak AO yang salah dalam menganalisis kelayakan yang itu harusnya tidak layak diberikan tapi di layak di berikan.
- 2) Ada Pembiayaan Lain Di Luar BPRS BDW. Ada beberapa nasabah melakukan pembiayaan lain di luar BPRS BDW sehingga menyebabkan pembiayaan angsuran BDW tertunda /

---

<sup>15</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Gayuh Remedial Pembiayaan Sabtu 4 November 2017

menunggak yang akhirnya terkalahkan oleh pembiayaan di luar.

- 3) Hukum. Menentukan hukum melalui litigasi atau non litigasi dan apabila ada gugatan dari nasabah.
- 4) Lapangan. Mencari nasabah yang tidak ada di tempat kegiatan sehari-harinya
- 5) Mencari Obyek. Mencari barang yang di pindah tangankan yang dijual kemana dan digadaikan kemana.
- 6) Mencari Masalah. Menentukan masalah seperti apa yang dihadapi nasabah kadang nasabah tidak jujur dalam berbicara.
- 7) Ingkar Janji. Nasabah tidak menepati janjinya yang menyebabkan ia mengulur-ngulur waktu untuk di temui.

### **C. Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Yang Di Terapkan Di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta**

Manajemen Risiko menurut pihak ahli adalah adalah risiko yang muncul yang dialami si bank karena menerbitkan/mengeluarkan akad murabahah karena menyalurkan pembiayaan murabahah<sup>16</sup>. Manajemen risiko menjadi sangat vital untuk dilakukan di intansi bank kegunaan manajemen risiko sebagai strategi untuk menghindari dan mengurangi resiko yang timbul dari aktivitas pembiayaan. Hal ini sesuai dengan jawaban dari pihak ahli manajemen risiko bahwa manfaat manajemen risiko untuk meminimalisir risiko, mengelola risiko, dan menagani risiko

---

<sup>16</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 desember 2017

yang ada<sup>17</sup>. BPRS Bangun Drajat Warga jumlah pembiayaan murabahah selalu bertambah setiap 3 bulananya maka dari hal ini BPRS BDW menerapkan manajemen risiko yang gunanya untuk menghindari dan meminimalisir resiko yang timbul dengan cara mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan pembiayaan murabahah hal ini juga sesuai dengan apa yang dikatakan dari pihak ahli<sup>18</sup>

#### 1. Identifikasi Risiko

Tujuan dari identifikasi risiko ini sebagai cara mengidentifikasi latar belakang profil nasabah dan kegiatan nasabah yang dilakukan sehari-hari yang kegunaannya untuk menghindari risiko yang akan di timbulkan nasabah dan menghindar kerugian bank. Dari identifikasi risiko ini maka BPRS BDW dapat mengetahui seberapa banyak risiko yang akan timbul dan menghindari risiko yang timbul.

Dari hasil wawancara dengan dengan marketing pembiayaan dan general marketing murabahah risiko yang timbul biasanya di BPRS BDW ini di jaminan, bi cheking nasabah buruk dan penyimpangan penyalahgunaan barang<sup>19</sup>.

Maka dari itu untuk meminimalisir dan menghindari risiko itu pihak BPRS BDW hal pertama yang dilakukan yaitu menganalisis

---

<sup>17</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 desember 2017

<sup>18</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 desember 2017

<sup>19</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Sindu General Marketing Dan Mas Fajar Marketing Pembiayaan/AO Selasa dan Jumat 24&27 Oktober 2017

pemberian pembiayaan ke nasabah sebelum realisasi pembiayaan. Pihak BPRS BDW menggunakan analisis 5C + 1S yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition dan Syariah* ini berdasarkan wawancara general marketing identifikasi pertama untuk nasabah menggunakan 5C+ IS dengan syarat 1S yang paling utama harus sesuai<sup>20</sup>.

a. Analisis 5C + 1S

Kegunaanya untuk meyakinkan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan sesuai kesepakatan yang terjalin bersama. Penjelasan dari 5C + 1S yaitu:

1) *Character*/Karakter

Karakter yang dimaksud adalah karakter dari sifat watak yang ada didalam diri nasabah ini sifatnya baik atau buruk ini dapat dilihat dari kepercayaannya/komitmenya dapat menepati janji atau ingkar janji. Kegunaanya untuk menghindari telat pembayaran angsuran atau tidak membayar angsuran, dan tidak menyalah gunakan barang yang diberikan. Karakter ini sebagai nilai komitmenya untuk membayar angsuran secara teratur. Selain itu juga yang harus dilakukan BPRS BDW yaitu melakukan BI Checking, Bank Cheking,

---

<sup>20</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Sindu General Marketing, Selasa 24 Oktober 2017

dan Personal Checking sesuai apa yang dikatakan marketing pembiayaan<sup>21</sup>

- a) BI Checking adalah pengecekan mengenai kondisi pembiayaan yang dilakukan nasabah di luar BPRS BDW
- b) Bank Checking adalah pengecekan mengenai rekening dan pembiayaan nasabah di bank lain.
- c) Personal Checking adalah pengecekan informasi nasabah dari teman nasabah, lingkungan nasabah, dan moral di lingkungan.

## 2) *Capacity*/Kapasitas

Kapasitas adalah Kesanggupan nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada BPRS BDW dari hasil usahanya dan kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis yang dijalankannya. Kapasitas ini dilihat dari aspek keuangan dan yuridis. *Cashflow* sebagai hasil dari aspek keuangan, sedangkan aspek yuridis dari kesanggupannya untuk melakukan angsurannya dan menyelesaikannya.

## 3) *Capital*/Modal

*Capital* yang dimaksud adalah dana nasabah yang ada itu digunakan untuk apa, untuk bisnis yang layak atau tidak dan bagaimana prospek bisnis nasabah itu dari jangka pendek dan panjang. *Capital* ini digunakan untuk mengetahui sumber-

---

<sup>21</sup> Hasil Wawancara dengan mas fajar sebagai marketing pembiayaan, Jum'at 27 Oktober 2017 pukul 09:15

sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan diberikan bank. *Capital* ini mengenai modal yang dimiliki nasabah itu besar atau kecil.

#### 4) *Collateral*/Jaminan

*Collateral* adalah Jaminan yang dimiliki nasabah untuk membayarkan biaya yang telah dipinjam nasabah apabila nasabah itu tidak sanggup lagi membayar dan tidak bisa menyelesaikan angsurannya. Kegunaan jaminan ini adalah sebagai mengcover biaya pembiayaan, maka disini BPRS BDW akan melihat jaminannya jika besar dan mengcover maka pembiayaan dapat disetujui tetapi jika kecil maka dibatalkan. Jaminan ini sebagai alat pengaman dana apabila timbul pembiayaan bermasalah. BPRS BDW menggunakan 2 jenis jaminan yaitu benda bergerak dan benda tidak bergerak benda bergerak bisa dari mobil dan motor dan benda tidak bergerak bisa sertifikat tanah dan perkebunan.

#### 5) *Codition of economy*/Kondisi

Kondisi Ekonomi yang dimaksud kondisi keuangan nasabah / usaha yang dijalankan itu stabil dalam perekonomian atau fluktuatif dalam perekonomian.

#### 6) *Syariah*

Syariah ini maksudnya pembiayaan murabahah yang digunakan ini benar-benar untuk pembiayaan yang sesuai

dengan prinsip islam tidak melanggar hukum islam dan tidak disalah gunakan untuk kepentingan lain, contohnya kegiatannya bukan untuk maksiat, jual beli miras, pembiayaan bukan untuk membayar hutang, untuk main judi, dan untuk digadaikan Sesuai apa yang dikatakan mas fajar bahwa faktor syariahnya yang utama apabila nasabah itu usaha yang dijalankan yang diharamkan islam, seperti menjual minuman keras dan daging babi maka pembiayaan akan langsung ditolak<sup>22</sup>.

Jadi unsur 1S yang paling utama dilihat untuk realisasi pembiayaan apabila 1S tidak sesuai walaupun 5C sudah masuk kriteria maka pihak BPRS BDW tidak merealisasikan pembiayaan.

Selain mengidentifikasi 5C+1S BPRS BDW juga melakukan identifikasi dengan cara pengawasan langsung ke lapangan keadaan nasabah dan usaha yang dijalankan, lalu dari sisi operasional di dalam BPRS BDW, dan marketing pembiayaannya ini berdasarkan hasil wawancara dengan general marketing<sup>23</sup>.

#### b. Pengawasan Terhadap Nasabah

Pengawasan disini berupa memantau nasabah di kegiatan sehariannya dan tempat usaha yang dijalankan, dari disitu dapat dilihat aktivitas dan perkembangan usaha nasabah hasil ini sesuai

---

<sup>22</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Fajar bagian Marketing Pembiayaan/AO hari Jum'at 27 Oktober 2017

<sup>23</sup> Hasil Wawancara dengan Pak Sindu bagian General Marketing 24 Oktober 2017

berdasarkan wawancara dengan nasabah pembiayaan<sup>24</sup> bahwa pihak BPRS BDW melakukan pengawasan tempat kerja dan tempat usaha.

c. Pengawasan di sisi Operasional

Operasional disini mengawasi kegiatan yang dilakukan di divisi pembiayaan itu bagaimana aktivitas yang dijalankan.

d. Pengawasan Marketing Pembiayaan

Pengawasan disini berupa memantau aktivitas yang dilakukan di marketing pembiayaan, apakah menerapkan sop yang telah di tetapkan, mengawasi dalam analisis 5C + 1S, dan mengawasi dari laporan hasil pemantauan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan pihak ahli bahwa identifikasi risiko dimulai dari mengenal dulu risiko pembiayaan itu apa? Apa saja faktor-faktor yang bisa memicu timbulnya risiko pembiayaan setelah itu dari riwayat kejadian risiko yang sudah terjadi pada waktu sebelumnya, jadi harusnya dari awal operasi bprs harus punya bank data<sup>25</sup>.

2. Pengukuran Risiko

Pengukuran resiko ini digunakan untuk mengukur sejauh mana resiko yang telah di identifikasi dapat mempengaruhi kelangsungan pembiayaan yang diberikan dan sebagai mengetahui gambaran efektivitas diterapkannya manajemen resiko yang akan dilakukan.

---

<sup>24</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Dita sebagai Nasabah Pembiayaan Murabahah

<sup>25</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 desember 2017

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian general marketing<sup>26</sup>, pengukuran risiko yang dilakukan di BPRS BDW dengan cara parameter tingkat pembiayaan yang dikelompokkan berdasarkan yang memenuhi kewajiban, mengalami keterlambatan dan mengalami macet lalu diukur berdasarkan 4 kategori yaitu: Lancar, Kurang lancar (kolektibilitas1), Diragukan (kolektibilitas2) dan Macet (kolektibilitas3). Pernyataan ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh nasabah pembiayaan dan pihak ahli manajemen risiko pembiayaan bahwasanya kualitas pembiayaan dikategorikan melalui kurang lancar, diragukan dan macet<sup>27</sup>. Seperti apa yang dikatakan oleh pak gayuh bahwa pengukuran kelompokan pembiayaan macet melalui kolektibilitas 1,2, dan 3 dan apabila sampai kolek 3 maka akan dilakukan 3R/ penjadwalan ulang selama jaminan itu tidak dipindah tangankan<sup>28</sup>.

Gambar. 3.5 Tabel Kategori Kualitas Pembiayaan

Kategori	Lancar	Kurang Lancar	Diragukan	Macet
Batas	Dibawah 3x	Dibawah 5x	Diatas 5x	7x

- a. Lancar disini maksudnya pembayaran angsuran yang dijalankan mengalami keterlambatan dan jumlah angsuran kurang dari

<sup>26</sup> Hasil Wawancara dengan Pak Sindu bagian General Marketing 24 Oktober 2017

<sup>27</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul sebagai Nasabah Pembiayaan 22 November 2017 dan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 Desember 2016

<sup>28</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Gayuh bagian Remedial hari sabtu 4 november 2017

angsuran sebenarnya contohnya bayar seharusnya 200 ribu tetapi hanya bayar 100 ribu di BPRS BDW kriteria yang dikatakan masih lancar itu tunggakanya dibawah 3 kali.

- b. Kurang Lancar maksudnya pembayaran angsuran dijalankan mengalami tundakan per bulanya. di BPRS BDW kriteria yang dikatakan kurang lancar itu tunggakanya masih dibawah 5 kali.
- c. Diragukan maksudnya pembayaran angsuran yang dijalankan sudah mengalami banyak tunggakan di setiap bulananya, kriteria di BPRS BDW yang dikatakan diragukan apabila tunggakan pembayaran angsuran lebih dari 5 kali.
- d. Macet maksudnya pembayaran angsuran yang dijalankan sudah banyak tidak membayar dan tidak ada kabar lagi untuk membayar, kriteria di BPRS BDW yang dikatakan macet apabila tunggakan pembayaran angsuran lebih dari 7 kali.

Apabila sudah melebihi 7 kali tunggakan maka BPRS BDW akan mengambil tindakan melakukan terlebih dahulu 3 R yaitu Rescheduling, Reconditiong, Restucturing jika selama agunan benda bergerak tidak dipindahkan. Maksud tidak dipindah tangankan yaitu benda yang berikan tidak digadaikan atau dijual sebelum angsuranya diselesaikan sesuai kesepakatan awal bersama. Sedangkan pengukuran dari kuantitatif berdasarkan hasil wawancara dengan bagian marketing pembiayaan<sup>29</sup>:

---

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Pak fajar bagian marketing Pembiayaan 27 Oktober 2017

- a. Melakukan BI checking nasabah, apabila Bi Checking nasabah buruk maka tidak diterima pembiayaannya.
  - b. Dari laporan hasil pendapatan usaha bagaimana naik,turun apa stabil, jika dari karyawan dari slip gaji
  - c. Laporan rekening tabungan nasabah di bank lain bagaimana.
  - d. Melihat kondisi harga pasar barang dan jaminan.
3. Pemantauan Risiko

Pemantauan/pengawasan ini gunanya untuk melihat kondisi kegiatan dengan mengawasi yang terjadi didalam internal bank di manajemennya dan praktisinya kegiatan apa saja yang dilakukan, menurut pihak ahli pemantauan yang harus dilakukan mulai dari level atas sampai ke level bawah untuk pemantauan jadi tergantung skupnya kalo yang paling atas jelas dia kebawah semua, kalo yang bawah ya yang menjadi tanggung jawabnya dia yang harus dipantau<sup>30</sup>. jadi intinya bahwa pemantauan harus dilakukan melalui dari jabatan yang atas sampai ke jabatan ke paling bawah setiap bagian harus di pantau. Sedangkan pemantauan yang dilakukan BPRS BDW terhadap nasabah pembiayaan dari hasil wawancara dengan general marketing dan remedial pengawasan yang dilakukan melalui pendekatan langsung ke nasabah dengan cara mengunjungi ke rumah nasabah dan berbincang serta memberikan saran dan solusi untuk nasabah<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 Desember 2017

<sup>31</sup> Hasil Wawancara dengan Pak sindu bagian general marketing 24 Oktober 2017

- a. Melakukan kunjungan ke nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan melihat kondisi usaha dan kegiatan yang dilakukan nasabah serta melakukan pendekatan yang akrab ke nasabah dengan cara silaturahmi ke rumah nasabah menanyakan bagaimana kondisi ekonomi nasabah, usaha yang dijalankan bagaimana, apabila mengalami permasalahan ekonomi, usaha terkendala maka pihak BPRS BDW akan memberikan solusi dan saran untuk menyelesaikannya hasil ini sesuai sama yang dikatakan oleh nasabah pembiayaan<sup>32</sup> dan apabila mengalami tundakan pembayaran angsuran pembiayaan maka BPRS BDW akan memberikan saran dan solusi melalui reconditioning, restructuring, dan rescheduling hasil sesuai apa yang dikatakan oleh pak gayuh<sup>33</sup>. Dengan cara memberikan pengurangan cicilan angsuran bulanan dan memberikan waktu tambahan angsuran yang menundak untuk membayar di bulan berikutnya.
- b. Pengecekan ke tempat usaha nasabah melihat kondisi usaha yang dijalankan seperti apa, tempat kerja nasabah dimana tempat kerjanya dengan kegiatannya seperti apa setiap harinya hasil ini sesuai sama apa yang dikatakan oleh nasabah pembiayaan “Iya pernah mas, biasanya yang ditanya gimana usaha yang dijalankan saja bagaimana”<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Hasil Wawancara Dengan Mas Dita sebagai nasabah pembiayaan 27 november 2017

<sup>33</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Gayuh bagian remedial hari sabtu 4 november 2017

<sup>34</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Dita sebagai Nasabah Pembiayaan 27 November 2017

- c. Pengecekan keuangan nasabah bagaimana melalui BI Cheking, kondisi usaha yang di jalankan pendapatanya, melihat slip gaji penghasilan bagaimana.
- d. Melihat kondisi harga pasar barang yang dibutuhkan nasabah bagaimana dan kondisi harga pasar jaminan bagaimana.
- e. Dan setiap bulananya akan dilakukan rapat internal bank berupa evaluasi hasil kerja dan setiap Minggunya juga bagian divisi seperti AO, Marketing, Remedial dan lain-lain melaporkan hasil mingguan ke kantor pusat Gedong Kuning.

#### 4. Pengendalian Risiko

Pengendalian risiko adalah salah satu cara untuk mengendalikan, menyelesaikan, dan menghindari dan risiko yang akan timbul dari nasabah yang dapat merugikan bank. Menurut pihak ahli pengendalian risiko melauai tahap pertama identifikasi risiko, dari situ nanti akan di ukur sejauh mana risiko itu terjadi lalu di pelaksanaan harus di awasi, pengendalian dengan melakukan memonitoring<sup>35</sup>. Di BPRS BDW pengendalian risiko pun di terapkan yang gunanya untuk mengendalikan pembiayaan murabahah yang mengalami tundakan angsuran dan menyelesaikan pembiayaan macet. Dari hasil wawancara dengan pihak remedial pembiayaan<sup>36</sup>. BPRS BDW menggunakan 3 tahap yaitu melalui Pendekatan atau mencegah pembayaran tundakan, yang kedua Revitalisasi pembiayaan kurang

---

<sup>35</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Amelia sebagai pihak ahli 26 desember 2017

<sup>36</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Gayuh bagian Remedial Pemiaayaan 4 November 2017

lancar, dan yang terakhir yaitu eksekusi agunan apabila pembiayaan sudah bermasalah tidak dapat diselesaikan lagi dan tidak ada iktikad baik dari nasabah.

a. Pendekatan

Pendekatan yang dilakukan BPRS BDW ini dengan cara melihat kondisi ke lapangan usaha yang dijalankan nasabah atau kegiatan yang dilakukan, dan silaturahmi ke rumah nasabah untuk mengetahui bagaimana kondisi ekonominya apabila mengalami masalah maka akan diberikan saran dan solusi untuk menyelesaikannya hasil ini berdasarkan wawancara dengan nasabah pembiayaan “Ada mas silaturahmi kerumah dan ngobrol-ngobrol apa saja terkait pembiayaan dan usaha saya/pekerjaan saya lalu nanti akan diberikan saran solusi jika saya mengalami masalah”<sup>37</sup>.

b. Revitalisasi

Revitalisasi di BPRS BDW yang dilakukan dengan cara melakukan pemberian surat peringatan sampai 3, melalui telfon dan langsung mengunjungi langsung ke rumah nasabah untuk diberikan solusi apabila pembiayaan mengalami kurang lancar sampai macet dan menerapkan 3R yaitu Rescheduling, Restucturing, Reconditioning dengan catatan nasabah masih kooperatif membayar angsuran, sesuai apa yang dikatakan oleh

---

<sup>37</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Dita sebagai nasabah pembiayaan 27 November 2017

pak gayuh jika nasabah masih kooperatif membayar bulanan rajin maka akan dilakukan 3 R<sup>38</sup>. Hal ini juga sama apa yang dikatakan oleh nasabah pembiayaan bahwa:

“Pertama jika telat bayar angsuran sampai 5x lebih akan dilakukan penjadwalan ulang lalu jika saya sudah tidak mampu lagi bayar sampai 7 bulan lebih berturut-turut akan di lelang jaminan<sup>39</sup>. Maksud kooperatif disini nasabah masih membayar angsuran tetapi nominal jumlah angsuran tidak sesuai contohnya seharusnya bayar 300 ribu nasabah hanya mampu bayar 150 ribu dan membayar angsuran mengalami keterlambatan/tundakan dari 5 kali maka akan dilakukan 3R. Penjelasan 3 R itu sendiri:

1) Rescheduling (Penjadwalan Ulang)

Penjadwalan Ulang maksud disini adalah mengatur kembali dari awal pada jangka waktu, jadwal angsuran, jumlah angsuran dan masa tenggang pembayaran angsuran dengan catatan tidak merubah akad dan yang disepakati dan harga jual di awal dengan ketentuan:

a) Nasabah masih ada potensi di usahanya/pekerjaanya

Maksud disini nasabah masih bisa menjalankan usahanya tetapi mulai mengalami penurunan atau nasabah pekerjaanya berubah dari penghasilanya besar ke kecil.

---

<sup>38</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Gayuh Remedial Pembiayaan Sabtu 4 November 2017.

<sup>39</sup> Hasil Wawancara dengan Pak Abdul sebagai nasabah pembiayaan 22 November 2017

- b) Kemampuan nasabah masih ada adalah bahwa nasabah masih mampu untuk membayar angsurannya tetapi jumlah nominalnya berkurang dari ketetapan di awal karna kondisi ekonomi nasabah yang mengalami masalah atau kondisi keuangan yang lagi menurun.
- c) Masalah aliran kas hanya sementara maksudnya adalah kondisi keuangan nasabah yang mengalami penurunan yang menyebabkan nasabah telat membayar angsurannya pada waktu yang ditetapkan lalu membayarkannya di bulan berikutnya tetapi dengan catatan ia tetap membayar angsurannya.
- d) Plafon tetap maksudnya adalah jumlah maksimal dari pembiayaan yang diberikan ke nasabah tidak ada perubahan.

Jika ketentuan terpenuhi maka akan dirubah dari jangka waktu pembayaran dilebihkan dari kesepakatan di awal dengan contoh yang tadinya jangka waktu pembiayaanya 1 tahun berubah menjadi 1,5-3 tahun, jadwal tanggal angsurannya dirubah dari kesepakatan di awal contohnya yang tadinya pembayaran angsurannya tanggal 4 dirubah ke tanggal 17, jumlah nominal yang diperkecil dengan kemampuan nasabah dengan contoh yang sebelumnya angsurannya Rp.200.000 diperkecil ke Rp.125.000, dan masa tenggang

batas waktu pembayaran angsuran yang di lebihkan dari kesepakatan di awal contohnya jadwal pembayaran angsuranya tanggal 5 bulan januari dan masa tenggang waktu tanggal 5 bulan febuari dirubah menjadi masa tengganya tanggal 5 bulan maret.

## 2) Restucturing (Penataan Ulang)

Restucturing adalah kebijakan bank terhadap nasabah dengan cara modal nasabah ditambah dengan pertimbangan nasabah masih layak/bagus untuk melanjutkan pembiayaanya. Dengan ketentuan potensi usaha/pekerjaanya masih ada, kemampuan nasabah masih ada, masalah aliran kas hanya sementara dan plafon berubah.

### a) Nasabah masih ada potensi di usahanya/pekerjaanya

Maksud disini nasabah masih bisa menjalankan usahanya tetapi mulai mengalami penurunan atau nasabah pekerjaanya berubah dari penghasilanya besar ke kecil.

### b) Kemampuan nasabah masih ada maksudnya bahwa

nasabah masih mampu untuk membayar angsuranya tetapi jumlah nominalnya berkurang dari ketetapan di awal karna kondisi ekonomi nasabah yang mengalami masalah atau kondisi keungana yang lagi menurun.

### c) Masalah aliran kas hanya sementara maksudnya adalah

kondisi keuangan nasabah yang mengalami penurunan

yang menyebabkan nasabah telat membayar angsurannya pada waktu yang ditetapkan lalu membayarkannya di bulan berikutnya tetapi dengan catatan ia tetap membayar angsurannya.

- d) Plafon berubah maksudnya adalah jumlah maksimal dari pembiayaan yang diberikan ke nasabah berubah.

Jika ketentuan tersebut terpenuhi maka akan dirubah dirubah dari jangka waktu pembayaran dilebihkan dari kesepakatan di awal dengan contoh yang tadinya jangka waktu pembiayaanya 1,5 tahun berubah menjadi 2-3 tahun, jadwal tanggal angsurannya dirubah dari kesepakatan di awal contohnya yang sebelumnya pembayaran angsurannya tanggal 6 dirubah ke tanggal 14, jumlah nominal yang diperkecil dengan kemampuan nasabah dengan contoh yang tadinya angsurannya Rp.150.000 diperkecil ke Rp.100.000, dan masa tenggang batas waktu pembayaran angsuran yang di lebihkan dari kesepakatan di awal contohnya jadwal pembayaran angsurannya tanggal 4 bulan febuari dan masa tenggang waktu tanggal 5 bulan maret dirubah menjadi masa tengganya tanggal 5 bulan april. Jaminan berubah yang tadinya mobil diganti dengan 2 motor dengan catatan taksasinya tidak kurang dari mobil itu.

### 3) Reconditioning (Persyaratan Ulang)

Reconditioning adalah Tindakan bank merubah seluruh atau sebagian syarat pembiayaan dari jangka waktu, jadwal angsuran, jumlah angsuran, jaminan dan margin. Dengan ketentuan potensi usaha/pekerjaanya masih ada, kemampuan nasabah masih ada, masalah aliran kas hanya sementara dan plafon tetap/berubah.

a) Nasabah masih ada potensi di usahanya/pekerjaanya

Maksud disini nasabah masih bisa menjalankan usahanya tetapi mulai mengalami penurunan atau nasabah pekerjaanya berubah dari penghasilanya besar ke kecil.

b) Kemampuan nasabah masih ada adalah bahwa nasabah

masih mampu untuk membayar angsuranya tetapi jumlah nominalnya berkurang dari ketetapan di awal karna kondisi ekonomi nasabah yang mengalami masalah atau kondisi keungana yang lagi menurun.

c) Masalah aliran kas hanya sementara maksudnya adalah

kondisi keuangan nasabah yang mengalami penurunan yang menyebabkan nasabah telat membayar angsuranya pada waktu yang ditetapkan lalu membayarkannya di bulan berikutnya tetapi dengan catatan ia tetap membayar angsuranya.

d) Plafon berubah/tetap maksudnya adalah jumlah maksimal dari pembiayaan yang diberikan ke nasabah bisa berubah/tetap

Jika ketentuan tersebut terpenuhi maka akan dirubah dirubah dari jangka waktu pembayaran dilebihkan dari kesepakatan di awal dengan contoh yang tadinya jangka waktu pembiayaanya 1,5 tahun berubah menjadi 2-3 tahun, jadwal tanggal angsuranya dirubah dari kesepakatan di awal contohnya yang tadinya pembayaran angsuranya tanggal 6 dirubah ke tanggal 14, jumlah nominal yang diperkecil dengan kemampuan nasabah dengan contoh yang tadinya angsuranya Rp.150.000 diperkecil ke Rp.100.000, dan masa tenggang batas waktu pembayaran angsuran yang di lebihkan dari kesepakatan di awal contohnya jadwal pembayaran angsuranya tanggal 4 bulan febuari dan masa tenggang waktu tanggal 5 bulan maret dirubah menjadi masa tengganya tanggal 5 bulan april. Jaminan berubah yang tadinya mobil diganti dengan 2 motor dengan catatan taksasinya tidak kurang dari mobil itu.

c. Eksekusi Jaminan Pembiayaan

Tahap ini adalah tahap terakhir yang dilakukan BPRS BDW jika nasabah sudah tidak bisa dilakukan dengan 3R dan apabila nasabah menjual atau menggadaikan barang yang

bergerak seperti mobil dan motor sebelum pembiayaan selesai langsung akan dikenakan undang-undang pidana walaupun pembiayaan itu lancar maka akan langsung di eksekusi lelang jaminannya. Lalu mendaftarkannya ke KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang) Tahap yang dilakukan BPRS BDW melalui lelang ini:

- 1) Menentukan harga jual lelang melalui diskusi dengan internal bank
- 2) Mengumpulkan berkas-berkas nasabah, syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk dilakukan lelang.
- 3) Mendaftarkannya ke kantor KPKNL dengan membawa berkas-berkas-berkas nasabah dan persyaratan yang harus dipenuhi
- 4) Penelitian berkas oleh pihak KPKNL.
- 5) Dilakukan penetapan melalui iklan 1,2 dari surat kabar.
- 6) Keluar tanggal eksekusi lelang
- 7) Pemberitahuan kepada nasabah yang bersangkutan bahwa jaminan akan di eksekusi lelang.
- 8) Hari eksekusi lelang.

Jika lelang yang dilakukan tidak laku maka pihak BPRS BDW melakukan lelang ulang lagi, jika tidak laku lagi maka akan melakukan upriser jaminan dengan cara menurunkan harga jual lelang.

d. Kendala Yang Di Hadapi Saat Eksekusi Lelang

Dalam penyelesaian eksekusi lelang BPRS BDW tidak serta berjalan mulus begitu saja ada beberapa hal yang menyebabkan BPRS BDW terkendala dalam eksekusi lelang hal ini sesuai apa yang dikatakan oleh pihak remedial BPRS BDW bahwa kendala utama yang dihadapi di eksekusi lelang adalah mencari pembeli yang sulit dan adanya dari pihak nasabah yang menggugat karena keberatan dengan harga jaminannya dan eksekusi pengosongan rumah yang berpenghuni.<sup>40</sup>.

yaitu dari Mencari Pembeli, Harga lelang, Tidak laku di lelang, Nasabah menggugat, Pengosongan rumah.

- 1) Mencari Pembeli yang sulit, dikarenakan harga saat lelang yang terlalu tinggi dan agunan yang dijual kurang menarik pembeli
- 2) Harga lelang, Menentukan harga lelang pun susah harus melihat kondisi harga pasar agunan yang di lelang, Menyesuaikan kekurangannya dana nasabah itu agar dana nasabah yang kurang dapat tertupi dan BPRS tidak mengalami kerugian.
- 3) Tidak Laku Lelang, jadi dalam tahap lelang pertama kadang tidak langsung laku maka pihak BDW melakukan lelang ulang lagi ke 2 jika tidak laku lagi maka pihak BDW akan

---

<sup>40</sup> Hasil Wawancara Dengan Pak Gayuh Remedial Pembiayaan Sabtu 4 November 2017.

menurunkan harga lelang yang kadang menyebabkan sedikit kerugian BPRS BDW.

- 4) Nasabah menggugat, nasabahnya biasanya mengajukan banding bahwa ia tidak mau agunan di lelang dan harga lelang yang nasabah tidak suka.
- 5) Pengosongan Rumah, rumah itu biasanya masih berpenghuni jadi susah untuk di kosongkan dan juga membutuhkan biaya tambahan karna nasabah yang menggugat.