

**ANALISIS PERANAN *MICRO UNIT HEAD* DALAM  
MENANGANI PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI BANK SYARIAH INDONESIA  
KCP MAGETAN**

**SKRIPSI**



Oleh:

Ozy Krisdianti

NIM 210817193

Pembimbing

Unun Roudlotul Janah, M.Ag.

NIP 197507162005012004

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2021**

## Abstrak

Krisdianti, Ozy. Analisis Peranan *Micro Unit Head* Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* Di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan. *Skripsi*. 2021. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Unun Roudlotul Janah, M.Ag.

**Kata kunci :** *Restructurisasi*, Kolektibilitas, Resiko Keuangan.

Dari tahun ke tahun pembiayaan yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan mengalami peningkatan khususnya pada pembiayaan *Murabahah*. Untuk tahun ini dari 524 nasabah lebih dari 90 persen menggunakan pembiayaan *Murabahah* dan yang 10 persen pembiayaan lain. Namun dari peningkatan itu ada sisi lain yang harus diwaspadai yaitu peningkatan pembiayaan bermasalah. Menangani pembiayaan bermasalah harus memperhatikan asas- asas pembiayaan yang sehat dan dilakukan dengan proses yang panjang dan secara analisis seksama untuk mengurangi dampak resiko keuangan lainnya. Maka dari itu penulis meneliti tentang Analisis Strategi *Micro Unit Head* Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah*, dan Faktor Pendukung dan Penghambat Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) yang pada hakikatnya merupakan penelitian yang pencairan data serta pengumpulan datanya dilakukan di tempat terjadinya fenomena atau kasus tertentu terjadi. Penelitian menggunakan penelitian *field research* karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati langsung fenomena yang terjadi. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, dokumentasi dan obseervasi setelah terkumpul dicek ke absahnya, lalu pengolahan data menggunakan *organizing* dan *analizing* serta yang terakhir dianalisis data menggunakan metode *deskriptif analitis*.

Dalam penanganan pembiayaan bermasalah harus memiliki strategi khusus untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Berdasarkan hal tersebut proses penanganan pembiayaan masalah dilakukan dengan cara *restrukturisasi*, yang memiliki beberapa ketentuan, yaitu Penjadwalan kembali (*rescheduling*), Persyaratan kembali (*reconditioning*), Penataan kembali (*restructuring*). Serta faktor pendukung serta penghambat penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* secara umum muncul karena pihak dari nasabah, karena bank memang sudah bersungguh – sungguh melakukan kinerjanya demi kelancaran semua pembiayaan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL SKRIPSI
1	Ozy Krisdianti	210817193	Perbankan Syariah	ANALISIS PERANAN <i>MICRO UNIT HEAD</i> DALAM MENANGANI PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PEMBIAYAAN <i>MURABAHAH</i> DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP MAGETAN

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 10 April 2021

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah  
  
**Agung Eko Purwana, SE, MSI**  
NIP. 197109232000031002

Menyetujui,  
  
**Unun Roudhotul Janah, M.Ag**  
NIP. 197507162005012004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Analisis Peranan *Micro Unit Head* Dalam Menangani  
Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* Di  
Bank Syariah Indonesia KCP Magetan  
Nama : Ozy Krisdianti  
NIM : 210817193  
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu  
syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

### DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang :  
Iza Hanifuddin, Ph.D.  
NIP. 196906241998031002

(  )

Penguji I :  
Ridho Rokamah, S.Ag., MSI.  
NIP. 197412111999032002

(  )

Penguji II :  
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.  
NIP. 197507162005012004

(  )

Ponorogo, Selasa/4/Mei/2021

Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



  
**Dr. H. Lutfi Hadi Aminuddin, M.Ag.**  
NIP. 197207142000031005

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ozy Krisdianti  
NIM : 210817193  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : Analisis Peranan *Micro Unit Head* Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* Di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan

Dengan ini menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [theses.iainponorogo.ac.id](http://theses.iainponorogo.ac.id) adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 06 Mei 2021  
Pembuat Pernyataan



Ozy Krisdianti  
NIM : 210817098

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ozy Krisdianti

NIM : 210817193

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

**ANALISIS PERANAN *MICRO UNIT HEAD* DALAM MENANGANI  
PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PEMBIAYAAN  
*MURABAHAH* DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP MAGETAN**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 10 April 2021

Pembuat Pernyataan,



Ozy Krisdianti

NIM. 210817193

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Lahirnya Bank Syariah karena adanya desakan dan keinginan dari berbagai pihak terutama bagi masyarakat muslim yang sangat menginginkan jasa dalam transaksi keuangan berdasarkan prinsip dan syariat Islam, terutama dapat mengurangi peningkatan praktik riba yang ada di Indonesia. Praktik riba, *maysir* (spekulasi), *gharar* (ketidakjelasan) merupakan kegiatan yang dilarang dalam bertransaksi yang menggunakan prinsip syariah<sup>1</sup>. Dalam istilah internasional Bank Syariah disebut juga dengan *Islamic Banking* atau *Interest Free Banking*. Sebagai badan usaha, Bank Syariah memiliki beberapa fungsi, yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, dalam bentuk lembaga *baitul mal*, menghimpun dana yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf<sup>2</sup>.

Pada tanggal 1 Februari 2021 menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI)

---

<sup>1</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* ( Yogyakarta: UPP AMP YKPN Yogyakarta,2005),13.

<sup>2</sup>Otoritas Jasa Keuangan, perbankan syariah dan kelembagaannya, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx> , diakses pada 23 September 2020 pukul 11.33.

serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah<sup>1</sup>.

Penggabungan tiga Bank Syariah milik Himpunan Bank Negara (Himbara) yakni PT Bank BRI Syariah Tbk (BRIS), PT Bank Syariah Mandiri (BSM), dan PT Bank BNI Syariah (BNIS) dinilai dapat meningkatkan daya saing keuangan syariah di era digital. Dampak merger terhadap perkembangan ekonomi syariah juga diyakini positif, karena entitas baru yang lahir dari aksi korporasi ini akan memiliki modal besar untuk bergerak menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi nasional<sup>2</sup>.

Sebagai lembaga keuangan, Bank Syariah Indonesia KCP Magetan memiliki peran dan fungsi yang sama seperti bank-bank umum syariah lainnya, yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana ke masyarakat sesuai dengan prinsip syariah yang telah ada. Bank Syariah Indonesia KCP Magetan berada didekat kota tepatnya di Jalan MT Haryono Permai IX, Karanganyar, Kopolorejo Magetan. Lokasi yang strategis menjadi poin tambahan Bank Syariah Indonesia sebagai pilihan pengusaha UMKM di bidang pertanian, pedagang, dan para pengusaha lainnya yang ada disekitar. Salah satu nemtuk pembiayaan yang terdapat di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan adalah pembiayaan *Murabahah*, yaitu 90% dari 524 nasabah pada tahun 2020

---

<sup>1</sup><https://www.cnbcindonesia.com/market/20201104143241-17-199258/merger-bank-syariah-bumn-sedahsyat-ini-dampak-ekonominya>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021, jam 13.30).

<sup>2</sup> Ibid.



menggunakan pembiayaan *Murabahah*. Pembiayaan tersebut sangat banyak diminati oleh nasabah karena memiliki resiko yang rendah dibandingkan dengan produk pembiayaan lain seperti pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*.<sup>3</sup>

*Murabahah* adalah akad jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>4</sup> Melalui *Murbahah*, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain nasabah memperoleh pembiayaan dari pihak bank untuk pengadaan barang tersebut.

Bank-bank Islam termasuk juga Bank Syariah Indonesia KCP Magetan menggunakan *Murabahah* tujuannya memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabahnya untuk membeli barang, walaupun nasabah mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membeli barang tersebut. *Murabahah* digunakan dalam perbankan Islam berdasarkan dua unsur, yaitu harga membeli dan biaya yang terkait, dengan kesepakatan berdasarkan keuntungan.<sup>5</sup>

Pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Magetan dilakukan dengan proses yang panjang dan analisis secara seksama untuk mengurangi dampak risiko keuangan. Namun dalam kenyataannya banyak

---

<sup>3</sup> Haris Syaiful H, *wawancara*, 23 September 2020.

<sup>4</sup> Adiwarmam Karim, *Bank Islam ( Analisis Fiqih dan Keuangan )* (Jakarta: Rajawali Pers,2011), 113.

<sup>5</sup> Abdullah Saeed, *Bank Syariah : Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo Revivalis* ( Jakarta: Paramadina. 2004),120.

terjadi masalah-masalah yang tidak diperkirakan sebelumnya dan jika bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, akan terjadi berbagai risiko yang harus ditanggung, seperti risiko yang berkaitan dengan pembayaran serta pembiayaan, yaitu nasabah tidak melakukan pembayaran dengan baik sebagian atau sepenuhnya sesuai dengan jadwal pembayaran.

Dari fakta lapangan pada jangka waktu (masa) pembiayaan tidak mustahil terjadi suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran, kondisi seperti ini disebut dengan pembiayaan bermasalah disebut juga dengan *Non Performing Financing*.<sup>6</sup> Pembiayaan bermasalah memberikan dampak buruk terhadap berkembangnya bank. Salah satu dampaknya adalah tidak terlunasinya pembiayaan sebagian maupun seluruhnya. Semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas bank, dan akan berpengaruh pada menurunnya tingkat kepercayaan para nasabah.

Berikut tabel data NPF Bank Syariah Indonesia KCP Magetan<sup>7</sup>

Tabel 1.1 NPF tahun 2016 - 2019

Tahun 2016	3 %
Tahun 2017	2.5 %
Tahun 2018	1 %

<sup>6</sup> Abdullah Saeed, *Bank Syariah : Kritik Atas*, 120.

<sup>7</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 25 September 2020.

Tahun 2019	0.7 %
------------	-------

Sumber : Data NPF Bank Syariah Indonesia KCP Magetan  
Tahun 2016-2019

Tabel tersebut merupakan tabel rasio keuangan yang dapat digunakan untuk mengukur rasio pembiayaan bermasalah, rasio ini mengukur kemampuan bank dalam meminimalkan NPF ( *Non Performing Financing* ) yaitu pembiayaan bermasalah yang dihadapi. Dalam ketentuan Bank Indonesia tingkat NPF ( *Non Performing Financing* ) tidak boleh melebihi 5%. Tercatat angka pada tabel 1.1 tidak melampaui ketentuan dari BI, dari tahun 2016 ialah 3%, tahun 2017 2.5%, tahun 2018 1% dan di tahun 2019 0.7%. Jika terus dibiarkan dan diabaikan angka persenan tersebut maka pendapatan dari Bank Syariah Indonesia akan mengalami penurunan. Namun ketentuan dari kantor Cabang Bank Syariah Indonesia Magetan sendiri menargetkan NPF ( *Non Performing Financing* ) tidak lebih dari 2%. Dari tabel diatas di tahun 2016 dan 2017 ada peningkatan NPF yang sangat signifikan meskipun pada tahun setelahnya menurun.

Penurunan angka NPF tersebut tidak terlepas dari usaha yang telah dilakukan oleh *Micro Unit Head* dan *Account Officer Micro*. Bapak Haris selaku *Micro Unit Head* memberikan informasi melalui pesan *Wathshapp* bagi nasabah yang pembiayaannya akan mendekati jatuh tempo. Selain itu para AOM(*Account Officer Mikro*) juga selalu tepat waktu dalam pengambilan angsuran nasabah. Hal ini juga atas kesadaran diri dari nasabahnya untuk membayar angsuran dengan tepat waktu. Tentunya hal ini

akan mempermudah nasabah di kemudian hari ketika ingin melakukan pembiayaan ulang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Haris selaku *Micro Unit Head* Bank Syariah Indonesia KCP Magetan, bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya pembiayaan bermasalah adalah faktor dari internal maupun eksternal. Faktor internal sendiri pihak bank dalam menganalisa *character* serta *condition* nasabah terjadi keasalahan sehingga bisa menyebabkan pembiayaan bermasalah. Sedangkan pada faktor eksternal seperti pandemi seperti ini banyak usaha maupun perusahaan yang mengalami penurunan drastis dalam penjualan.<sup>8</sup>

Maka dari itu bank selalu membutuhkan karyawan *Micro Unit head* yang memonitor dan *mensupervisi team marketing* dan *relationship officer* dalam pengajuan pencapaian target, hubungan dengan nasabah serta kelancaran pembayaran angsuran nasabah sehingga *peran Micro Unit Head* sangat penting dalam perbankan syariah.

Peranan dari *Micro Unit Head* sangat penting karena bertanggung jawab terhadap portofolio *Outlet Micro Syariah*. Selaku kepala unit *micro* yang bertugas memimpin *outlet micro* penjualan, bertanggung jawab terhadap pengambilan dan rekomendasi keputusan kredit serta membangun jaringan bersama komunitas setempat terhadap bank.

*Micro Unit Head* di setiap perbankan mempunyai sistem kerja tersendiri, termasuk di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan. Sistem kerja

---

<sup>8</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 25 September 2020.

tersebut tidak akan lancar dan maksimal apabila karyawan terkhususnya *Micro Unit Head* tidak memiliki kemampuan yang bagus dan latar belakang yang sesuai dengan standart yang telah ditetapkan oleh lembaga keuangan syariah, karena *Micro Unit Head* berperan penting dan menjadi tumpuan dari karyawan yang ada dibawahnya yaitu para *Account Officer Micro*.

Sebagai bank yang sekarang ini banyak diminati oleh beberapa kalangan tentunya harus memiliki manajemen dan strategi *Micro Unit Head* untuk menangani risiko pembiayaan yang disalurkan, termasuk pembiayaan *murabahah*. Diharapkan ada solusi untuk menangani pembiayaan bermasalah dan melakukan penyelesaian sesegera mungkin. Jika presentase pembiayaan bermasalah meningkat pada pembiayaan *murabahah* maka akan mempengaruhi kesehatan bank.

Dari uraian tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai peranan *Micro Unit Head* pada Bank Syariah Indonesia KCP Magetan untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* yang didalamnya menjelaskan mengenai strategi yang digunakan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah dan faktor pendukung dan penghambatnya. Oleh karena itu penulisan skripsi ini penulis berfokus membahas mengenai “Analisis Peranan *Micro Unit Head* dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan”

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi yang ditempuh *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan?
2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat pada strategi *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia Syariah KCP Magetan?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi yang ditempuh *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor penghambat dan pendukung *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

## **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat yang baik secara teoritis maupun praktis.

1. Manfaat teoritis

Manfaat teoritis sangat berhubungan dengan perkembangan ilmu pengetahuan secara konseptual maupun secara teori. Sedangkan manfaat yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah :

- a. Diharapkan penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan tentang peranan *micro unit head* terutama mengenai strategi yang digunakan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah
- b. Untuk lebih mendukung teori – teori yang sudah ada sehubungan dengan penyelesaian pembiayaan masalah beserta peranan *micro unit head*.

## 2. Manfaat praktis

Selain dari manfaat teoritis, penelitian ini juga diharapkan memberikan manfaat praktis, yaitu manfaat yang berkaitan dengan pihak – pihak terkait. Manfaat praktis dari penelitian ini adalah :

### a. Bagi Bank Syariah Indonesia KCP Magetan

Hasil penelitian ini sangat diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran mengenai strategi langsung *micro unit head* dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

### b. Bagi Bank Indonesia

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan bagi pihak Bank Indonesia (BI) dalam rangka penyempurnaan peraturan perundang – undangan yang terkait dengan penanganan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

### c. Bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pihak yang berwenang dalam rangka penyempurnaan

peraturan perundang – undangan yang terkait dengan penyelesaian pembiayaan bermasalah oleh OJK.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Bab 1 adalah pendahuluan. Pada bagian ini berisikan materi berupa latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan dibagian akhir diuraikan dalam sistematika pembahasan laporan penelitian.

Bab II adalah Landasan Teori. Menguraikan tentang teori yang berhubungan dengan permasalahan yang ada, yaitu teori mengenai *Micro Unit Head*, teori pembiayaan, teori pembiayaan *murabahah*, dan teori pembiayaan bermasalah.

Bab III Metode Penelitian. Pada bab ini memaparkan langkah-langkah yang digunakan untuk membahas permasalahan dalam penelitian. Pada bagian ini dijelaskan metode yang digunakan untuk melakukan perencanaan dan mendapatkan data sesuai kebutuhan pengguna. Selain itu dipaparkan juga metode yang digunakan untuk merancang dan menganalisa data. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan ( *field research* ), teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi, observasi, untuk teknik pengecekan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi yang didapat langsung dari *micro unit head* dan *account officer micro*, lalu data diolah menggunakan metode organizing dan analyzing, serta yang terakhir teknik menganalisis data untuk menarik kesimpulan di akhir.

Bab IV Paparan Data dan Analisa. Dalam bab ini berisi paparan data dan analisis data dari hasil penelitian lapangan yang telah dilakukan



mengenai peranan *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan yang meliputi : Profil dari Bank Syariah Indonesia KCP Magetan berisi gambaran umum, sejarah dan visi misi. Strategi yang ditempuh *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan. Faktor pendukung dan penghambat pada strategi *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan. Setelah paparan data pembahasan selanjutnya adalah analisis terhadap strategi yang ditempuh *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan, dan analisis terhadap faktor pendukung dan penghambat pada strategi *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

Bab V Penutup. Pada bagian ini penulis akan menyuguhkan saran serta kesimpulan dari hasil penelitian. Sehingga bisa lebih maksimal setelah adanya proses analisis di bab sebelumnya. Kesimpulan dan saran berguna agar hasil dari penelitian yang telah dilakukan penulis bisa bermanfaat bagi penulis/penelitian lain sebagai bahan rujukan maupun pertimbangan agar penelitian dengan bahasan yang sama bisa lebih maksimal.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Deskripsi Teori

##### 1. *Micro Unit Head*

*Micro Unit Head* adalah aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk menjamin kendali dalam suatu unit dimana memiliki under dari masing-masing *job desk marketing* dan operasional dari tugas pokok untuk menghandle kegiatan unit dibidang pembiayaan. Berwenang dalam merencanakan, mengkoordinasikan dan menyediakan kegiatan unit *micro* syariah untuk menjamin terjaminya target anggaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien.<sup>1</sup>

##### a. *Job Description*<sup>2</sup>

- 1) Memonitoring dalam proses pencairan maupun penagihan semua *Account Officer Micro* dibawahnya;
- 2) Melakukan evaluasi terhadap *Account Officer Micro* dalam proses pencairan maupun penagihan;
- 3) Membuat laporan prospek untuk dilaporkan kepada kantor cabang;
- 4) Wajib melakukan briefing pagi hari dan sore hari;
- 5) Berhak menegur *Account Officer Micro* yang dibawahnya apabila target kurang dari 80%.

---

<sup>1</sup> <https://mandalafinance.com/korporat/karir-mandala/head-account-micro/?lang=en>, (diakses pada tanggal 9 Maret 2021, jam 18.25).

<sup>2</sup> Ibid.

## 2. Pembiayaan

### a. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>1</sup>

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia No.13/13/PBI/2011 tentang penilaian kualitas aktiva Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan *ijarah al-muntahiya bi al-tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istina'*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* atau transaksi multijasa.<sup>2</sup>

Pembiayaan (*financing*) adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan digunakan untuk mendefinisikan pendanaan

---

<sup>1</sup> Faturrahman Djamil, “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah”, Cet 2 (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 65.

<sup>2</sup> Ahmad Syakir, “Peran Account Officer dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomi Islam* Vol.1, No.1 ( Januari – Desember, 2013), 3.

yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>3</sup> Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *Qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat *wadiah* Bank Indonesia.<sup>4</sup>

Dari pengertian pembiayaan diatas dapat disimpulkan bahwa :

- a. Dalam transaksi pembiayaan bank syariah bertindak sebagai penyedia dana
- b. Setiap nasabah penerima fasilitas (debitur) yang telah mendapat pembiayaan dari bank syariah apapun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah berikut imbalan atau bagi hasil.

#### **b. Tujuan Pembiayaan**

Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah, yaitu :

##### 1) Pemilik

Para pemilik diharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut

---

<sup>3</sup> Sri Indah Nikensari, dkk. "Pembiayaan Mudhrabah dan Kaitannya dengan Non Performing Financing" *Econosains*, Vol X No.2 (Agustus, 2012), 235.

<sup>4</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet ke -1 ( Jakarta: PT Raja Grafindo, 2014 ), 302.

## 2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh lesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

## 3) Masyarakat

### a) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang di investasikan akan diperoleh bagi hasil.

### b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).<sup>5</sup>

### c) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang – barang yang dibutuhkannya.

## 4) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

---

<sup>5</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet ke -1 ( Jakarta: PT Raja Grafindo, 2014 ), 303.

## 5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat di layaninya.<sup>6</sup>

Secara umum pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut:<sup>7</sup>

### 1) Meningkatkan daya guna uang

Dana yang ditempatkan oleh para shaibul maal pada bank syariah dalam bentuk tabungan, deposito, giro serta bentuk lainnya. Dana tersebut oleh bank akan ditingkatkan daya guna, sehingga mampu meningkatkan produktifitas.

### 2) Meningkatkan daya guna barang

Dengan bantuan bank syari'ah, produsen dapat meningkatkan kemampuan produksinya, mengolah bahan mentah menjadi barang jadi sehingga mampu merubah dan meningkatkan daya guna barang. Pendistribusian barang hasil produksi bisa sampai kepada konsumen yang membutuhkan.

---

<sup>6</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 303.

<sup>7</sup> Ibid., 304.

- 3) Meningkatkan peredaran uang Pembiayaan yang disalurkan melalui berbagai rekening para pengusaha dapat menciptakan peredaran uang giral dan uang kartal.
- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha masalah keterbatasan modal, dalam memulai atau mengembangkan usahadapat diatasi dengan adanya pembiayaan. Masyarakat yang berpotensi mengembangkan usahannya dapat bekerja sama dengan bank syariah untuk mencukupi kebutuhan modal usahannya.<sup>8</sup>
- 5) Menjaga stabilitas ekonomi nasional dalam kondisi ekonomi yang kurang normal, maka masalah yang sering muncul meliputi: melambungkan inflasi, lesunya gairah ekspor, rendahnya nilai investasi serta masalah makro ekonomi lainnya.
- 6) Meningkatkan pendapatan nasional pembiayaan yang sudah disalurkan kepada para pengusaha akan mampu meningkatkan produktifitas dan aktifitas ekonomi. Hal ini akan membawa pada peningkatan pendapatan dan kemakmuran.
- 7) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional pemberian pembiayaan dan jaminan (garansi bank), akanmampu

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 304.

meningkatkan hubungan kerjasama perdagangan antara satu negara dengan negara lainnya.<sup>9</sup>

### 3. Pembiayaan *Murabahah*

#### a. Pengertian

*Murabahah* secara etimologi berasal dari kata *ribhun* (keuntungan), yaitu saling menambah (menguntungkan). Para ulama mendefinisikan *murabahah* adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Hakikatnya adalah menjual dengan tambahan keuntungan yang jelas. Jadi, *murabahah* kedua belah pihak saling memperoleh keuntungan.<sup>10</sup> Dalam ilmu *fiqh*, *murabahah* artinya menjual dengan modal asli bersama dengan tambahan keuntungan yang jelas.

Secara terminologi, *murabahah* didefinisikan sebagai pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan (1 bulan, 2 bulan, 3 bulan dan seterusnya tergantung dari kesepakatan). Pembiayaan *murabahah* diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*).<sup>11</sup>

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah*, sebagai landasan syariah transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut :

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> Abdullah al-Mushlil dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq, 2004), 198.

<sup>11</sup> Karanaen A.Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta : P.T. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999), 25.



“QS. An-Nisa (4):29”

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا

Yang artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*.<sup>12</sup>

b. Syarat dan Ketentuan Umum

Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI Nomor: 04/DSN MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, pada bagian pertama tentang ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah:

1. Melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam
3. Membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
4. Bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dengan riba

<sup>12</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: PT Syaamil Cipta Media, 2005), 83.

5. Bank harus menyampaikan semuanya yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara langsung
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai dengan harga beli ditambah keuntungannya. Dalam hal ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.<sup>13</sup>

c. Implementasi pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia

Skema pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah* (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

Pembiayaan ini diperuntukkan bagi wirausaha dan pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk BI *Checking* calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan *Track Record Kolektibilitas* lancar dan tidak terdaftar di DHN (Daftar Hitam Nasional) Bank Indonesia.

Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah, untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan.

- 1) Dokumen yang dibutuhkan (Foto kopi)

---

<sup>13</sup> Indonesia, “Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang *Murābahah*, No. 04/DSNMUI/IV/2000 bagian pertama angka 1-6, <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/12/>, (diakses pada tanggal 10 Desember 2020, jam 19.32).

- a) E-KTP calon nasabah dan pasangan (suami/istri) yang masih berlaku.
  - b) Kartu Keluarga dan akta nikah
  - c) Akta cerai/ surat kematian (untuk janda/duda)
  - d) Surat izin usaha/ surat keterangan usaha (SKU asli)
  - e) NPWP wajib ada limit pembiayaan >50 juta
- 2) Aplikasi pengajuan pembiayaan
- a) Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah.
  - b) Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan.
  - c) SPPT PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (wajib untuk jaminan tanah dan bangunan) (SPPT dan STTS asli).
  - d) FC agunan dan IMB jika ada.
  - e) Bukti riwayat pembiayaan di bank.<sup>14</sup>

Dalam aplikasi di perbankan syariah, *murabahah* melibatkan tiga pihak, yaitu nasabah sebagai pembeli, bank sebagai penjual dan supplier sebagai pemasok barang kepada bank atas permintaan nasabah. Akan tetapi dalam realitanya, *murabahah* lebih banyak teraplikasi dengan konsep *murabahah bil-wakalah*. Artinya bank memberikan kewenangan kepada nasabah dengan melakukan perjanjian *wakalah* (perwakilan), yang pada akhirnya nasabah hanya

---

<sup>14</sup> Bank BRIsyariah, "Brisyariah Detail Produk," dalam <https://www.brisyariah.co.id/detail-produk>, (diakses pada tanggal 10 Desember 2020, jam 20.40 WIB).

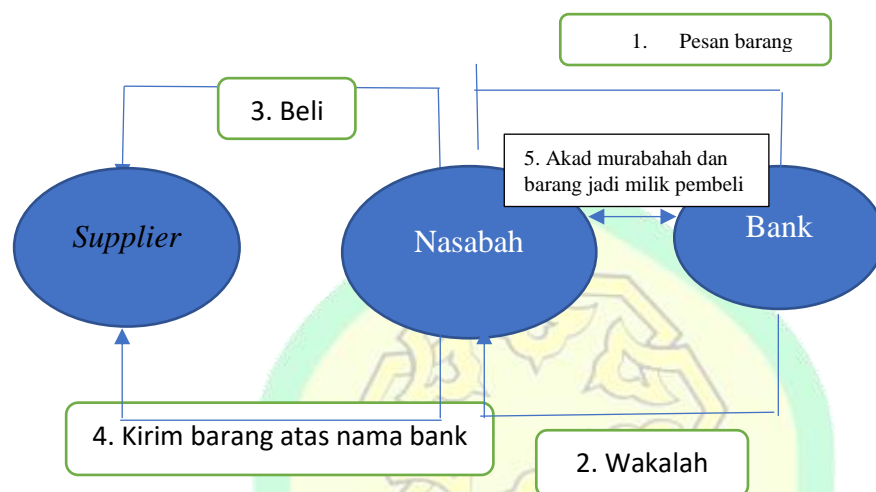
menyerahkan kwitansi pembelian barang sebagai bukti bahwa *murabahah* yang ditanda tangani akadnya bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya.

Dalam implementasinya, nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian barang konsumtif diberikan surat kuasa berupa wakalah atau pendelegasian wewenang untuk membeli barang sendiri kebutuhannya kepada suplier, kemudian bank memberikan pembiayaan dengan mentrasfer ke rekening nasabah. Setelah membeli barang, kemudian nasabah menyerahkan kwitansi sebagai bukti pembelian kepada bank dan sebagai bukti bahwa nasabah benar-benar telah membeli barang sesuai akad, setelah itu bank menjual lagi kepada nasabah dengan margin tertentu. Kemudian nasabah membayar kepada bank harga beli ditambah margin dengan cara di cicil dalam jangka waktu yang telah disepakati.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Yenti Afrida, "Analisis Pembiayaan Murābahah di Perbankan Syariah", Ekonomi dan Bisnis Islam (Institut Agama Islam Negeri Imam Bonjol Padang, Juli-Desember 2016), Vol 1, No 2, 9-10,

Mekanisme pembiayaan murabahah seperti yang telah dijelaskan diatas dapat dilihat pada skema dibawah ini:<sup>16</sup>



Gambar 2.1 Skema *Murabahah*

#### 4. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan keadaan di mana nasabah tidak dapat membayar kewajibannya atau mematuhi jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang terdapat pada akad pembiayaan. Pembiayaan bermasalah ini berdampak pada kerugian bank serta menurunnya pendapatan bank.<sup>17</sup> Ketika debitur tidak memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan modal dan menyerahkan porsi keuntungan bank maka pembiayaan akan macet dan risiko pembiayaan

<sup>16</sup> Yadi Janwaru, *Lembaga Keuangan Syariah*, cet pertama, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2015), 15.

<sup>17</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 125.

atau risiko gagal bayar tersebut akan menimbulkan potensi kerugian bank<sup>18</sup>.

Selanjutnya untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing – masing komponen ditetapkan kriteria tertentu untuk masing–masing kelompok produk pembiayaan. Sebagai contoh produk murabahah, dari aspek kemampuan membayar angsuran maka pembiayaan digolongkan kepada :<sup>19</sup>

a. Lancar

Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan

b. Dalam perhatian khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

c. Kurang lancar

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan

---

<sup>18</sup> Imam Wahyudi, et al., *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 90

<sup>19</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*, Cet 2, ( Jakarta : Sinar Grafika, 2014), 69.

keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunann lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

e. Macet

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

Dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah, upaya yang dilakukan dengan cara *restrukturisasi* pembiayaan, dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Peraturan

Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang *Restrukturisasi* pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah antara lain :<sup>20</sup>

a. Penjadwalan kembali ( *rescheduling* )

Perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

b. Persyaratan kembali ( *reconditioning* )

Perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus di bayarkan kepada bank.

c. Penataan kembali ( *restructuring* )

Perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada rescheduling atau reconditioning, antara lain meliputi :

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
- 2) Konversi akad pembiayaan
- 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah
- 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara perusahaan nasabah.<sup>21</sup>

Dari ketentuan Bank Indonesia pada uraian di atas, restrukturisasi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah meliputi :<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian*, 83.

<sup>21</sup> Ibid, 84.

<sup>22</sup> Ibid.



- a. Penurunan imbalan atau bagi hasil
- b. Pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil
- c. Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan
- d. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan
- e. Penambahan fasilitas pembiayaan
- f. Pengambilalihan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- g. Konversi pembiayaan menjadi peyertaan pada perusahaan debitur.<sup>23</sup>

## B. Studi Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari kesamaan terhadap bahasan, peneliti berusaha melacak berbagai *literature* dan penelitian terdahulu (*prior research*) yang masih relevan terhadap masalah yang menjadi obyek penelitian saat. Selain itu yang menjadi syarat mutlak bahwa dalam penelitian ilmiah menolak namanya *plagiatisme* atau mencontek secara utuh hasil karya orang lain. Oleh karena itu, untuk memenuhi kode etik dalam penelitian ilmiah maka sangat diperlukan eksplorasi terhadap penelitian – penelitian terdahulu yang relevan. Tujuannya adalah untuk menegaskan penelitian, posisi penelitian dan sebagai teori pendukung guna menyusun konsep berpikir dalam penelitian. Berikut adalah paparan hasil penelusuran studi penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian penulis :

*Pertama*, skripsi yang ditulis oleh Tri Indriani,<sup>24</sup> dengan judul “Peran *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di Bank BRI Syariah KCP Metro”. Masalah yang di bahas dalam penelitian ini adalah

---

<sup>23</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian*, 83.

<sup>24</sup> Tri Indriani, “Peran *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di Bank BRI Syariah KCP Metro”, *Skripsi* (Metro:IAIN Metro, 2017).

bagaimana peran *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah. Hasil penelitian pada Bank BRI Syariah KCP Metro menunjukkan bahwa peran *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah sangat baik karena jumlah pembiayaan yang bermasalah hanya sedikit yaitu sebesar 3,0%, terbukti dari laporan keuangan Bank BRI Syariah KCP Metro tahun 2016 jumlah seluruh pembiayaan yang disalurkan adalah sebesar Rp.37.402.013.000 yang dikategorikan lancar adalah sebesar 97,0% sedangkan pembiayaan yang non lancar adalah sebesar 3,0%.

*Kedua*, skripsi yang ditulis oleh Liska Kristianawati,<sup>25</sup> dengan judul “Strategi Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo”. Masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di bank BRI Syariah KCP Ponorogo, serta penanganan pembiayaan bermasalah menurut prespektif ekonomi islam. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah dapat berasal dari nasabah dan BRI Syariah KCP Ponorogo. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Ponorogo adalah pendekatan kepada nasabah, penagihan secara intensif, pemberian surat teguran yaitu SP 1 s/d 3, dan *restrukturisasi* dengan cara *rescheduling*. Kemudian penanganan pembiayaan bermasalah dengan prespektif Islam yaitu *Al-Sulh* (perdamaian) seperti memberi tangguhan (*rescheduling*).

---

<sup>25</sup> Liska Kristianawati, “Strategi Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo”. *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019).

*Ketiga*, skripsi yang ditulis oleh Aprilia Trisiawati,<sup>26</sup> dengan judul “Analisis Peranan *Account Officer* dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *mikro ib* di BRI Syariah Kantor Cabang Madiun”. Masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah peranan dan strategi *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah *mikro ib*. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa peran *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan adalah melakukan analisis 5C (*character, capital, colleteral, conditional, capacity*). Sedangkan strategi *account officer* untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah, melakukan pengawasan, serta melakukan pembinaan.

*Keempat*, skripsi yang ditulis oleh Reza Pahlawan,<sup>27</sup> dengan judul “Pembiayaan Bermasalah Pada Produk KPR Akad Murabahah Dan Penyelesaiannya Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Darmo Surabaya”. Masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah membahas faktor – faktor pembiayaan bermasalah serta cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk KPR akad *murabahah*. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah pada produk KPR akad *murabahah* antara lain pendapatan nasabah menurun, nasabah *bad character*, usaha nasabah bangkrut, nasabah meninggal dunia, dan konflik rumah tangga nasabah. Selain itu sebelum menindak-lanjuti pembiayaan bermasalah, pihak bank

---

<sup>26</sup> Aprilia Trisiawati, “Analisis Peranan *Account Officer* dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *mikro ib* di BRI Syariah Kantor Cabang Madiun”, *Skripsi* (Ponorogo:IAIN Ponorogo, 2019).

<sup>27</sup> Reza Pahlawan, “Pembiayaan Bermasalah Pada Produk KPR Akad *Murabahah* Dan Penyelesaiannya Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Darmo Surabaya”, *Skripsi* (Surabaya:UIN Surabaya, 2015).

akan mengevaluasi beberapa aspek seperti aspek management, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan, aspek yuridis, dan aspek jaminan. Dari hasil evaluasi tersebut, Jika nasabah masih mempunyai kemampuan untuk membayar tunggakannya maka langkah penyelesaian yaitu melalui *restrukturisasi*, jika nasabah tidak mampu membayar tunggakannya maka langkah penyelesaiannya melalui lelang jaminan, jika nasabah mengalami kebangkrutan dan aset jaminan yang dimiliki *collapse* maka penyelesaiannya dengan *write off* /hapus buku.

*Kelima*, skripsi yang ditulis oleh Mar'atus Sholikhah,<sup>28</sup> dengan judul “Analisis Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya iB Hasanah Di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya”. Masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah kreteria pembiayaan bermasalah serta mekanisme penyelamatan pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah. hasil penelitian dapat diperoleh bahwa kreteria pembiayaan bermasalah yaitu: *pertama*, dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran dari 60 hari sampai dengan 90 hari. *Kedua*, kurang lancar yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran dari 90 hari sampai dengan 180 hari. *Ketiga*, diragukan yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran dari 180 hari sampai dengan 270 hari. *Keempat*, macet yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran lebih dari 270 hari. Sedangkan upaya penyelamatan yang dilakukan oleh PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya bergantung pada 3 (tiga) pilar yaitu

---

<sup>28</sup> Mar'atus Sholikhah, “Analisis Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Griya iB Hasanah Di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya”. Skripsi (Surabaya: UIN Surabaya, 2013).

kemampuan membayar kembali, agunan, dan kredibilitas manajemen. Dari analisis pilar-pilar tersebut digunakan untuk menentukan langkah penyelamatan yang akan dilakukan. Adapun mekanisme penyelamatan pembiayaan bermasalah pada produk Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya yaitu: *pertama*, penagihan secara intensif. *Kedua*, *restrukturisasi* dengan *Rescheduling* (penjadwalan kembali) dan *Reconditioning* (persyaratan kembali). *Ketiga*, penjualan agunan yang dilakukan oleh nasabah pembiayaan sendiri.

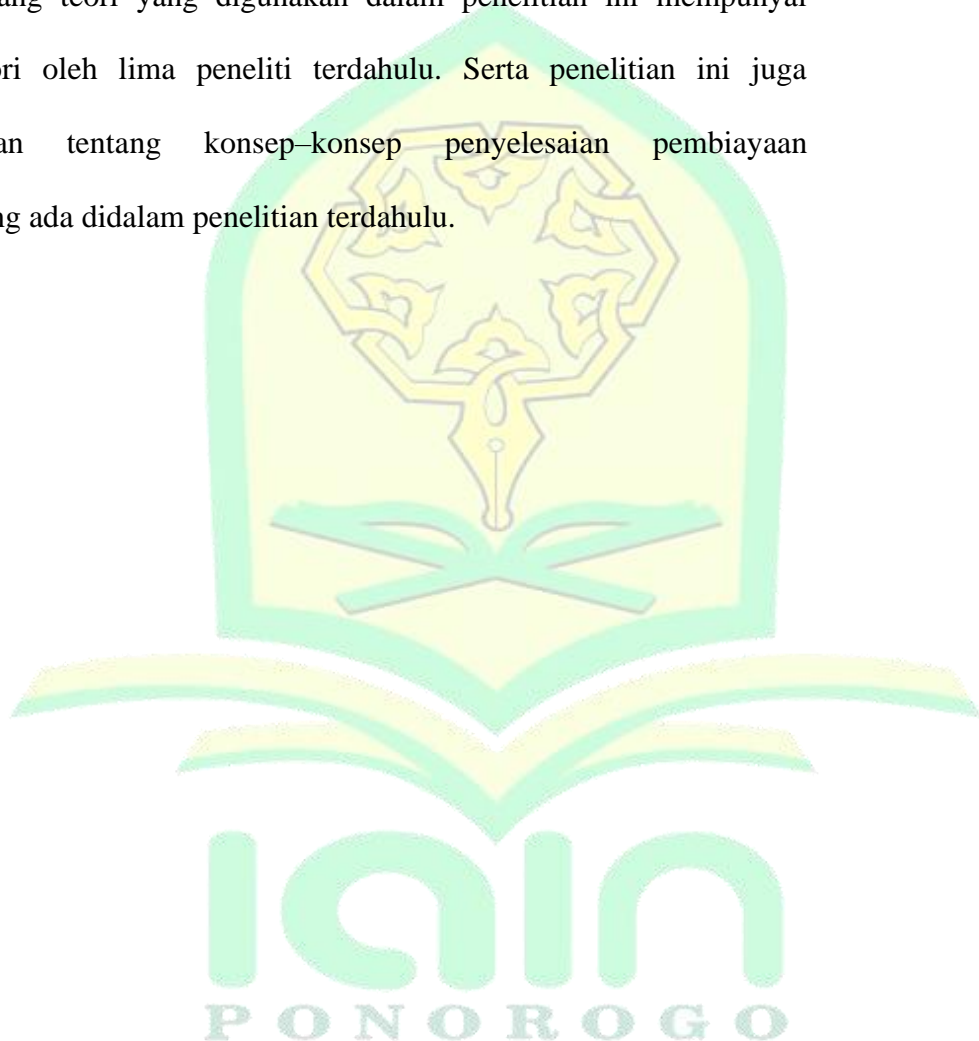
Persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Sekarang

Peneliti Terdahulu		Peneliti Sekarang	
Tri Indriani, 2017	Perbedaan : Meneliti <i>Account Officer</i>	Ozy Krisdianti, 2021	Perbedaan : Meneliti <i>Micro Unit Head</i>
Persamaan : Mengacu pada suatu peranan karyawan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah			
Liska Kristianawati, 2019	Perbedaan : lokasi penelitian di BRI Syariah KCP Ponorogo		Perbedaan : Penelitian di BSI Syariah KCP Magetan

Persamaanya adalah membahas tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah pada <i>Murabahah</i>			
Aprilia Trisiawati, 2019	Perbedaan : penyelesaian pembiayaan <i>Micro ib</i>		Perbedaan : membahas lebih signifikan menjerumus terhadap pembiayaan <i>Murabahah</i>
Persamaanya adalah sama – sama membahas mengenai peranan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah			
Reza Pahlawan,	Perbedaan : Pembiayaan pada produk KPR.		Perbedaan : pembiayaan <i>Murabahah</i>
Persamaanya adalah sama – sama membahas mengenai pembiayaan bermasalah pada <i>murabahah</i>			
Mar'atus Sholikhah	Perbedaan : produk Griya Ib Hasanah.		Perbedaan : pembiayaan <i>Murabahah</i>
Persamaanya adalah sama – sama membahas mengenai pembiayaan bermasalah			

Sebagaimana yang penulis jelaskan di muka bahwa dengan adanya penelitian terdahulu ini, dimaksudkan untuk memperjelas posisi penelitian yang peneliti lakukan, dan penelitian yang peneliti lakukan ini mempunyai titik perbedaan dengan penelitian terdahulu. Meskipun demikian, peneliti mengakui tentang teori yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai persamaan teori oleh lima peneliti terdahulu. Serta penelitian ini juga mengembangkan tentang konsep-konsep penyelesaian pembiayaan bermasalah yang ada didalam penelitian terdahulu.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) yang pada hakikatnya merupakan penelitian yang data serta pengumpulan datanya dilakukan di tempat terjadinya fenomena atau kasus tertentu terjadi. Peneliti menggunakan penelitian *field research* karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati langsung fenomena yang terjadi yaitu tentang peranan *Mikro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* pada BRI Syariah KCP Magetan.

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif ini berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti kondisi obyek alamiah dimana teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi. Dan analisis data bersifat induktif, serta hasil penelitian bersifat memahami makna, keunikan mengkonstruksi fenomena.<sup>1</sup>

#### B. Lokasi/Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di lokasi Bank Syariah Indonesia KCP Magetan yang berada di Jalan MT Haryono Permai IX, Karanganyar, Kepolorejo, Magetan, Jawa Timur. Lokasi ini dipilih sebagai lokasi penelitian karena penulis meneliti pada petugas *Micro Unit Head* Bank Syariah Indonesia KCP Magetan sebab ingin lebih tahu seberapa jauh tugas – tugas yang telah

---

<sup>1</sup> Sugiyo, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, 315.



dilakukan terutama pada sektor penanganan pembiayaan bermasalah pada *murabahah*.

### C. Data dan Sumber Data

#### 1. Data

Untuk mempermudah penelitian ini, penulis berupaya menggali data dari lapangan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan, yaitu: data mengenai strategi *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan, serta data mengenai faktor pendukung dan penghambat pada strategi *micro unit head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

#### 2. Sumber Data

Sumber data yang diperoleh peneliti langsung dari subjek penelitian, subjek disini merupakan sumber informan yaitu wawancara secara langsung kepada *Micro Unit Head*, serta *Account Officer Micro* Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

### D. Teknik Pengumpulan Data

#### A. Wawancara

Proses komunikasi atau tanya jawab secara langsung yang dilakukan antara kedua belah pihak, dalam hal ini peneliti wawancara dengan *Micro Unit Head* dan *Account Officer Micro*, selaku pihak lapangan dan menangani pembiayaan.

## B. Dokumentasi

Peneliti menggunakan metode ini untuk memperoleh data meliputi letak geografis, sejarah, visi, misi dan struktur organisasi di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

## C. Observasi

Dalam kegiatan observasi peneliti bertindak secara langsung sebagai pengamat di lapangan dan untuk melihat dari dekat kegiatan *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

## E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Uji dari keabsahan data ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Maka peneliti akan menjadikan *Micro Unit Head* serta *Account Officer Micro* bank sebagai sumber pengumpulan data untuk tolak ukur keabsahan data yang akan diolah menggunakan teknik triangulasi.

## F. Teknik Pengolahan Data

### 1. *Organizing*

Pengaturan dan penyusunan data-data yang telah didapat dalam penelitian dengan sedemikian rupa sehingga menghasilkan dasar pemikiran yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis. Penulis menyusun data yang diperoleh secara sistematis tentang Peranan *Micro Unit Head* yang didalamnya ada strategi untuk menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah*.

## 2. *Analyzing*

*Analyzing* adalah kegiatan mendalami data-data yang sudah melalui proses *editing* dan *organizing*, kemudian hasilnya di klasifikasikan dan dianalisis sesuai teori – teori mengenai strategi *Micro Unit Head* dan penanganan pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan *Murabahah*.

### G. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul lengkap, penulis menganalisa data ini dengan menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu menggambarkan dan memaparkan peranan yang meliputi strategi *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah Indonesia KCP Magetan dan kemudian dianalisa fakta penting untuk menarik kesimpulan di akhir.



## BAB IV

### DATA DAN ANALISA

#### A. Gambaran Umum Perusahaan

##### 1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap *halal matter* serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.<sup>1</sup>

Pada tanggal 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah

---

<sup>1</sup><https://www.bankbsi.co.id>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021 jam 15.03).

Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil 'Aalamiin*).<sup>1</sup>

## 2. Visi dan Misi

### a. Visi

Menciptakan Bank Syariah yang masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.<sup>2</sup>

### b. Misi

1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

*Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025*

<sup>1</sup> <https://www.bankbsi.co.id>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021 jam 15.03).

<sup>2</sup> Ibid.

- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

*Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)*

- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

*Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.<sup>3</sup>*

### **3. Produk – Produk Bank Syariah Indonesia**

#### **a. Penghimpun Dana (*Funding*)**

##### **1) Tabungan faedah Syariah iB**

Tabungan faedah Syariah iB merupakan tabungan syariah yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Produk simpanan dari Bank Syariah Indonesia untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Tabungan Faedah Bank Syariah Indonesia iB memberikan ketenangan dan kenyamanan yang penuh nilai kebaikan dengan menyediakan 7 faedah yang ditawarkan yaitu ringan setoran awal Rp. 100.000, gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya kartu ATM bulanan, ringan biaya tarik tunai di seluruh jaringan ATM, ringan biaya transfer melalui

<sup>3</sup> <https://www.bankbsi.co.id>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021 jam 15.03).

jaringan ATM, ringan biaya cek saldo di jaringan ATM, ringan biaya debit di jaringan EDC dan prima.<sup>4</sup>

2) Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia iB

Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia iB merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi Kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Tabungan haji Bank Syariah Indonesia iB menyediakan fasilitas dan keunggulan yaitu setoran awal ringan, gratis biaya administrasi bulanan, gratis asuransi jiwa dan kecelakaan, online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu), bebas setiap saat menambah saldo, dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor Bank Syariah Indonesia, pemotongan zakat secara otomatis, dapat dibukakan untuk anak-anak, tersedia pilihan haji reguler dan haji khusus.<sup>5</sup>

3) Tabungan Impian Bank Syariah Indonesia iB

Tabungan Impian Bank Syariah Indonesia iB merupakan produk simpanan berjangka dari Bank Syariah Indonesia untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme auto debit setoran rutin bulanan. Adapun fasilitas yang diberikan yaitu setoran awal minimum

---

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Ibid.

Rp. 50.000, mendapatkan buku tabungan, gratis asuransi hingga Rp. 750.000 juta.<sup>6</sup>

4) Simpanan Pelajar (Simpe) Bank Syariah Indonesia iB

Simpanan Pelajar (Simpe) Bank Syariah Indonesia iB merupakan tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Tabungan simple menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Adapun fasilitas yang diberikan yaitu setoran awal ringan, biaya murah, bebas biaya administrasi, memperoleh ATM, gratis fitur faedah, memperoleh buku tabungan, mendapatkan bonus.<sup>7</sup>

5) Deposito Bank Syariah Indonesia iB

Deposito Bank Syariah Indonesia iB merupakan produk simpanan berjangka menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* dan menggunakan prinsip bagi hasil sesuai prinsip syariah bagi 47 nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Adapun fasilitas yang diberikan yaitu bagi hasil yang kompetitif, pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapat ke rekening tabungan atau giro di Bank Syariah Indonesia, dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai yang berlaku pada saat diperpanjang,

<sup>6</sup><https://www.bankbsi.co.id>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021 jam 15.10).

<sup>7</sup> Ibid.



dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.<sup>8</sup>

6) TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan yang ditujukan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh BI guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Akad yang digunakan dalam TabunganKu yaitu akad *Wadiah yad Dhamanah*. Setoran awal pembukaan TabunganKu sangat ringan yaitu Rp. 20.000.<sup>9</sup>

b. Penyaluran Dana (*Landing*)

1) KPR Bank Syariah Indonesia iB

KPR Bank Syariah Indonesia iB merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian kebutuhan rumah impian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) atau sewa menyewa (*ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. Bank Syariah Indonesia memberikan plafon pembiayaan minimal 25.000.000 dengan jangka waktu 15 tahun untuk pembelian rumah baik baru maupun second, pembelian bahan bangunan untuk pembangunan rumah.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> <https://www.bankbsi.co.id>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021 jam 15.10).

## 2) Mikro Bank Syariah iB

Pembiayaan Mikro Bank Syariah diperuntukan bagi wira usaha atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun dan 6 bulan untuk pembiayaan KUR dengan menggunakan akad murabahah. Pembiayaan mikro memiliki 3 produk yaitu mikro 25 iB dengan plafon Rp. 5-25 juta, mikro 75 iB dengan plafon Rp. 25-75 juta, mikro 200 iB dengan plafon Rp. >75-200 juta.<sup>11</sup>

## 3) Gadai Bank Syariah iB

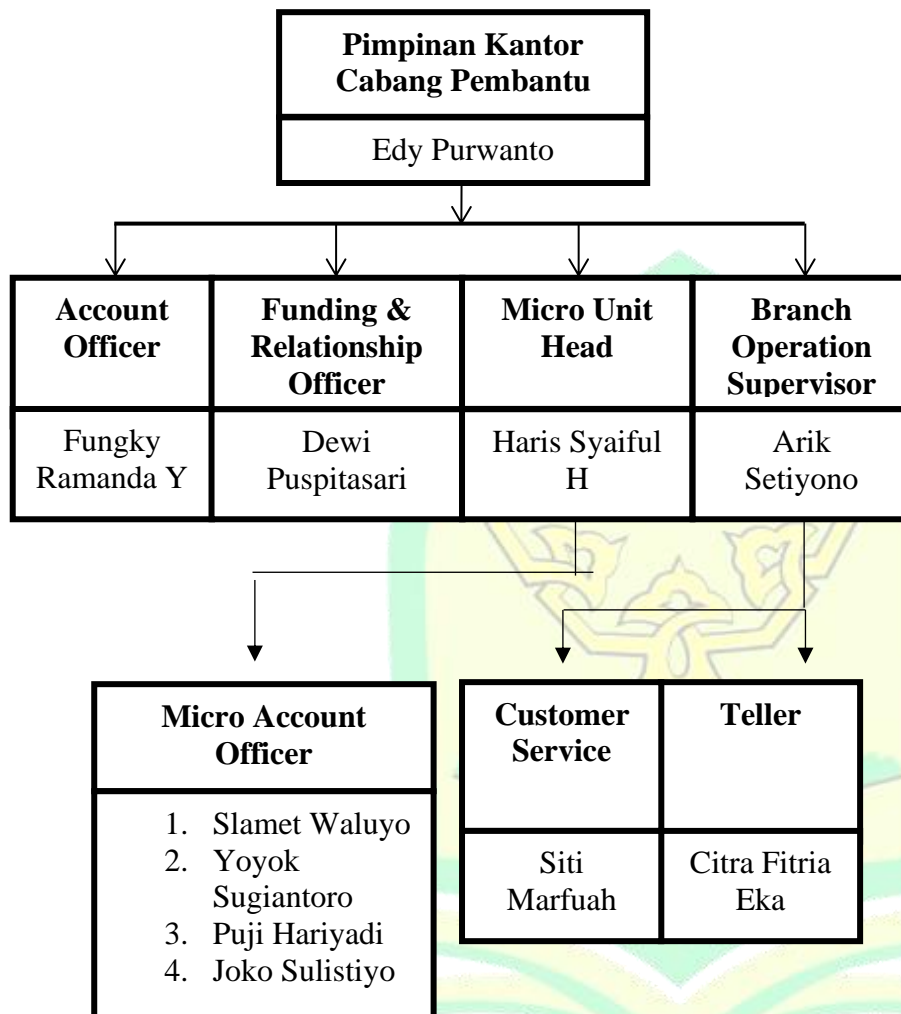
Gadai Syariah dikeluarkan untuk menutupi kebutuhan mendesak baik dari nasabah individu yang membutuhkan dana super cepat dan telah menunjukkan kinerja yang menjanjikan di tahun-tahun pertama setelah diluncurkan. Dengan kata lain, pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad *Murabahah* dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan. Jangka waktu untuk pembiayaan kurang dari 15 juta maksimal 3 tahun, sedangkan untuk pembiayaan 15 juta keatas maksimal 5 tahun.<sup>12</sup>

## 4. Struktur Organisasi Perusahaan Bank Syariah Indonesia

Struktur organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Magetan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

<sup>11</sup> ibid.

<sup>12</sup> <https://www.bankbsi.co.id>, (diakses pada tanggal 22 Februari 2021 jam 15.15).



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Magetan<sup>13</sup>

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Magetan

Dari gambar diatas dapat dijelaskan:

- a. PINCAPEM Bank Syariah Indonesia KCP Magetan adalah Bapak Edi Purwanto.
- b. *Account Officer* Bank Syariah Indonesia KCP Magetan adalah

<sup>13</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 25 September 2020.

Bapak Fungsi.

- c. *Micro Unit Head* (UH) Bank Syariah Indonesia KCP Magetan adalah Bapak Haris, yang membawahi *Account Officer Mikro* (AOM) yaitu Bapak Joko Sulistiyo, Slamet Waluyo, Yoyok Sugiantoro, dan Puji Hariadi.
- d. *Branch Supervisor Operational* Bank Syariah Indonesia KCP Magetan adalah Bapak Arik Wijayanto, yang membawahi Teller oleh mbak Citra, CS oleh mbak Siti Marfuah, pramubakti oleh Bapak Pramubakti, dan satpam oleh Bapak Purnomo dan Agus.

#### 5. *Job Description*<sup>14</sup>

- a. Pimpinan Cabang Pembantu (PINCAPEM)

Merupakan karyawan bank yang diberi tanggung jawab dan wewenang untuk memimpin atau mengelola Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Magetan.

- b. *Account Officer*

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Magetan yang bertugas menganalisis laporan keuangan dan semua kegiatan yang terjadi di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

- c. *Micro Unit Head* (UH)

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia yang bertanggung jawab melaksanakan dan memastikan bisnis mikro pada unit tersebut agar berjalan sesuai target yang telah ditentukan

---

<sup>14</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 25 September 2020.

atau yang telah ditentukan atau yang telah diberikan dan tidak melanggar syariah *comply* maupun pedoman pemberian mikro.

d. *Account Officer Micro (AOM)*

Merupakan Karyawan Bank Syariah Indonesia yang secara struktur berada langsung di bawah UH dan bertugas untuk melakukan penjualan produk-produk mikro serta melakukan *pre-screening* untuk calon-calon nasabah sebelum dokumen-dokumen pembiayaan diberikan kepada UH untuk diverifikasi.

e. *Branch Supervisor Operational*

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia yang membawahi *Teller, Customer Service, Office Boy*, dan, *security* yang bertugas mengkoordinir pelaksanaan operasional di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan.

f. *Teller*

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia yang bertugas mengelola kas dan berfungsi sebagai kasir.

g. *Customer Service*

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia yang bertugas memberikan informasi dan pelayanan produk dan jasa kepada nasabah sesuai peraturan yang berlaku di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan dengan baik agar tercipta kepuasan nasabah.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Ibid.

*h. Office Boy*

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Magetan yang bertanggung jawab terhadap kebersihan kantor.

*i. Security*

Merupakan karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Magetan yang bertugas mengamankan lingkungan kerja dan mengawal saat penyetoran kas.

**B. Paparan Data**

**1. Strategi *Micro Unit Head* dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan**

Bank Syariah Indonesia KCP Magetan merupakan salah satu bank pembantu syariah yang ada di Magetan Provinsi Jawa Timur. Dalam operasionalnya bank tersebut banyak menawarkan produk yang sesuai dengan fungsi dari utama bank yaitu menghimpun dana, dan menyalurkan kembali kepada masyarakat.

Bank Syariah Indonesia KCP Magetan banyak memiliki produk pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat. Produk – produk pembiayaan tersebut digolongkan berdasarkan sifat penggunaannya, yaitu pembiayaan produktif, yang diberikan kepada perorangan maupun badan usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan. Pembiayaan produktif disalurkan dalam bentuk pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Selain

pembiayaan produktif, Bank Syariah Indonesia KCP Magetan juga menyalurkan pembiayaan konsumtif, yang diberikan kepada Pegawai Negeri Sipil ataupun Pegawai Swasta.

Seiring dengan berjalannya waktu banyak faktor yang dapat mengganggu kelancaran dari pembiayaan, yang disebut juga pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah merupakan risiko dari pembiayaan itu sendiri, dan dapat ditunjukkan dari perhitungan NPF ( *Non Performing Financing* ).<sup>16</sup>

Semua bank berharap setiap pembiayaan yang telah disalurkan terhadap nasabah dapat berjalan lancar sesuai semestinya. Tentu perjalanan pembiayaan tersebut tidak semuanya berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Begitupun dengan pembiayaan yang telah dilakukan Bank ini, banyak pembiayaan mengalami penurunan kualitas, dari semua produk pembiayaan seperti produk pembiayaan *musyarakah*, *mudharabah* dan *murabahah* yang paling banyak mengalami pembiayaan bermasalah ialah pembiayaan *murabahah*. Hal ini dikarenakan produk tersebut yang paling diminati oleh nasabah sehingga celah untuk mengalami pembiayaan bermasalah juga cukup besar disertai kemampuan membayar menurun. Sebagaimana sudah dijelaskan oleh Bapak Haris selaku *Micro Unit Head* yaitu :

“Sangat benar sekali pembiayaan paling banyak dilakukan ialah pembiayaan *murabahah*, dari 90% nasabah pada tahun 2020 menggunakan pembiayaan *murabahah* sedangkan 10% nya pada pembiayaan lain - lain, dikarenakan proses serta syarat – syarat

---

<sup>16</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, 73-74

nya juga mudah, namun diluar itu semua resiko untuk terjadi pembiayaan bermasalah juga sangat besar”.<sup>17</sup>

Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan maupun macet. Dijelaskan oleh Bapak Haris dibawah ini :

“Pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan yang telah menunggak lebih dari 30 hari atau 1 bulan, dan permasalahan tersebut harus sudah diantisipasi agar tidak masuk pada kolektibilitas (kurang lancar) dan masuk pada angka NPF ( *Non Performing Financing* )”.<sup>18</sup>

Meskipun antisipasi sudah dilakukan, namun bagi bank tetap menghadapi pembiayaan bermasalah yang cukup besar. Hal ini seperti yang sudah dijelaskan oleh Bapak Haris Syaiful H dalam wawancara sebagai berikut :

“Ya mbak memang dari pihak kami sudah melakukan antisipasi semuanya, sama seperti contoh kasus atas nama Supardi Syafi’i, usaha nasabah tersebut jual beli gabah alamatnya Karangrejo Magetan perbatasan daerah Sawahan Madiun, beliau salah satu dari nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah, meskipun sudah diantisipasi dari pihak kami penyelesaiannya serta beliau komit dalam pelunasan pembayaran. Tetapi tidak dengan nasabah lainnya yang juga memiliki permasalahan dalam pembayaran. Nah, hal ini lah yang membuat bank merasa terbebani dengan persoalan pembiayaan bermasalah ini mbak”.<sup>19</sup>

Dalam hal ini bank berdasarkan peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 Tentang perubahan atas peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 Tentang *Restrukturisasi* Pembiayaan bagi Bank Syariah

---

<sup>17</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 27 September 2020

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Ibid.



maupun Unit Usaha Syariah, bank perlu melakukan *restrukturisasi*. Antara lain melalui : (1) *Rescheduling* (penjadwalan kembali), (2) *Reconditioning* (Persyaratan Kembali), dan *Restructuring* (Penataan Kembali).<sup>20</sup> *Restrukturisasi* tersebut harus memperhatikan ketentuan dan syarat yang berlaku.

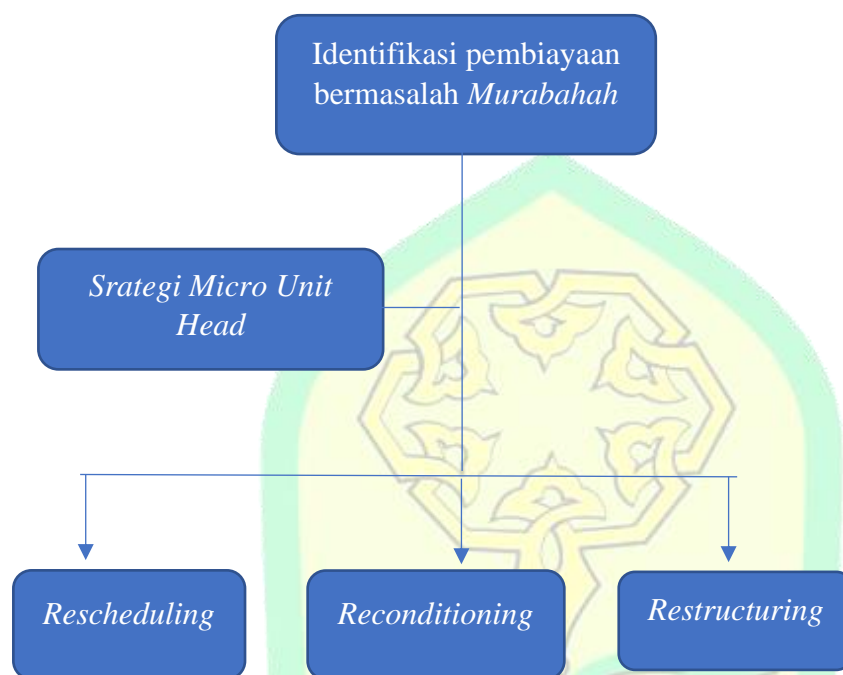
Adapun contohnya, yang akan diberikan bank syariah kepada pengusaha kecil pada pembiayaan *Murabahah* untuk penembahan modal usaha harus sesuai prinsip yang berlaku, seperti nasabah harus mengajukan permohonan dilengkapi seluruh syarat yang berlaku pada bank tersebut, bank menganalisa permohonan pembiayaan tersebut sesuai keadaan nasabah, jika nasabah itu layak mendapatkan fasilitas, maka pencairan dapat dilakukan dengan memfokuskan pada prinsip kehati-hatian. Dengan proses yang sudah dirangkai tersebut berharap pembiayaan berjalan dengan baik, aman bagi nasabah maupun bank sendiri yang memberikan pembiayaan. Namun jika pembiayaan mengalami kendala dari internal atau eksternal maka pembiayaan tersebut berpotensi menjadi pembiayaan bermasalah. Maka perlu adanya penataan kembali pola sesuai kondisi dan keadaan terkini.

Oleh karena itu *Micro Unit Head* sebagai *leader* lapangan yang membawahi tim *Account Officer Micro* harus melakukan manajemen risiko yang tepat. Pelaksanaan *restrukturisasi* pada pembiayaan bermasalah menjadi upaya dan strategi yang tepat yang harus diterapkan.

---

<sup>20</sup> Bank Indonesia, “Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 Tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah”, dalam [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) (pdf), diakses 3 Desember 2020.

Proses strategi *Micro Unit Head* dalam pembiayaan murabahah bermasalah sebagai berikut :



Gambar 4.2 Strategi *Micro Unit Head*<sup>21</sup>

a. *Rescheduling*

*Rescheduling* merupakan upaya yang dilakukan bank untuk menangani pembiayaan bermasalah dengan membuat penjadwalan kembali. Penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai itikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok maupun angsuran bunga dengan jadwal yang telah diperjanjikan. Penjadwalan kembali dilakukan oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

<sup>22</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan : dari teori menuju aplikasi, cet 2* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011), 126.

Sebagaimana yang sudah dijelaskan oleh bapak Haris Syaiful H selaku *Micro Unit Head* Bank Syariah Indonesia KCP Magetan, sebagai berikut:

“Sebelum memperpanjang jangka waktu jatuh tempo, dari kami masih melihat dan menganalisis permasalahan yang dihadapi nasabah sehingga belum bisa membayar tunggakan, jika sudah mengetahui apa yang jadi masalahnya, selanjutnya mengubah tanggal waktu tempo, contohnya dari semula jatuh tempo 1 tahun menjadi 1 tahun 6 bulan, dan jumlah pembayaran angsuran perbulanya jadi lebih kecil”<sup>23</sup>

Pernyataan tersebut juga didukung oleh *Account Officer Micro* bapak Yoyok sebagai salah satu tim lapangan,

“Sebelumnya memang pembayaran angsuran yang telah menunggak hampir setiap hari kita tagih, bisa melalui *media social* maupun datang langsung kerumah, jika nasabah ada itikad baik dan mau membayar tunggakan maka dari pihak kami memberikan penawaran sebagai solusi masalah tersebut yaitu memperpanjang waktu jatuh tempo yang sudah dijelaskan Bapak Haris tadi”.<sup>24</sup>

b. *Reconditioning*

*Reconditioning* merupakan upaya bank dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan mengubah seluruh atau sebagian perjanjian yang telah dilakukan oleh bank dengan nasabah. Perubahan kondisi dan persyaratan tersebut harus disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh debitur dalam menjalankan usahannya. Dengan perubahan persyaratan tersebut, maka diharapkan bahwa debitur dapat menyelesaikan kewajibannya.<sup>25</sup> Atau *reconditioning* ini yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan

<sup>23</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

<sup>24</sup> Yoyok Sugiantoro, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

<sup>25</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan*, 127.

pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan pada bank.<sup>26</sup>

Menurut Bapak Haris ialah :

“Dalam proses *reconditioning* ini hampir sama dengan proses *Rescheduling*, di dalam proses *reconditioning* lebih mendetailkan dan memproses kembali dari awal, mulai dari persyaratan sampai jangka waktu dirubah, sedangkan pada proses ini ada potongan yang dimaksud itu merupakan memberikan potongan jika nisbah yang sudah didapat bank sudah terpenuhi maka pihak nasabah hanya menggugung angsuran pokok nya saja tanpa ada nisbah lagi untuk bank.<sup>27</sup>

### c. *Restructuring*

*Restructuring* upaya yang dilakukan oleh bank dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian kredit seperti dilakukan dengan konversi akad *murabahah* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi *ijarah muntahiyyah bittamlik, mudharabah, atau musharakah*.<sup>28</sup> Ataupun perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*.<sup>29</sup>

“Gini ya mbak dari semuanya, rangkaian *restrukturisasi* memang yang paling terakhir yaitu *restructuring* belum pernah dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan. Pola *restructuring* sudah banyak dilakukan di Bank Syariah Indonesia Cabang, seperti cabang Bank Syariah Indonesia

<sup>26</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, 83.

<sup>27</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

<sup>28</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan*, 128.

<sup>29</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian*, 83.

Madiun” pola tersebut mengarah pada pergantian akad di sisa pembayaran kewajiban nasabah, contohnya yang semula menggunakan *Murabahah* dirubah menjadi *Ijarah / musyarakah* atau yang lainnya, itupun juga harus sesuai peraturan yang telah ditetapkan dan memenuhi persyaratan seperti melihat kembali jaminan, apakah jaminan tersebut bisa menutupi sisa kewajiban nasabah, jika tidak memenuhi persyaratan maka tidak dapat di proses”.<sup>30</sup>

Khusus mengenai konversi akad *murabahah*, Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/11/2005 antara lain menyatakan bahwa Lembaga Keuangan Syariah boleh melakukan koversi akad *murabahah* bagi nasabah yang tidak dapat menyelesaikan/ melunasi pembiayaan *murabahah* nya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetaoi ia masih *propektif*.<sup>31</sup>

“Konversi akad ini dapat dilakukan selama itu tidak merubah ikatan jaminan yang terkait dengan lembaga lain. Konversi akad pembiayaan *Murabahah* ke pembiayaan *ijarah / Musyarakah* atau yang lainnya berarti bank menghitung sisa pokok dari piutang dan tunggakan margin nasabah dari pembiayaan sebelumnya menjadi saldo pokok pembiayaan setelahnya”.<sup>32</sup>

Pada pola *restructuring* yang merujuk pada konversi akad belum pernah terjadi nasabah menggunakannya, namun Bank Syariah Indonesia KCP Magetan tetap mempertahankan, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Yoyok :

“Pola *restructuring* tetap ada di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan pada strategi penanganan pembiayaan bermasalah

---

<sup>30</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

<sup>31</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian*, 86.

<sup>32</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

supaya berjaga – jaga jika ada nasabah yang berkeinginan melakukan konversi akad”.<sup>33</sup>

Penjualan jaminan atau lelang merupakan langkah terakhir pada penanganan pembiayaan bermasalah agar bank tidak mendapatkan rugi, dijelaskan dibawah ini :

“Langkah terakhir menangani pembiayaan bermasalah terkhususnya pembiayaan bermasalah *Murabahah* agar pihak bank tidak rugi yaitu menjual jaminan melalui jalur lelang. Langkah tersebut diambil jika nasabah tidak sanggup lagi membayar tagihan dan kewajiban terhadap bank”. Jika ada sisa dari hasil penjualan dan telah dikurangi piutang – piutang dari nasabah, maka sisa hasil penjualan tersebut akan dikembalikan oleh nasabah yang bersangkutan”.<sup>34</sup>

Berdasarkan hasil wawancara pada pihak *Micro Unit Head* serta *Account Officer Mikro*, strategi yang dilakukan dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* adalah dengan strategi *Restructurisasi* yang meliputi *Rescheduling*, *Reconditioning* serta *Restructuring*. Tetapi sebelum melakukan *Restructurisasi*, dari pihak lapangan masih melihat dan menganalisis permasalahan yang menimpa nasabah, setelah itu baru diberikan solusi untuk permasalahan tersebut seperti yang sudah dijabarkan diatas.

---

<sup>33</sup> Yoyok Sugiantoro, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

<sup>34</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 2 Oktober 2020.

**2. Faktor pendukung dan penghambat pada strategi *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia Syariah KCP Magetan.**

Dalam pelaksanaan penanganan pembiayaan bermasalah tidak terlepas dari adanya faktor pendukung dan penghambat dalam prosesnya. Setelah memahami mengenai strategi yang dilakukan *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah*, perlu diketahui pula adanya beberapa sebab faktor pendukung dan penghambat seperti yang dipaparkan oleh pihak *Micro Unit Head* yaitu Bapak Haris Syaiful H sebagai berikut .<sup>35</sup>

“Faktor pendukung penanganan pembiayaan bermasalah pastinya pada administrasinya yang cepat, selama dokumen – dokumen yang dibutuhkan sudah siap. Dan juga pada para nasabahnya lancar setelah adanya *restrukturisasi* tersebut terus nasabah selalu bayar tepat waktu. Dan juga dalam hal pembayaran, pihak kami (*Micro Unit Head dan Account Officer Micro*) selalu memonitor atau mewaspadai nasabah terutama setelah dilakukannya *restrukturisasi* biar tidak tambah macet.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak *Micro Unit Head*, faktor pendukung yaitu apabila nasabah sudah siapkan dokumen – dokumen yang diperlukan maka proses *restrukturisasi* pembiayaan akan lebih cepat dilakukannya. Dari pihak bank sendiri selalu melakukan pengawasan perkembangan nasabah setelah dilakukannya *restrukturisasi*.

---

<sup>35</sup> Haris Syaiful H, *Wawancara*, 15 Januari 2021.

Faktor penghambat dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah dipaparkan oleh pihak *Micro Unit Head* sebagai berikut :<sup>36</sup>

“Kalau faktor penghambatnya terkadang nasabah tidak segera mengumpulkan berkas yang akan dijadikan persyaratan. Bahkan ada yang sampai berminggu – minggu jadinya pelaksanaan tertunda. Padahal dari pihak bank sendiri proses restrukturisasi sudah beres dalam waktu tidak sampai seminggu. Ada juga nasabah yang tidak jujur jika ditanya ada pinjaman lain tidak nya, ya jadi dari pihak kami harus mencari tahu sendiri kalau nasabahnya tidak bisa diajak ngomong baik.”

Berdasarkan hasil wawancara dari *Micro Unit Head*, faktor penghambat dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah adalah terlambatnya nasabah dalam mengajukan berkas – berkas sehingga proses *restrukturisasi* pembiayaan tertunda, dan nasabah selalu tidak jujur dengan konndisi yang di alami sesungguhnya.

Faktor penghambat dalam penanganan pembiayaan bermasalah itu juga disadari oleh pihak nasabah sesuai dengan wawancara yang dilakukan kepada nasabah Z sebagai berikut :<sup>37</sup>

“Dari kita sendiri juga banyak keperluan lain selain membayar tagihan, dan itupun kadang ada pengeluaran tak terduga diluar jatah bulanan. Terkadang uang tagihan listrik malah dibuat beli yang lain, ya otomatis pada saat mas bank datang tidak ada uang buat mengansur, uang nya buat bayar tagihan lain. Kalau di datangi bank terus juga malu mbak sama tetangga, gaenak juga. Ya jadinya sebisa mungkin harus membayar tepat waktu.”

---

<sup>36</sup> Ibid.

<sup>37</sup> Nasabah Z, *Wawancara*, 15 Januari 2021.



Berdasarkan hasil wawancara dari pihak nasabah, faktor penghambat berasal dari dana yang tidak sesuai dengan alokasinya. Sehingga dana yang seharusnya di buat membayar kewajiban nasabah malah digunakan untuk kebutuhan lain seperti membayar listrik dll. Sedangkan faktor pendukung dari nasabah adalah adanya efek merasa malu dengan masyarakat sekitar jika setiap bulan ditagih oleh pihak bank.

### C. Analisis

#### 1. Analisis Strategi *Micro Unit Head* dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan

Pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Magetan tidak selalui menemui keberhasilan. Hal ini disebabkan oleh faktor internal maupun eksternal. Bank Syariah Indonesia KCP Magetan telah menunjukkan kesungguhan dalam menyelesaikan kasus-kasus pembiayaan bermasalah.

*Micro Unit Head* selaku pimpinan outlet *micro syariah* melakukan berbagai cara agar dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi, yaitu dengan cara melakukan *restrukturisasi*. Hal tersebut dilakukan karena nasabah banyak melakukan penyebab pembiayaan bermasalah seperti halnya nasabah mengulur – ulur waktu pembayaran sengaja maupun tanpa disengaja. Ketika bank melakukan *restrukturisasi* secara tepat maka pembiayaan dapat lancar kembali dan nasabah mampu membayar angsuran hingga pembiayaan selesai.

Untuk menangani pembiayaan yang bermasalah Bank Syariah Indonesia KCP Magetan terutama *Micro Unit Head* dan *Account Officer Mikro* yang bertugas di lapangan melakukan penagihan melalui social media dan kunjungan nasabah secara berselang bersama karyawan lain maupun sendiri-sendiri. Selain bank melakukan monitoring kepada nasabah yang intensif untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yang terjadi, pihak *Account Officer* juga melakukan analisis nasabah yang lebih baik dan lebih teliti lagi demi keberlangsungan pembiayaan agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah di kemudian hari.

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil penelitian, penulis menganalisis dengan membandingkan antara teori dari buku Faturrahman Djamil, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah" serta buku dari Ismail, "Manajemen Perbankan : dari teori menuju aplikasi" dan praktik di lapangan bahwa strategi *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah telah sesuai dengan teori yang ada. Penyelesaian yang telah dilakukan di *Micro Unit Head* dan karyawan yang di bawahnya yaitu *Account Officer Mikro* menggunakan metode *restrukturisasi* namun sebelum dilakukan *restrukturisasi* pihak karyawan selalu melakukan penagihan langsung kerumah. Penarikan serta penagihan ini dilaksanakan dengan baik, hanya saja ada beberapa kendala yaitu jauhnya lokasi nasabah, jalan transport yang sulit dijangkau dan ketidakoperatifan nasabah ke bank.

Meski demikian pembiayaan bermasalah dapat diantisipasi dengan berhati-hati dalam pemberian pembiayaan serta melakukan pengawasan secara terus menerus untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah serta fokus kepada *Micro Unit Head* dan *Account Officer Mikro* dalam kunjungan kepada nasabah pembiayaan mikro. Hal ini terbukti berhasil dengan turunya NPF Bank Syariah Indonesia KCP Magetan dari tahun 2016 ke 2019 tidak lebih dari 5%. Penurunan NPF hingga tidak lebih dari 5% ini menunjukkan bahwa kesehatan bank lebih baik. Dalam segi pembiayaan misalnya, pembiayaan bermasalah sudah menurun. Nasabah yang semula dalam perhatian khusus atau macet telah kembali membayar angsuran dan pembiayaan-pembiayaan berjalan sebagaimana perjanjian awalnya. Jadi, dengan adanya strategi *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Magetan membuka risiko terjadinya nya pembiayaan macet menjadi berkurang.

**2. Analisis Faktor pendukung dan penghambat pada strategi *Micro Unit Head* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia Syariah KCP Magetan.**

Penulis menganalisis dengan menggunakan teori dari buku Faturrahman Djamil serta peraturan terbaru Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nmor 11/POJK.03/2020 ayat 3 pasal 5 mengenai *restrukturisasi*. Dengan membandingkan fakta dilapangan telah sama.

a. Faktor pendukung

1) Proses penyelesaian administrasi cepat

Pihak bank terkhususnya *Micro Unit Head* selalu menyelesaikan berkas tepat waktu. Cepat ataupun lambat pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah tergantung pada nasabah dalam pemenuhan dokumen yang menjadi syarat. Kurang dari 1 minggu proses *restructurisasi* dapat dilaksanakan.

2) Pihak *Micro Unit Head* dan *Account Officer Micro* selalu mengawasi secara berkala.

Setelah dilakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui *restructurisasi* nasabah harus tetap dipantau. Adanya kerjasama antara pihak *Micro Unit Head* dan *Account Officer Micro* menjadikan pembiayaan bermasalah cepat teratasi. Karena kedua pihak tersebut yang berkomunikasi pendekatan dengan baik kepada nasabah.

3) Kesadaran dan iktikad baik naabah dalam membayar angsuran.

Pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui *restructurisasi* pembiayaan dilakukan atas dasar permohonan nasabah, jadi nasabah merasa telah banyak diberikan fasilitas untuk meringankan beban dan kewajiban untuk melakukan pembayaran angsuran secara tepat waktu.

b. Faktor penghambat

1) Nasabah tidak melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

Apabila terjadi seperti diatas, proses administrasi terhambat karena dokumen sebagai persyaratan tidak segera dilengkapi.

2) Nasabah tidak jujur.

Banyak sekali nasabah tidak berkata jujur dengan keadaan yang menyimpannya. Apabila terdapat pinjaman yang tidak dapat bisa dicek oleh bank, seperti hutang pribadi dan nasabah tidak bisa jujur dalam melaporkannya. Hal tersebut akan menghambat pelaksanaan *restrukturisasi*, karena besar kecilnya angsuran yang akan dibebankan nasabah ditetapkan dari penghasilan serta kemampuan nasabah dalam membayar.

3) Terdapat alokasi dana yang tidak sesuai fungsinya.

Bagi nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Magetan beban listrik dll seringkali menjadi problema. Ada kondisi tertentu mereka menunda pembayaran tersebut, sehingga saat jatuh tempo pembayaran angsuran bank nasabah beralih dana tersebut digunakan untuk membayar listrik maupun yang lainnya. Tentunya hal semacam tersebut tidak seharusnya terjadi, nasabah harus dapat mengatur keuangan sehingga pembayaran dalam bentuk apapun tidak menjadikan penghalang untuk membayar kewajibannya dalam pembiayaan.

Pada proses *restrukturisasi* dapat menjadikan solusi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, cara tersebut diambil karena sangat manusiawi, tidak terdapat kekerasan dan tidak memberatkan nasabah. Namun dalam kenyataannya pastilah muncul faktor pendukung maupun faktor penghambat dalam pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui *restrukturisasi* pembiayaan. Hambatan tersebut bukanlah hal yang berarti karena pihak *Micro Unit Head* dibantu dengan *Account Officer Micro* melakukan pendekatan yang sangat baik dengan nasabah, dan memberikan solusi agar pembiayaan berjalan sesuai kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

Kinerja pihak *Micro Unit Head* berhasil karena bisa menjaga dan menurunkan tingkat NPF dari pertahunnya serta bisa melaksanakan proses *restrukturisasi* dengan sangat baik sehingga nasabah dapat membayar kewajiban angsuran kembali.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah penulis jabarkan sebelumnya maka penulis simpulkan sebagai berikut :

1. Penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* adalah dengan cara *restrukturisasi*, yang memiliki beberapa ketentuan, yaitu Penjadwalan kembali (*rescheduling*), Persyaratan kembali (*reconditioning*), Penataan kembali (*restructuring*). Serta pada saat penagihan pembiayaan menggunakan cara datang langsung ke nasabah atau kunjungan lokasi fisik. Hal tersebut terbukti berhasil dengan turunya NPF Bank Syariah Indonesia KCP Magetan dari tahun 2016 sampai 2019 kurang dari 5%. Penurunan NPF tersebut menunjukkan bahwa kesehatan bank lebih baik.
2. Faktor pendukung dan penghambat dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* ini secara umum faktor – faktor tersebut muncul karena pihak dari nasabah, karena bank memang sudah bersungguh – sungguh melakukan kinerjanya demi kelancaran semua pembiayaan.

#### B. Saran

Setelah mempelajari kasus pembiayaan bermasalah terutama pembiayaan bermasalah *Murabahah*, maka bank perlu memberikan pemahaman kepada nasabah agar lebih bertanggung jawab atas keterlambatan dalam memenuhi

kewajiban pada bank maupun jika nasabah tidak lagi mampu memenuhi kewajibannya terhadap bank, sehingga pihak bank dapat membantu dan memberi solusi agar tidak terjadi kendala bank bank dalam menangani pembiayaan bermasalah.

Kemudian terkait konversi akad pembiayaan *murabahah* ke pembiayaan *Ijarah / Musayarakah* atau pembiayaan lainnya, perlu di evaluasi kembali bagi pihak bank untuk memutuskan akad pembiayaan yang tepat bagi nasabah tersebut.





## DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Yenti. “Analisis Pembiayaan *Murābahah* di Perbankan Syariah”, *Ekonomi dan Bisnis Islam*. Institut Agama Islam Negeri Imam Bonjol Padang, Juli-Desember 2016), Vol 1, No 2, 9-10.
- Al-Mushlil, Abdullah dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir. Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Djamil, Faturrahman. “*Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*”, Cet 2. Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Ismail, Manajemen Perbankan: *Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam ( Analisis Fiqih dan Keuangan )*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* ( Yogyakarta: UPP AMP YKPN Yogyakarta, 2005).
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet ke -1. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2014.
- Nikensari, Sri Indah, dkk. “*Pembiayaan Mudhrabah dan Kaitannya dengan Non Performing Financing*” *Econosains*, Vol X No.2. Agustus, 2012.
- Perwataatmadja, Karanaen A dan Muhammad Syafi’i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta : P.T. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999.
- Saeed, Abdullah. *Bank Syariah : Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo Revivalis*. Jakarta: Paramadina, 2004.
- Syakir, Ahmad. Peran Account Officer dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomi Islam* Vol.1, No.1. Januari – Desember, 2013.
- Wahyudi, Imam, et al., *Manajemen Risiko Bank Islam*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.