

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya¹

Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat Indonesia”) adalah pelopor bank syariah di Indonesia yang berdiri pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk produk keuangan syariah seperti asuransi syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI)

¹ Bankmuamalat.Co.Id/Profil-bank-muamalat, Diakses Pada Tanggal 11 Agustus 2018, pukul 19:00 WIB.

sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industry perbankan syariah.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai Bank Syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan Perbankan Syari'ah secara murni.

Seiring berjalannya waktu, bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. jaringan layanan yang luas berupa 710 Unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank Pertama Murni Syari'ah, Bank Muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan Perbankan yang tidak hanya comply terhadap syari'ah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh Pemerintah, media massa, lembaga Nasional dan Internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 Award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir.

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* padalogo Bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap image sebagai bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-

Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infakdan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*”.

Bank Muamalat KC Surabaya Sungkono berdiri pada tahun 2008 dan mulai aktif pada tahun 2009. Beralamatkan di Jalan Mayjend Sungkono No. 107, Kelurahan Dukuh Pakis, Kecamatan Dukuh Pakis, Dukuh Pakis, Kota Surabaya, Jawa Timur 60224.

2. Visi Misi

a. Visi

Menjadi Bank syari’ah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar nasional.

b. Misi

Menjadi Role Model Lembaga Keuangan Syari’ah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan

manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi Stakeholder.

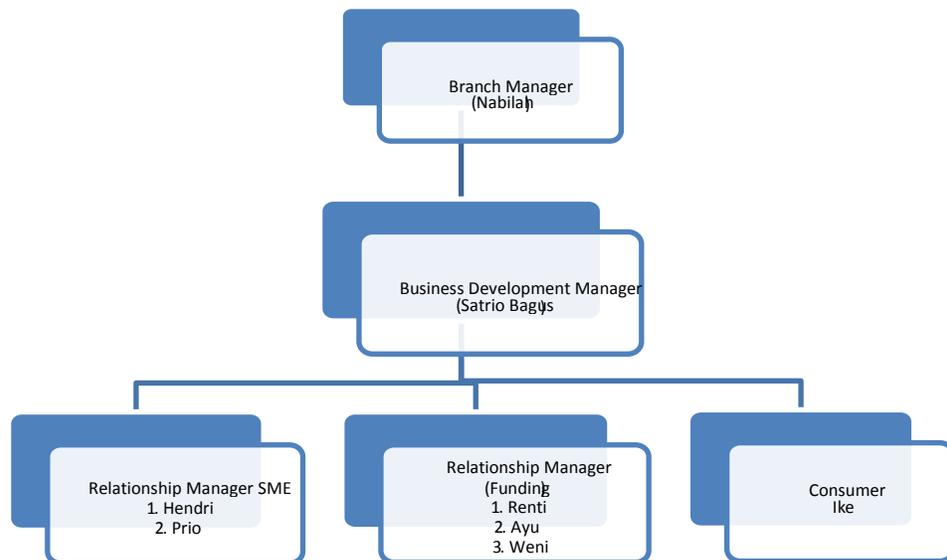
3. Tujuan

- a) Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi, dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan nasional.
- b) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha.
- c) Meningkatkan kesempatan kerja.
- d) Meningkatkan penghasilan masyarakat banyak
- e) Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan yang selama ini masih cukup banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan Bank karena masih menganggap bahwa bunga Bank itu riba
- f) Mengembangkan lembaga Bank dan sistem Perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat antara lain memperluas jaringan lembaga Perbankan kedaerah-daerah terpencil.

g) Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomi, berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

4. Struktur Organisasi, Personalia dan Diskripsi Tugas

Struktur organisasi tertinggi PT Bank Muamalat Indonesia KC Mayjend Sungkono Surabaya dipegang oleh pimpinan cabang (*Branch Manager*) dan membawahi bagian *Operational Manager* untuk mengkoordinasi bagian di bawahnya agar aktivitas kerjasama dapat tercapai sesuai dengan tujuan yang diharapkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KC Sungkono Surabaya.²



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMI

² Satrio, Bagus bagian *Business Development Manajer*, Wawancara, Surabaya, 27 Februari 2019.

1) Branch Manager

- a) Bertindak sebagai pimpinan cabang dan bertanggung jawab padadirektur utama atas semua operasional cabang.
- b) Memimpin kegiatan pemasaran dalam Perbankan. Pemasaran Perbankan sangat penting dilakukan, hal ini untuk memaksimalkan pendapatan bank. Manager Bank harus bisa memimpin kegiatan pemasaran produk-produk Perbankan. Kegiatan pemasaran tersebut bisa menggunakan dana yang seefektif dan seefisien mungkin agar program pemasaran yang direncanakan bisa dijalankan dengan baik.
- c) Memonitor kegiatan operasional perusahaan, monitoring kegiatan operasional perusahaan bisa dilakukan dengan menyusun Rencana Bisnis Bank atau RBB. Setelah penyusunan tersebut maka *Branch Manager* bisa menjalankan RBB yang sesuai bersama dengan staff-staffnya di kantor cabang. Penyusunan RBB bukan hanya disusun dan dijalankan saja, namun manager Bank juga harus memonitor rencana tersebut apakah benar-benar dijalankan dengan baik oleh staffnya atau kah tidak.
- d) Observasi atas kinerja karyawan. *Branch Manager* Bank bisa melakukan observasi langsung terhadap kinerja bawahannya.

Hal ini penting dilakukan untuk mengetahui sejauh mana karyawan melakukan pekerjaan yang ditugaskan oleh manager.

- e) Memberikan solusi terhadap semua masalah. *Branch Manager* bukan hanya memerintah bawahannya saja, namun *manager* cabang juga wajib memberikan solusi terhadap semua masalah yang dihadapi karyawannya, baik masalah dengan nasabah ataupun masalah dengan sesama karyawan.

2) *BDM (Business Development Manager)*

- a. Melakukan riset, survey dan pengembangan produk.
- b. Melakukan review produk dan fitur produk.
- c. Merumuskan tarif layanan produk

3) *Relationship Manager SME*

Memperkenalkan, menjelaskan dan menawarkan produk penanaman dana di BMI, mengenai keuntungan dan keistimewaannya serta persyaratan dari produk tersebut kepada calon nasabah maupun nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon; guna memastikan calon nasabah mengetri tentang produk kassa, deposito, giro, reksadana dan lain sebagainya dan prosedur pengajuan permohonannya.

4) *Relationship Manager (Funding)*

Memperkenalkan, menjelaskan dan menawarkan produk pembiayaan BMI, mengenai keuntungan dan keistimewaannya serta persyaratan dari produk tersebut kepada calon nasabah maupun nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon; guna memastikan calon nasabah mengerti tentang produk pembiayaan serta prosedur pengajuan permohonannya.

5) Consumer

Beberapa tugas yang dilakukan oleh RM Consumer diantaranya adalah:

- a. Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.
- b. Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan consumer.
- c. Menawarkan dan menjelaskan produk KPR dan multiguna kepada calon nasabah.

6) CLBB (*Corporate Legal Bussines Banking*)³



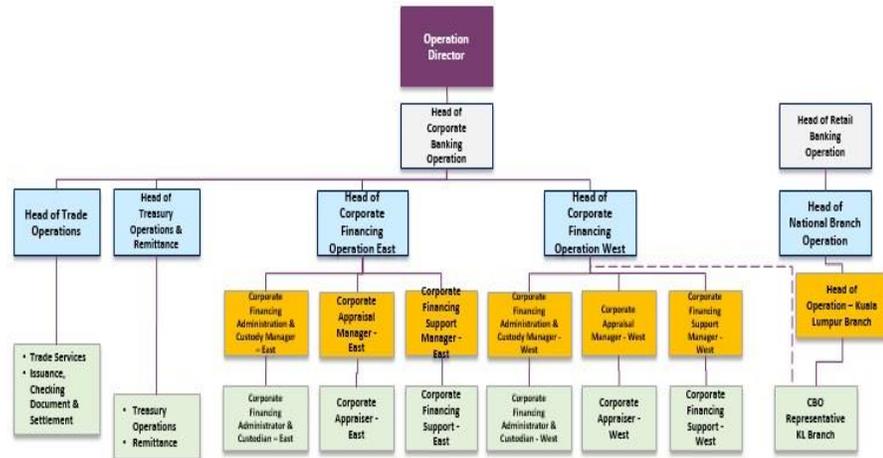
Gambar 4.2 Struktur Organisasi CLBB

- a. Melakukan Analisa Yuridis dan Opini Legal calon Nasabah dan Nasabah pembiayaan sesuai dengan prosedur yang berlaku, guna memberikan gambaran atas aspek Hukum atau Legal yang akurat.
- b. Meneliti kelengkapan dokumen pendukung pengikatan Akad pembiayaan Nasabah sesuai dengan prosedur yang berlaku, guna kelancaran proses pengikatan baik pembiayaan maupun Jaminan.
- c. Menjalankan proses pengikatan Pembiayaan dan Jaminan sesuai dengan prosedur yang berlaku, melalui koordinasi dengan pihak

³ Nurul Bayan Iswanto, bagian CLBB, Wawancara, Surabaya, 20 Februari 2019.

Notaris/PPAT rekanan perusahaan, guna mendukung pelaksanaan proses pembiayaan yang berkualitas.

- d. Mengadministrasikan dengan baik seluruh dokumen hasil analisa yuridis, analisa kontrak laporan pengikatan dan opini legal, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya disaat diperlukan oleh pihak atau bagian lain.
- e. Melakukan monitoring TBO terkait jaminan dan proses penyelesaian akta pembiayaan yang dibuat oleh notaris.
- f. Melakukan proses penunjukan notaris/PPAT rekanan yang diajukan oleh unit bisnis, serta memonitor jangka waktu berlakunya perjanjian kerjasama notaris rekanan.
- g. Melakukan analisa kontrak dari nasabah atau calon nasabah dan nasabah pembiayaan sesuai dengan proedur yang berlaku, guna memberikan gambaran atas aspek hukum atau legal yang akurat

7) CBO (*Corporate Banking Operation*)⁴

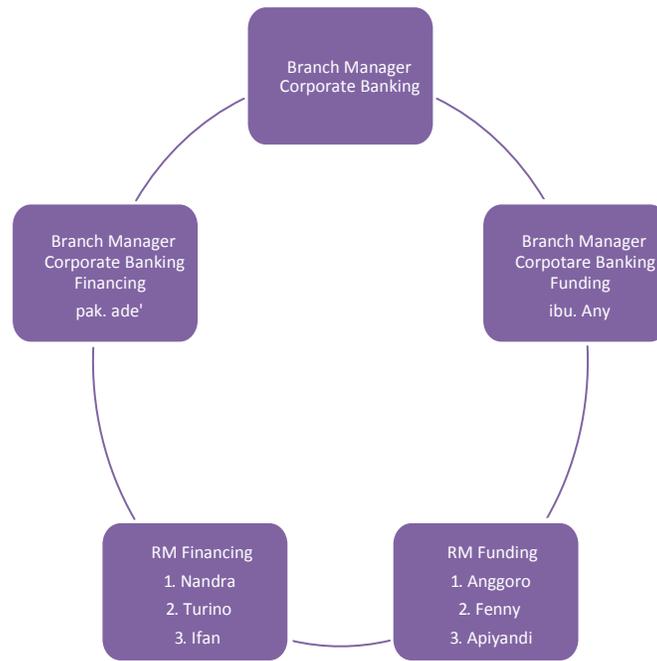
Gambar 4.3 Struktur Organisasi *Corporate Banking Operation*

- a. Memastikan Region CCPC di Hub & Spoke beroperasi dengan baik sesuai ketentuan.
- b. Memberikan laporan langsung kepada Head of CCPC.
- c. Senantiasa menjaga dan memastikan resiko operasional dapat dikelola dengan baik dan prudent.
- d. Mendukung pertumbuhan Bank dengan senantiasa menjaga kualitas financing dan trade financing melalui mekanisme mitigai dan monitoring.

⁴ Hamdan Sanoshi, selaku *CBO*, Wawancara, Surabaya, 21 Februari 2019.

- e. Melakukan supervisi secara aktif, interaktif, komprehensif dan terintegrasi atas seluruh fungsi yang berada dalam Region CCPC Hub & Spoke.

8) *Corporate Banking*⁵



Gambar 4.4 Struktur Organisasi Corporate Banking

- a. Tujuan Jabatan
- a) Sentralisasi fungsi administrasi dan custody dalam bentuk Hub yang melayani kantor dengan fungsi spoke dan non focus branch

⁵ Junaidi, bagian *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 21 Februari 2019.

- b) Sentralisasi *End To End Proses Financing* (E2E) dalam skema *Staight Throught process* (STP).
 - c) Sentralisasi fungsi *scattered dan overlap*/rangkap dalam satu fungsi guna peningkatan produktivitas kerja.
- b. Tanggung Jawab Utama
- a) Melakukan proses pembiayaan (pencairan, perpanjangan, *restructure, rescchedule, recondition*) dan memastikan seluruh proses dijalankan sesuai dengan ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang ada, dan tidak menyipang dari aturan yang berlaku.
 - b) Melakukan semua proses tersebut melalui *core banking* (MCB) dan menjaga SLA on track melalui SISCOM.
 - c) Melakukan update informasi melalui FIS (*Financing Information System*) dan DDM (*Digital Document Management*).
 - d) Mengadministrasikan dan membuat laporan tentang realisasi pembiayaan, untuk memastikan seluruh dokumen yang ada teradministrasi dengan baik dan dapat dipergunakan oleh pihak lain yang memerlukan baik pihak internal maupun pihak eksternal.
 - e) Melakukkan penutupan Asuransi atas jaminan pembiayaan nasabah melalui asuransi *banker's clause* Bank Muamalah,

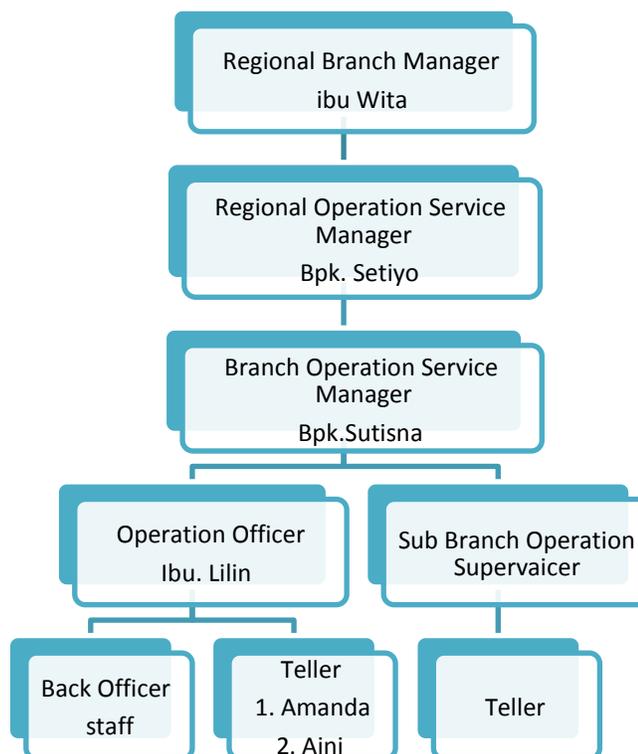
untuk memastikan bahwa jaminan pembiayaan atas fasilitas yang diberikan oleh Bank Muamalat telah tercover sesuai dengan yang dipersyaratkan berdasarkan jenis asuransinya serta jangka waktu pembiayaan sebelum dilakukannya Realisasi Pembiayaan.

- f) Memastikan bahwa dana yang dibutuhkan berkaitan dengan pencairan fasilitas pembiayaan nasabah tersebut tersedia dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya yaitu biaya administrasi, biaya asuransi kebakaran dan jiwa dan biaya notaris.
- g) Membuat surat keterangan Bank (surat roya, perpajakan STNK atas BPKB yang dijaminkan) yang terkait dengan fasilitas pembiayaan nasabah serta pengurusan blokir BPKB ke Polda Metro Jaya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- h) Membuat *Safe Keeping Record* (MSKR) atas dokumen yang terkait dengan jaminan pembiayaan nasabah dan memastikan dokumen-dokumen tersebut teradministrasi dengan baik dan memudahkan penggunaan apabila diperlukan.
- i) Membuat laporan-laporan rutin setiap bulan agar dapat memberikan informasi kepada pihak-pihak terkait dapat dipergunakan apabila diperlukan yang terdiri dari;

- 1) Laporan Realisasi pembiayaan/*dropping* bulan sebelumnya.
 - 2) Laporan dan monitoring TBO dan ER.
 - 3) Laporan SID ke Bank Indonesia.
-
- j) Melakukan BI *Checking* atas permintaan *Account Manager* untuk mengetahui *performance* calon nasabah/ nasabah pembiayaan ditinjau dari sisi liability, agar dapat diantisipasi hal-ha yang tidak diinginkan.
 - k) Mengadministrasikan proses pelepasan jaminan seluruhnya/ lunas, pelepasan jaminan sementara, jaminan sebagian, maupun penukaran jaminan, agar dapat dimonitor jaminan yang masih terkait dengan nasabah.
 - l) Melaksanakan penatausahaan dan pengawasan atas dokumen-dokumen yang keluar untuk dipinjam oleh pihak lain seperti: oleh AM, Audit Internal maupun eksternal, melalui kartu peminjaman dokumen (*Status Card*), yang sesuai dengan data yang tercatat dan sesuai di computer.
 - m) Melakukan konfirmasi kepada *Account Manajer* perihal perbedaan struktur atau persyaratan pembiayaan, antara yang tercantum dalam usulan pembiayaan dengan *offering letter* serta dengan fisik dokumen yang ada, untuk memastikan

proses pembiayaan dapat berjalan lancar sesuai dengan yang dipersyaratkan oleh komite pembiayaan.

- n) Melakukan negosiasi premi asuransi (*discount asuransi*) kepada pihak asuransi yang terkait dengan fasilitas pembiayaan nasabah, untuk meringankan beban nasabah dan memperkecil biaya yang harus dibayar oleh nasabah.
 - o) Melakukan konfirmasi posisi *outstanding* pembiayaan nasabah (baik internal maupun eksternal) kepada fungsi settlement, guna menghindarkan kesalahan mengenai besarnya dana yang harus dibayar pada saat proses pelunasan pembiayaan.
 - p) Melakukan komunikasi dan koordinasi secara aktif, interaktif, komprehensif dan terintegrasi atas fungsi yang lain yang berada dalam Region CCPC dan KTI.
- c. Tantangan kerja
- a) Menjaga kualitas financing funded dan non funded melalui mekanisme mitigasi risiko berkesinambungan pada saat melakukan fungsi administrasi dan custody.
 - b) Menjaga SLA on track dengan hasil yang akurat, cepat dan tepat.

9) ROSM (*Regional Operation Service Manager*)⁶

Gambar 4.5 Struktur Organisasi ROMS

Mengsurvesi, megkoordinasi, memonitoring kegiatan operasional yang ada di cabangcabang wilayahnya dan Mengawas likuiditas dan pengendalian biaya dibawah cabang atau supervisi, seperti cabang di wilayah Darmo, Mas Mansyur, Sungkono, Jember, Kediri, Malang, Mataram, Kupang dan Denpasar.

⁶ Sutisna, selaku *Branch Operation Service Manajer*, Wawancara, Surabaya, 22 Februari 2019.

10) *BOSM (Branch Operation Service Manajer)*

Mensurvei, menkoordinasi, memonitoring kegiatan operasional di cabang yang dikelola atau kantor ka, cabang utama, cabang pembantu dan Cabang melakukan approval seluruh kegiatan operasional yang ada di KCP dan KK.

11) *Operation Officer*

Mensurvei, mengkoordinasi, memonitoring kegiatan operasional yang ada di Kantor Kas.

12) *SBOS (Sub Branch Operation Supervisor)*

Mensurvei, mengkoordinasi, memonitoring kegiatan operasional yang ada di Kantor Cabang Pembantu (KCP)

13) *Back Office*

Mengelola pelaksanaan kliring yang meliputi transfer kliring masuk/keluar, transaksi setoran kliring/tarikan kliring, berikut pembuatan/ pengisian form-form kliring, ikut dalam proses kliring di Bank Indonesia bersama Bank-Bank peserta kliring lainnya untuk memastikan bahwa lalu lintas pembayaran giral antar Bank berjalan lancar, efektif, efisien serta sesuai prosedur perusahaan dan prosedur Bank Indonesia yang berlaku. Melayani transaksi tunai maupun non tunai, dalam mata uang rupiah dan valas. menjamin aspek legalitas

nasabah dan tindakan hukum yang akan dilakukan sesuai dengan persyaratan dan memenuhi ketentuan hukum yang berlaku.

5. Produk dan Aplikasi Akad

Seiring dengan peningkatan kebutuhan nasabah terhadap produk-produk Perbankan Syariah, Bank Muamalat senantiasa menciptakan inovasi baru dan menyediakan layanan produk-produk Perbankan baik dalam hal pendanaan, pembiayaan maupun investasi. Produk-produk Bank Muamalat diantaranya:⁷

1) Tabungan

a. Tabungan iB Hijrah Valas (Dollar)

Tabungan syari'ah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD. Tabungan ini berakadkan *Wadi'ah Yad Dhamanah*.

b. TabunganKu

Tabungan syari'ah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi nasabah dan semua kalangan masyarakat serta

⁷ Angel, selaku *Customer service*, wawancara, Surabaya, 23 Februari 2019.

bebas biaya administrasi. Tabunganku disini berakadkan wadi'ah yad dhamanah.

c. Tabungan iB Hijrah Rencana

Rencana dan impian di masa depan yang ingin kita wujudkan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan biaya pendidikan, dana persiapan pensiun/hari tua, biaya perjalanan wisata/ibadah, biaya pernikahan, biaya uang muka rumah/kendaraan, serta rencana atau impian lainnya. Tabungan untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip syari'ah. Tabungan ini berakadkan *Mudharabah Mutlaqah*.

d. Tabungan iB Hijrah Haji

Tabungan haji yang menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah haji anda yang dikelola secara profesional dan murni Syariah yang bisa membuat ibadah haji anda semakin bersemaat dan khusyuk. Tabungan ib hijrah haji ini juga memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik. Tabungan ini berakadkan *Wadi'ah Yad Dhamanah*.

e. Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan ini dilengkapi dengan fasilitas Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan diseluruh jaringan visa. Tabungan ini juga dilengkapi dengan nisbah bagi hasil dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang kompetitif dan fasilitas bebas biaya, bebas biaya SKN, dan RTGS. Nikmati fasilitas khusus berupa bebas biaya airport launge untuk memenuhi kebutuhan perjalanan.

f. Tabungan iB Simple

Merupakan tabungan simpanan belajar yang mana tabungan ini untuk siswa dengan persyaratan yang mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Tabungan ini berakad *Mudharabah Mutlaqah* yang merupakan sistem bagi hasil bagi siswa dan untuk bank.

g. Tabungan iB Hijrah Prima Berhadiah

Dengan adanya tabungan ini nasabah akan mendapatkan untung yang maksimal yang berupa bagi hasil setaip bulannya,

dan nasabah memiliki kesempatan untuk memenangkan hadiah yang berupa tupperware, smartphone dan lain-lain. Akan tetapi untuk mendapatkan hadiah ini syaratnya nasabah harus menabung minimal Rp.60 juta minimal 6 bulan. Semakin lama dan semakin besar uang yang ditabung maka semakin besar juga hadiah yang bisa didapatkan.

h. Tabungan iB Hijrah Rencana Berhadiah

Tabungan iB Rencana Berhadiah merupakan layanan perencanaan keuangan yang dikelola sesuai dengan prinsip Syariah. Tabungan ini memiliki setoran rekening yang ringan, mulai dari 100 Ribu Perbulannya dengan jangka waktu beragam mulai dari 3 bulan sampai 20 tahun sesuai dengan kebutuhanmu. Tabungan iB Hijrah Rencana ini memperoleh banyak keuntungan dan bagi hasil yang kompetitif, bebas biaya bulanan, gratis biaya aotodebit dan juga berkesempatan untuk memperoleh hadiah. Tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*.

i. Tabungan iB Hijrah *Wadi'ah*

Tabungan ini merupakan tabungan yang berakadkan *Wadiah* dan merupakan tabungan regular yang banyak

digunakan oleh nasabah serta merupakan tabungan yang berupa titipan. Tabungan ini merupakan tabungan unggulan di Bank Muamalat KC Sungkono Surabaya. Tabungan ini sangat ringan dalam pemakaiannya tidak memberatkan nasabahnya.

j. Tabungan iB Hijarah *Mudharabah*

Tabungan ini merupakan tabungan yang berakadkan *Mudharabah* dan merupakan tabungan unggulan juga yang sangat digemari oleh para nasabah. Tabungan yang satu ini juga dalam pembukaannya sangat ringan serta merupakan tabungan bagi hasil antara Bank dan nasabah.

2) Pembiayaan

a. KPR Muamalat iB

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah (*ready stock/bekas*), apartemen, ruko, rukan, kios, maupun pengalihan take-over KPR dari Bank lain. Dalam Bank Muamalat Kantor Cabang Sungkono Surabaya, KPR dibagi menjadi dua yaitu:

1) KPR iB Pembelian

KPR iB pembelian merupakan akad pembiayaan KPR yang dilakukan dengan prinsip jual beli, dimana besarnya

harga beli barang (harga perolehan) dan besarnya *margin* (keuntungan) disampaikan secara transparan kepada nasabah. Dalam perjanjian *Murabahah*, nasabah ditunjukkan sebagai agen Bank untuk melakukan pembelian aset. Dalam akad ini Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Angsuran KPR nasabah bersifat tetap (fixed) selama jangka waktu pembiayaan.

2) KPR iB Kongsi

KPR iB kongsi merupakan porsi kepemilikan antara Bank nasabah yang digunakan dalam bisnis. KPR iB kongsi ini berakad *Musyarakah Mutanaqisah* yang merupakan *Musyarakah* atau *Syirkah* yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*Syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. Aplikasinya yaitu nasabah dan Bank membeli rumah secara bekerjasama/bermitra dengan menggunakan akad musyarakah kemudian nasabah sepakat untuk menyewa manfaat atas properti tersebut dengan menggunakan akad ijarah dengan menyewa manfaat properti tersebut, selanjutnya nasabah membayar kewajiban sewa atas properti tersebut setiap bulan. Dari

pembayaran sewa tersebut akan dibagi hasilkan antara nasabah dan Bank bagi hasil yang diterima oleh nasabah digunakan oleh nasabah untuk mengambil alih porsi kepemilikan Bank secara bertahap setiap bulannya.

b. Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB muamalat multiguna merupakan pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk merenovasi rumah, kepemilikan sepeda motor dan biaya pernikahan. Akad yang digunakan *Murabahah* dan *Ijarah*.

3) Kartu Shar-E Debit

a. Kartu Shar-E Debit Ihram

Kartu debit yang dapat digunakan untuk melakukan transaksi didalam dan didalam negeri dengan program khusus untuk transaksi di arab saudi.

b. Kartu Shar-E Debit Reguler DPN

Kartu debit yang dapat digunakan untuk betransaksi di ATM Bank Muamalat. ATM prima dan ATM bersama serta ditoko atau didalam negeri. Kartu ini bebas biaya kartu untuk tabungan *Wadiah*.

c. Kartu Shar-E Debit Klasik

Kartu debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi didalam dan diluar negeri.

d. Kartu Shar-E Gold

Kartu debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi didalam dan luar negeri dengan limit yang lebih tinggi.

4) Deposito

Deposito iB Hijrah

Deposito ini merupakan deposito Syariah dalam mata uang rupiah dan US dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi anda.

5) Giro

a. Giro iB Hijrah Attigary

Produk giro ini berbasis akad *Wadiah Yaddhamanah* yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. *Alwadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip kehendaki. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis

nasabah perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Manajement*.

b. Giro iB Hijrah Ultima

Produk giro ini berbasis akad *Mudharabah Mutlaqah* yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan nonperorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

6. Implementasi Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Yang Tidak Mampu Membayar di Bank Muamalat KC Sungkono Surabaya

Piutang nasabah yang disalurkan oleh Bank Muamalat Indonesia KC Mayjend Sungkono Surabaya baik yang digunakan untuk modal kerja maupun untuk kebutuhan mendesak ada kalanya terjadi hambatan pengembalian oleh para nasabah sehingga menimbulkan nasabah tersebut tidak mampu membayar. Adapun faktor-faktor terjadinya nasabah tidak mampu membayar utangnya

kepada Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya, antara lain:⁸

1. Faktor nasabah tidak mampu membayar piutangnya
 - a. Faktor internal yaitu kurangnya pemahaman atas bisnis nasabah, kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah dan kesalahan dalam setting fasilitas pembiayaan. Faktor eksternal yaitu karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya), kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha, sehingga ketika usahanya bangkrut, nasabah tidak mampu membayar piutangnya kepada Bank Muamalat tersebut.
 - b. Faktor eksternal yaitu yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian an perdagangan, perubahah-perubahan teknologi, sehingga mengakibatkan usahanya tidak berjalan denngan baik, maka hal ini dapat menyebabkan pengembalian utang nasabah kepada Bank Muamalat terganggu.

⁸ Abdul Ghofur, selaku bidang *Corporate Financing Administrasion & Custody Manager*, wawancara, Surabaya, 31 Januari 2019.

Faktor yang mengalami nasabah tidak mampu membayar piutangnya itu dikarenakan ada dua faktor yaitu faktor sengaja dan tidak sengaja. Faktor sengaja maksudnya dimana nasabah dengan sengaja tidak membayar piutangnya yang diberikan pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan diawal. Sedangkan pada faktor yang tidak sengaja dilakukan oleh pihak nasabah disebabkan pihak nasabah tersebut mengalami musibah, seperti bencana alam, kebakaran sampai meninggal dunia dan lain sebagainya.

Selain itu, resiko jika nasabah tidak mampu membayar piutangnya kepada Bank itu bisa terjadi kesalahan yang tidak disengaja karena dalam melakukan analisis pembiayaan *Account Manager* kurang teliti dalam melakukan perhitungan sehingga dapat merugikan pihak Bank. Sebagaimana diketahui bahwa dalam setiap pemberian hutang kepada nasabahnya pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono diperlukan adanya pertimbangan secara kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam piutang benar-benar terwujud sehingga hutang yang diberikan kepada nasabah dapat mengalami sasarannya dan terjaminnya pengembalian hutang

nasabah kepada Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya tersebut tepat waktu sesuai dengan akad perjanjian. Dan juga evaluasi yang mana dalam evaluasi kita mengantisipasi resiko yang akan terjadi, setelah evaluasi selesai *Account Manager* akan menginformasikan kepada sekretaris Komite Pembiayaan (KP) untuk di *approve*.⁹

Pada piutang nasabah yang tidak mampu membayar di Bank Muamalat KC Sungkono tidak selamanya berjalan sebagaimana yang telah ditetapkan dan disetujui oleh kedua belah pihak. Akan tetapi ada juga nasabah yang bisa memenuhi kewajibannya bahkan juga ada nasabah sebelum pada waktunya sudah memenuhi kewajibannya.

Pada pelaksanaannya setiap Bank Syariah memiliki cara tersendiri untuk menangani nasabah, terutama bagi nasabah yang tidak mampu membayar. Salah satu Bank Syariah yang memiliki nasabah tidak mampu membayar yakni Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya, beberapa

⁹ Abdul Ghofur, selaku bidang *Corporate Financing Administrasion & Custody Manager*, wawancara, Surabaya, 02 Februari 2019.

cara diantaranya dalam menyelesaikan masalah nasabah yang tidak mampu membayar piutangnya sebagai berikut:¹⁰

1. Penagihan (*Collection*)

Pada tahap pertama ini melalui penagihan secara insentif, hal ini dilakukan karena nasabah tetap belum membayar pembiyaannya dalam waktu yang sudah ditetapkan dikarenakan salah satu faktor misalnya usahanya bermasalah maka untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah perlu dimonitoring atau pemanggilan melalui media massa atau juga melalui undangan untuk mengingatkan kepada nasabah agar membayar kewajibannya yang dilakukan oleh Remedial Manajer, akan tetapi jika penagihan secara insentif nasabah masih tidak bisa membayar maka dilakukan dengan memberikan surat peringatan serta penagihan kepada nasabah. Jika dalam satu minggu akan diberikan SP1 (Surat Peringatan Pertama), kemudian jika dalam 2 minggu akan diberikan SP2 (Surat Peringatan Kedua) selanjutnya jika dalam sebulan nasabah masih tidak membayar pembiyaannya maka diberikan SP3

¹⁰ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 28 Februari 2019.

(Surat Peringatan Ketiga) . Tujuan adanya melalui penagihan yaitu:

- a) Melakukan tindakan penyelesaian atas pembiayaan bermasalah melalui sumber pengembalian (first way out) nasabah
- b) Upaya penagihan berpedoman pada ketentuan terkait
- c) Penagihan bertujuan mengingatkan nasabah akan kewajibannya baik yang telah maupun yang akan jatuh tempo
- d) Meningkatkan kualitas profesionalisme para pejabat atau pengeloh dibidang penagihan dan portofolio pembiayaan.

2. *Restrukturisasi* (Penjadwalan Kembali)

Restrukturisasi merupakan perubahan terhadap syarat piutang dalam penanaman dana Bank, atau sebagian tunggakan bagi hasil menjadi pokok piutang baru. Sehingga dapat disimpulkan bahwa restrukturisasi pembiayaan adalah upaya penataan kembali kondisi pembiayaan yang bermasalah utamanya dalam hal pembayaran.¹¹

¹¹ Dendy Sugono, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), 54

Apabila penyelesaian piutang nasabah tersebut tidak berhasil dilaksanakan, maka pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya dapat menyelesaikannya melalui prosedur hukum yang dapat dipergunakan untuk mempercepat penyelesaian masalah piutang nasabah yang tidak mampu membayar di Perbankan. Dalam hal ini tujuan *restrukturisasi* yaitu:

- a. Melakukan tindakan penyelesaian atas pembiayaan bermasalah melalui sumber pengembalian (*first way out*) nasabah.
 - b. Pelaksanaan *restrukturisasi* mengacu pada ketentuan Bank Indonesia dan/otoritas jasa keuangan (OJK) serta berpedoman pada prinsip kehati-hatian.
 - c. Dilakukan dan diputus oleh unit kerja dan atau komite pembiayaan yang berbeda.
 - d. Meningkatkan kualitas profesionalisme para pejabat atau pengolah dibidang *restrukturisasi* pembiayaan.
3. Alih Debitur (Novasi)

Berdasarkan ketentuannya, maka dalam praktek perbankan, bank dapat memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan upaya-upaya penagihan yang sudah macet. penyerahan sebagian pelaksanaan pekerjaan kepada

perusahaan penyedia jasa melalui perjanjian pemborongan pekerjaan atau melalui perjanjian penyediaan jasa tenaga kerja. Dalam melakukan alih debitur tersebut, bank wajib melakukan sebagai berikut:¹²

- a) Melakukan tindakan penyelesaian atas pembiayaan bermasalah melalui sumber pengembalian.
- b) Pelaksanaan alih debitur berpedoman pada kebijakan umum, pedoman dan prosedur untuk pembiayaan baru.
- c) Menerapkan prinsip kehati-hatian dan manajemen resiko

4. Melalui agunan/asset

Melalui agunan/aset dilakukan apabila berdasarkan hasil evaluasi ulang pembiayaan, nasabah sudah tidak memiliki usaha dan nasabah sudah tidak kooperatif untuk menyelesaikan pembiayaan. Transaksi jual beli agunan dilakukan berdasarkan ketentuan yang berlaku sesuai hukum jual beli yakni dilakukan secara langsung antara penjual (nasabah) pemilik agunan dengan pembeli sehingga bank muamalat tidak terlibat secara langsung dalam

¹² Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 22 Februari 2019.

transaksi jual beli yang terjadi tersebut. Hal ini bertujuan menghindari tuntutan nasabah atau pemilik barang bahwa penjualan barang bukan karna kehendaknya melainkan atas dasar adanya pemaksaan dari bank, adapun Bank Muamalat perlu memastikan bahwa uang hasil penjualan barang jaminan tidak jatuh langsung ketangan pemilik barang akan tetapi disetor langsung pada bank sebagai pelunasan hutang kewajibannya, akan tetapi penyelesaiannya melalui jaminan dilakukan apabila sumber pengembalian nasabah tidak mencukupi atau tidak layak untuk dilakukan *restrukturisasi*. Proses penyelesaian melalui agunan terdiri dari:¹³

- a) Melakukan tindakan penyelesaian atas pembiayaan bermasalah melalui sumber pengembalian.
- b) Meningkatkan kualitas profesionalisme para pejabat atau pengelola dibidang pembiayaan bermasalah

5. Pengelolaan melalui aktiva yang di ambil alih (AYDA)

Agunan yang diambil alih (AYDA) merupakan suatu aktiva yang diperoleh dari bank baik melalui pelelangan maupun diluar lelang dari pemilik agunan

¹³ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 10 februari 2019.

karena pemilik agunan atau debitur lalai dalam memenuhi kewajibannya.¹⁴

- a) Melakukan tindakan yang berhubungan dengan upaya-upaya percepatan dalam penjualan AYDA
- b) Meningkatkan kualitas profesionalisme para pejabat atau pengelola dibidang pembiayaan bermasalah

Pada saat AYDA pengambilan, agunan harus dilakukan untuk menentukan nilai pasar, penilaian AYDA Rp. 5.000.000.000 atau lebih. Penilaian AYDA dilakukan setiap 6 bulan sekali. Sedangkan pihak bank wajib segera menjual AYDA kurang dari 1 tahun sejak diperolehnya dan mendapatkan persetujuan dari komite penyelesaian pembiayaan bermasalah, karena nasabah atau pemilik jaminan masih mnegharapkan atau menebus kembali dengan cara mengangsur, maka hal tersebut perlu dipertimbangkan secara matang dan diperhitungkan untung ruginya.

6. Hapus Buku/ Hapus Tagih (*Write Off*)

Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, dan benar-benar tidak mempunyai kemampuan untuk memenuhi kewajibanya, maka pihak Lembaga

¹⁴ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 15 februari 2019.

Keuangan Syariah (LKS) akan membebaskannya, maka dengan ini pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya sudah melakukan semestinya dengan prinsip syariah. Adapun tindakan pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono terhadap penghapusan buku sebagai berikut:¹⁵

- a) Melakukan tindakan penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui hapus buku atau hapus tagih.
- b) Meningkatkan kualitas profesionalisme para pejabat atau pengelola dibidang pembiayaan bermasalah.

7. Kerjasama dengan pihak III

Kerjasama dengan pihak III merupakan dana nasabah yang disalurkan kepada Bank dan menjadi agunan/aset yang dimiliki oleh Bank tersebut. Sebagai Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dana merupakan masalah utama bagi setiap bank karena tanpa dana yang cukup maka Bank tidak bisa tidak bisa berbuat apa-apa atau Bank tidak bisa berfungsi sama sekali. Semakin tinggi dana pihak III yang dimiliki oleh Bank maka semakin

¹⁵ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 18 Februari 2019.

banyak pula jumlah dana yang akan disalurkan Bank kepada masyarakat dalam bentuk piutang. Oleh karena itu pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya akan melakukan kerjasama kepada pihak III jika nasabah yang masih punya tanggungan kepada Bank tidak bisa membayar sisa utangnya, sehingga pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya melakukan beberapa tahapan, yaitu:

- a) Melakukan tindakan penyelesaian atas pembiayaan bermasalah melalui kerjasama dengan pihak III.
- b) Meningkatkan kualitas profesionalisme para pejabat atau pengelola dibidang pembiayaan bermasalah.

8. Melalui Arbitrase

Apabila usaha perdamaian tidak dapat diselesaikan, maka para pihak bank berdasarkan kesepakatan secara tertulis dapat mengajukan penyelesaian melalui lembaga arbitrase. Arbitrase merupakan suatu penyelesaian sengketa atau pemutusan sengketa yang dilakukan oleh seorang atau beberapa orang arbiter berdasarkan persetujuan para pihak akan tunduk pada atau menaati keputusan yang diberikan oleh arbiter yang mereka pilih atau tunjuk tersebut.

Lembaga arbitrase ini dapat dipergunakan untuk penyelesaian pembiayaan macet atau penyelesaian piutang nasabah yang tidak mampu membayar, apabila dalam perjanjian/akad pembiayaan terdapat klausul tentang penyelesaian sengketa melalui arbitrase. Proses melalui arbitrase terdiri dari:¹⁶

- a) Penyelesaian sengketa melalui arbitrase diselenggarakan oleh badan arbitrase syariah nasional (BASYARNAS)
- b) Penyelesaian sengketa melalui BASYARNAS disepakati dan dinyatakan secara tertulis dalam klausula pada akad pembiayaan.
- c) Dalam hal tidak terdapat kesepakatan dan pernyataan secara tertulis, dan penyelesaian melalui BASYARNAS dapat dilakukan apabila disepakati oleh bank dan nasabah.
- d) Keputusan arbitrase final dan mengikat serta mempunyai kekuatan eksekutorial.
- e) Keputusan arbitrase dilaksanakan dengan sukarela oleh bank dan nasabah, apabila tidak maka eksekusi keputusannya dilaksanakan dengan perilaku ketua pengadilan negeri atas permintaan salah satu pihak.

¹⁶ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 22 februari 2019.

9. Melalui Litigasi

Litigasi merupakan penyelesaian pembiayaan melalui jalur hukum yang dilakukan melalui pengadilan. Sebelum dilakukan proses litigasi melalui pengadilan, perlu dilakukan check dan evaluasi sebagai berikut:¹⁷

- a) Dokumen surat menyurat BMI kepada nasabah, SPT, surat peringatan 1,2 dan 3 dan surat nasabah kepada BMI.
- b) Dokumen perjanjian dan jaminan hak tanggungan, sehingga secara yuridis posisi BMI menjadi kuat.
- c) Jatuh waktu fasilitas pembiayaan, karena proses litigasi hanya dapat dilakukan apabila fasilitas pembiayaan nasabah telah jatuh waktu.

Setelah dilakukan checking dan evaluasi, selanjutnya dilakukan:¹⁸

- a) Mencari lawyer yang telah dianggap cakap, pengalaman dalam bidang penagihan dan dapat bekerjasama dengan BMI.

¹⁷ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 24 februari 2019.

¹⁸ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 24 februari 2019.

- b) Membuat UP (usulan pembiayaan) ke komite UPP perihal persetujuan pemakaian lawyer dan biaya-biaya yang timbul.
- c) Memintakan rencana kerja dan target data dari lawyer yang telah disetujui komite.

Adapun proses litigasi melalui pengadilan terdiri dari:¹⁹

- a) Pengajuan gugatan perdata

Apabila nasabah sudah tidak ada harapan menyelesaikan kewajibannya secara sukarela, cepat dan tuntas melalui hak tanggungan. Pengajuan gugatan perdata bertujuan untuk mendapatkan pelunasan atas kewajiban nasabah melalui asset-asset atas nama nasabah yang bukan merupakan agunan pada bank melalui sita jaminan atau asset-aset lainnya.

- b) Pelaporan Pidana

Apabila ada tindak perbuatan yang patut disangka dilakukan oleh nasabah atau pemilik jaminan ataupun pihak lain yang patut diduga termasuk dalam tindak pidana sehingga menimbulkan kerugian. Dengan

¹⁹ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya , 24 februari 2019.

adanya pelaporan pidana untuk menekankan psikologis kepada nasabah, guna mengakui kesiapan dan selanjutnya mengembalikan kekayaan yang diperoleh dari hasil perbuatan pidana tersebut sehingga pada akhirnya menyelesaikan kewajibannya.

c) Riil Eksekusi Jaminan

Apabila jaminan yang ada telah diikat hak tanggungan, sehingga bank mempunyai hak preference terhadap pelunasan pembiayaan yang bersumber dari jaminan. Riil Eksekusi jaminan ini tujuannya untuk dapat dilaksanakan eksekusi (lelang) terhadap jaminan yang telah dibebani hak tanggungan sehingga dapat melunasi kewajiban nasabah.

d) Permohonan Kepailitan

Apabila jaminan yang tidak dapat cepat dilikuidasi misalnya proyek, dalam hal ini bank sulit bernegosiasi dengan nasabah. Permohonan kepailitan ini hanya dapat dilakukan apabila ada minimal 2 perusahaan yang memohon melalui pengadilan niaga. Tujuannya untuk memastikan pengembalian pembiayaan bersumber dari harta kekayaan nasabah dengan mendudukkan bank sebagai kreditur konkuren. Proses

pengajuan kepailitan diberikan peluang dalam proses penyelesaian pembiayaan bermasalah secara cepat, sebagaimana telah diatur didalam undang-undang kepailitan no 37 tahun 2004.

B. Analisis Kesesuaian Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Yang Tidak Mampu membayar dalam perspektif fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 di Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya

Dalam penelitian ini akan membahas tentang kesesuaian fatwa DSN-MUI dengan Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya. Setiap Bank Syariah pasti memiliki kebijakan dan motivasi dalam mengembangkan Bank nya menjadi lebih baik terutama dalam peraturan yang sudah digunakan. Oleh karena itu, penyelesaian pitutang *murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar di Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya *Alhamdulillah*, berjalan dengan lancar yang mana disesuaikan dengan fatwa DSN-MUI No. 47 tahun 2005.

Penyelesaian permasalahan yang ada di Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya di dunia bisnis tersebut sering mengalami berbagai masalah dari pihak yang terlibat. Hal itu para ulama Islam tergerak untuk membuat aturan khusus yang berkaitan dengan penyelesaian sengketa syariah, kemudian disebut Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 yang mana

mengatur mengenai ketentuan-ketentuan penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah yang tidak mampu membayar.

Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya dalam implementasinya terhadap kesesuaian dengan fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah yang tak mampu membayar terdapat beberapa cara, yaitu:²⁰

1. Penagihan (*Collection*)

Dalam Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya pada dasar dalam hal penagihan Bank Muamalat KC Mayjen Sungkono tidak secara langsung mengambil agunan yang telah menjadi jaminan, tapi Bank Muamalat masih memberikan waktu agar nasabah bisa membayar yang mana jika dalam waktu yang ditentukan masih belum bisa membayar atau melunasi utangnya maka pihak Bank Muamalat akan mengkonfirmasi dan mendatangi pihak nasabah seraya memberikan SP1 (Surat Peringatan Pertama), SP1 tersebut diberikan oleh pihak Bank Muamalat jika *dalam 2 minggu* setelah jatuh tempo nasabah tidak membayar atau tidak mempunyai inisiatif untuk membayar, kemudian jika SP1 oleh nasabah masih dihiraukan maka setelah *satu bulan* dari jatuh tempo maka oleh Bank akan diberikan SP2 yaitu kelanjutan dari SP1, jika SP2 masih tetap dihiraukan oleh pihak nasabah maka pihak Bank akan memberikan SP3

²⁰ Hamdan selaku bidang CBO, Wawancara, Surabaya, 11 Februari 2019.

beserta dengan pengambilan agunan yang pernah dibuat dalam perjanjian yang nasabah dan Bank lakukan sebelum melakukan akad. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN-MUI NO.47/DSN/MUI/II/2005 yang berisi:

“Objek *Murabahah* dan/atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.”²¹

Berdasarkan ketentuan fatwa DSN-MUI tersebut menyatakan bahwa LKS (Lembaga Keuangan Syariah) boleh melakukan penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah yang tidak mampu membayar sisa utangnya sesuai jumlah dan waktu yang sudah disepakati.

2. *Restrukturisasi* (Penjadwalan Kembali)

Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono melakukan *restrukturisasi* (penataan kembali) yaitu pihak Bank melakukan perbaikan atas piutang terhadap nasabah yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban, dimana dalam *restrukturisasi* pihak Bank melakukan penataan ulang kembali terhadap nasabah, memperkecil angsuran dengan perpanjangan jangka waktu tempo, memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil, penambahan fasilitas piutang dan lain lain. Namun Fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 belum mengatur tentang *restrukturisasi* dan Bank Muamalat KC Sungkono Surabaya melakukan tindakan tersebut

²¹Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya...*200.

berdasarkan peraturan Bank Indonesia dan perjanjian pada akad *Murabahah* sebelumnya.²²

3. Alih Debitur

Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya melakukan pengalihan jaminan atau agunan kepada nasabah lain dikarenakan nasabah sebelumnya tidak mampu menebus agunannya. Oleh karena demi menyelamatkan utang nasabah dan juga pihak Bank. Hal ini tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang nasabah yang tidak mampu membayar karena fatwa tersebut cara menyelesaikannya tidak menggunakan alih debitur. Namun Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya melakukan tindakan tersebut dengan peraturan Bank Indonesia dan perjanjian akad *murabahah* yang telah disepakati sebelumnya.²³

4. Melalui Agunan/Aset

Dalam prakteknya melalui agunan (Aset) yang mana di Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya agunan diserahkan kepada pihak bank di awal penandatanganan akad, berdasarkan ketentuan yang berlaku sesuai hukum jual beli yang mana dilakukan secara langsung antara penjual (nasabah) pemilik agunan dengan pembeli sehingga Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya tidak terlibat secara langsung

²² Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 19 Februari 2019.

²³ Muhammad Zunaidi, selaku bidang *Bad Bank*, Wawancara, Surabaya, 19 Februari 2019.

dalam transaksi jual beli yang terjadi tersebut. Oleh karena itu Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya belum sepenuhnya beroperasi sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *Murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar yang berisi:

“Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan.²⁴

Dalam Fatwa DSN-MUI tersebut menjelaskan bahwa nasabah tetap melunasi sisa hutangnya kepada LKS atau kepada pihak yang bersangkutan jika hasil penjualan agunan tidak dapat mengcover atau melunasi semua hutang total hutang nasabah kepada LKS. Hal ini bisa terjadi jika nilai jual agunan mengalami penurunan dari harga taksiran sebelumnya atau bisa jadi karena adanya penurunan kualitas/kondisi agunan.

5. AYDA (Agunan Yang Diambil Alih)

Dalam Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya melakukan agunan atau jaminan kepada nasabah yang tidak membayar sisa utangnya kepada pihak Bank, akan tetapi Agunan Yang Diambil Alih itu secara suka rela karena nasabah masih kooperatif. Nasabah memberikan jaminan kepada bank dikasih waktu selama 6 bulan, jika selama 6 bulan nasabah

²⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya*..200

belum bisa menebus jaminan tersebut maka jaminan itu menjadi milik Bank dan piutang nasabah lunas. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *Murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar yang berisi:

“Objek *Murabahah* dan/atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.”

Berdasarkan ketentuan fatwa DSN-MUI tersebut menyatakan bahwa LKS (Lembaga Keuangan Syariah) boleh melakukan penyelesaian piutang *murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar sisa utangnya sesuai jumlah dan waktu yang sudah disepakati yaitu melalui pelelangan agunan atau jaminan.

6. Hapus Buku (*Write Off*)

Dalam piutang nasabah, pihak Bank Muamalat KC Sungkono Surabaya melakukan penghapusan buku maksudnya Bank Muamalat KC Sungkono Surabaya membebaskan piutangnya kepada nasabah yang tidak bisa membayar sisa utangnya dikarenakan bangkrut atau benar-benar tidak mampu. Mengenai pembebasan hutang atau hapus buku bagi nasabah yang tidak mampu membayar sisa utangnya, maka pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya akan membebaskannya atau hapus buku dari sisa piutang nasabah tersebut. Akan tetapi nasabah tersebut di daftar hitam bahwa nasabah tersebut pernah berhutang dan tidak mampu membayar sisa utangnya, jadi nasabah tersebut tidak bisa melakukan

hutang ke Bank lagi. Oleh karena pelaksanaan Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang piutang *Murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar yang berisi:

“apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.”²⁵

Ketentuan ini menjelaskan bahwa jika nasabah benar-benar sudah tidak bisa membayar sisa utangnya maka pihak LKS membebaskan hutang tersebut. Hal ini sebagai bentuk saling tolong-menolong sesama manusia.

7. Kerjasama dengan pihak III

Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya melakukan kerjasama dengan pihak III karena nasabah tidak bisa membayar sisa utangnya kepada Bank Muamalat tersebut dengan cara pihak Bank menjual agunan atau jaminan kepada pihak III untuk dibeli agar utang nasabah tersebut lunas. Akan tetapi nasabah diberi waktu untuk menebus jaminannya jika selama waktu yang sudah ditentukan nasabah belum bisa menebus jaminan tersebut maka pihak Bank Muamalat akan melakukan kerjasama dengan pihak III. Dalam hal ini tidak sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang

²⁵ *Ibid*, 200.

Murabahah bagi nasabah yang tidak mampu membayar, akan tetapi Bank Muamalat KC Sungkono Surabaya melakukan tindakan tersebut berdasarkan peraturan Bank Indonesia dan perjanjian pada akad *Murabahah* sebelumnya.

8. Badan Arbitrase

Dalam hal ini jika nasabah tidak mampu membayar piutangnya dan tidak bisa diselesaikan secara bermusyawarah atau damai, misalnya nasabahnya kabur sehingga tidak bisa ditemui maka para pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya menyelesaikannya melalui lembaga arbitrase sesuai kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *Murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar yang berisi:

“Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.”²⁶

Ketentuan Fatwa DSN-MUI tersebut menjelaskan bahwa jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau tidak bisa membayar sisa utangnya kepada LKS dan terjadi perselisihan antara kedua belah pihak

²⁶ *Ibid*, 200.

maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

9. Litigasi

Dalam penyelesaian litigasi yaitu cara penyelesaiannya secara pengadilan yang mana dalam waktu jangka panjang. Hal ini terjadi apabila ada perselisihan antara kedua belah pihak yakni antara nasabah dengan pihak Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya dikarenakan nasabahnya tidak bisa membayar sisa utangnya kepada bank. Oleh karena itu, penyelesaian melalui litigasi tersebut tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *Murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar. Akan tetapi Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya melakukan tindakan tersebut yaitu tindakan litigasi berdasarkan perjanjian akad *Murabahah* yang sebelumnya telah disepakati oleh nasabah dengan Bank dan juga berdasarkan Undang-Undang No. 21 tahun 2008 pasal 55 tentang penyelesaian sengketa yang berisi:

- a. Penyelesaian sengketa Perbankan Syariah dilakukan oleh pengadilan dalam lingkungan Peradilan Agama.
- b. Dalam hal para pihak telah memperjanjikan penyelesaian sengketa selain sebagaimana dimaksud pada ayat (1), penyelesaian sengketa dilakukan sesuai dengan isi akad.
- c. Penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak boleh bertentangan dengan Prinsip Syariah.²⁷

²⁷ www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=undang-undang+no+21+tahun+2008, tanggal 18 Juli pukul 16:00.WIB.

Dari penjelasan di atas maka dapat disimpulkan beberapa kesesuaian yang ada dalam Fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *Murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar di Bank Muamalat KC Mayjen Sungkono Surabaya, sebagai berikut:

Tabel 4.1
Kesesuaian Fatwa DSN-MUI No.47/DSN-MUI/II/2005 dan Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya

No	Cara penyelesaian	Fatwa DSN-MUI	Keterangan
1.	Penagihan	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Sesuai dengan Fatwa yang berisi “Objek <i>Murabahah</i> dan/atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.”
2.	<i>Restrukturisasi</i>	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Belum ada ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005
3.	Alih Debitur	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i>	Belum ada ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005

		bagi nasabah yang tidak mampu membayar	
4.	Agunan Aset	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Sesuai dengan Fatwa yang berisi “Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan.”
5.	AYDA	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Sesuai dengan fatwa yang berisi “Objek <i>Murabahah</i> dan/atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.”
6.	Hapus Buku	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Sesuai dengan Fatwa yang berisi “apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.”
7.	Kerjasama dengan pihak III	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu	Belum ada ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005

		membayar	
8.	Arbitrase	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Sesuai dengan Fatwa yang berisi “Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.”
9.	Litigasi	Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang <i>Murabahah</i> bagi nasabah yang tidak mampu membayar	Belum ada ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005

Dari tabel di atas dijelaskan bahwa pada poin 2,3,7 dan 9 masih belum sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005, namun pada poin ke 1, 4, 5, 6 dan 8 sudah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI. Maka dalam prakteknya Bank Muamalat KC Mayjend Sungkono Surabaya untuk penyelesaian piutang bagi nasabah yang tidak mampu membayar pada akad *Murabahah* yang sesuai mencapai 75% sedangkan yang tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI tersebut mencapai 25%.

