

**IMPLEMENTASI *STAY STRATEGY* TERHADAP NASABAH  
PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI PT. BANK  
MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG BENGKULU**



**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)**

**Renny Agustina  
1516140031**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BENGKULU  
2019**

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan judul: **“Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu”**, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan berlaku.

Bengkulu, 11 Juli 2019M  
8 Dzul-Qaidah 1440 H  
Mahasiswa yang menyatakan



**RENNY AGUSTINA**  
NIM 1516140031

## SURAT PERNYATAAN VERIFIKASI PLAGIASI

Nama : RENNY AGUSTINA  
NIM : 1516140031  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul : **“Implementasi Stay Strategy Terhadap Nasabah  
Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank  
Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu”**

Telah dilakukan verifikasi plagiat melalui <https://smallseotools.com/plagiarism-checker/> skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiat. Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjauan kembali.

Bengkulu, 11 Juli 2019 M  
8 Dzul-Qaidah 1440 H

Mengetahui Tim Verifikasi

Yang Membuat Pernyataan

  
**Andang Sunarto, Ph.D**  
NIP. 197611242006041002

  
**Renny Agustina**  
NIM. 1516140031



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax : (0736) 51171 Bengkulu

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

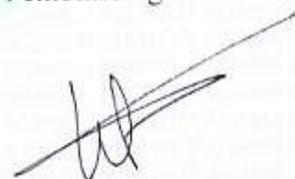
Skripsi yang ditulis oleh: **Renny Agustina, Nim.1516140031** dengan judul: **“Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu”**, Program Studi Perbankan Syari’ah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 23 April 2019 M  
17 Sya’ban 1440 H

Pembimbing I

Pembimbing II

 **Dra. Fatimah Yunus, MA**  
NIP. 196303192000032003

  
**Khairiah Elwardah, M.Ag**  
NIP. 197808072005012008



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax : (0736) 51171 Bengkulu

**PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul: **“Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu”**, oleh: **Renny Agustina NIM. 1516140031**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 19 Juli 2019/ 16 Dzul-Qaidah 1440 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 26 Juli 2019 M  
23 Dzul-Qaidah 1440 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

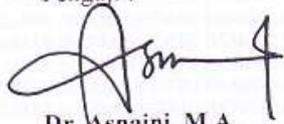
Ketua

  
**Drs. H. Supardi, M.Ag.**  
NIP. 19650410199303 1 007

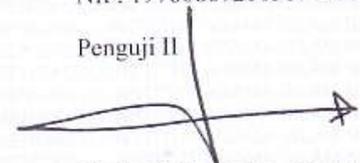
Sekretaris

  
**Khairiah Elwardah, M.Ag**  
NIP. 19780807200501 2 008

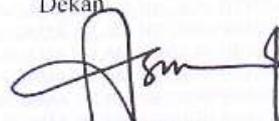
Penguji I

  
**Dr. Asnaini, M.A.**  
NIP. 19730412 199803 2 003

Penguji II

  
**Yetti Afrida Indra, M.Ak**  
NIDN. 0214048401

Mengetahui,  
Dekan

  
**Dr. Asnaini, M.A.**  
NIP. 19730412 199803 2 003

## MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

*“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”*

(Q.S Al-Baqarah: 286)

*“Berdoalah kepada Allah dalam keadaan yakin dikabulkan, dan ketahuilah*

*bahwa Allah takkan mengabulkan doa hati yang lalai”*

(Hadist Riwayat Tirmidzi: 3401)

*“Do good to everyone and always be strong in dealing with problems”*

(Renny Agustina)

## **PERSEMBAHAN:**

*Puji syukur beriring do'a dengan hati yang tulus kupersembahkan karya yang sangat sederhana ini yang telah kuraih dengan suka, duka, serta Rasa Terimakasihku kepada :*

- + Kedua orang tuaku yang sangat aku cintai dan sayangi, Papa ku Rusdi Thaher S.Sos dan Mama ku Semiwati yang selalu memberikan aku tempat ternyaman untuk mengadu, motivasi terhebat, Nasehat Terbaik, pelajaran terbaik, serta doa unttukku demi tercapainya keberhasilanku.*
- + Abang-abang dan ayuk-ayukku tersayang (Fitrio Arisandi S.Ip, Siti Masita S.Pd, Septi Rosmiarti S.Pd, Alfian Alamsyah, Riki Khaliquil Rachman S.Pd) yang selalu memberikan kebahagiaan dari hal apapun.*
- + Kedua pembimbing skripsiku (Ibu Dra. Fatimah Yunus, M.A dan Ibu Khairiah Elwardah, MAg) , yang telah memberikan banyak waktu, ilmu, perhatian, dan masukan selama aku menyelesaikan skripsiku.*
- + Someone yang selalu memberikan dukungan, doa dan membantuku selama menempuh pendidikan serta menjadi penyemangat yang memotivasi untuk lebih baik dan dapat membanggakan*
- + Sahabat Seperjuanganku Nola Septia Sari, S.E*
- + Sahabat-Sahabatku (Yolanda Mustika, Riski Ardila, Lydia Handayani, Diosi Amalia, Dian Maya Fustika, Annisa Nurjannah, Novitri Lesnawati, Desiyani Rachmadani Pertiwi, Tessa Ika Hervina, Ismawati, Vidya Pradana, Sri Wahyuni Siregar) yang selalu mendoakanku dan menyemangatiku.*
- + Untuk Teman Kelas Perbankan Syariah (PBS A) 2015 yang telah memberikan semangat.*
- + Untuk Teman KKN Kelompok 90'2018 desa Bukit Peninjauan I yang telah memberikan semangat.*
- + Untuk keluarga FEBI IAIN Bengkulu dan Almamaterku Tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.*

## ABSTRAK

“Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Pembiayaan Murabahah Bermasalah di  
PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu”  
Oleh Renny Agustina

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui implementasi *stay strategy* yang dilakukan pihak PT. Bank Muamalat KC Bengkulu terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah bermasalah dalam perlindungan nasabah. Metode penelitian ini menggunakan *field research* dengan pendekatan *Kualitatif*. Teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan model *Purposive*. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik data primer dan data sekunder berupa observasi, wawancara, dokumentasi dan study kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan yaitu model *Miles* dan *Huberman*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi *stay strategy* terhadap nasabah pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu sudah berjalan dengan baik. Karena sering menggunakan *rescheduling* dan *reconditioning*. Sedangkan *restructuring*, Kombinasi jarang dilaksanakan, demikian juga penyitaan jaminan nasabah tidak pernah sampai ke tahap itu. *Stay Strategy* Efektif Dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu. Hal ini ditunjukkan sebanyak 95% dari sampel nasabah yang diteliti selesai melakukan pembiayaan dan nasabah mampu bertahan hingga selesai pembiayaannya meskipun dilaksanakan *rescheduling* dan *reconditioning*

*Kata Kunci: Implementasi, Stay Strategy, Pembiayaan Bermasalah*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Aamiin

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada program studi Perbankan Syariah, jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonom dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari beberapa pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terimakasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag.,M.H. selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Yosy Arisandy, MM, selaku Ketua Prodi Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

5. Dra. Fatimah Yunus MA, selaku pembimbing I dan Khairiah Elwardah, MAg selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tua Rusdi Thaher, S.Sos, dan Semiwati yang selalu mendoa'kan kesuksesan penulis.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam Penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 11 Juli 2019M  
8 Dzul-Qaidah 1440H

**Renny Agustina**  
**NIM 1516140031**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Masalah.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
E. Penelitian Terdahulu .....	6
F. Metode Penelitian.....	9
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	9
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	10
3. Informan Penelitian .....	11
4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data .....	11
5. Teknik Penentuan Informan .....	14
6. Teknik Analisis Data .....	14
G. Sistematika Penulisan.....	16

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. Pengertian <i>Stay Strategy</i> .....	18
1. <i>Rescheduling</i> .....	18
2. <i>Reconditioning</i> .....	19
3. <i>Restrukturing</i> .....	20
4. Kombinasi.....	20
5. Penyitaan Jaminan .....	20
B. Pengertian Implementasi .....	20
C. Efektif.....	21
1. Pengertian Efektif.....	21
2. Ukuran Efektivitas.....	22

D. Pengertian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah .....	25
1. Pengertian Pembiayaan .....	25
2. Pengertian Pembiayaan Bermasalah.....	27
E. Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	28
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	28
2. Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	29
F. Penetapan Kualitas Pembiayaan .....	30
G. Syarat-syarat Permohonan Pembiayaan.....	33
H. Teknik Penyelesaian Pembiayaan.....	34
I. Sebab-sebab Pembiayaan Bermasalah.....	36
J. Kategori Pembiayaan Bermasalah .....	38

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu .....	42
B. Profil Lembaga PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu .....	45
C. Program Kerja Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu .....	46
D. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu .....	46

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Implementasi <i>Stay Strategy</i> terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu .....	55
B. <i>Stay Strategy</i> Efektif dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu .....	62
C. Pembahasan.....	67

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	70
B. Saran.....	71

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
-----------------------------	-----------

## DAFTAR SKEMA

Skema 2.1 Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	29
---	----

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Belangko Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : *Check Plagiarism* Judul
- Lampiran 3 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 4 : Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 5 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 6 : Halaman Pengesahan Proposal
- Lampiran 7 : Surat SK Pembimbing Skripsi
- Lampiran 8 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 : Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 11 : Surat Izin Dari Kesbangpol Provinsi Bengkulu
- Lampiran 12 : Surat Izin Selesai Penelitian
- Lampiran 13 : Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 14 : Lembar Saran Tim Penguji
- Lampiran 15 : Dokumentasi

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah salah satu lembaga keuangan yang memiliki pengaruh besar dalam roda perekonomian masyarakat. Bank adalah sebuah lembaga bagi masyarakat untuk menyimpan uang dan juga dapat menjadi tempat peminjaman uang disaat masyarakat yang membutuhkan. Seiring dengan berjalannya waktu, bank telah menjadi sebuah kebutuhan hidup manusia. Bank yang diharapkan bisa menjadi solusi bagi masalah perekonomian masyarakat yang ternyata memiliki sisi negatif.<sup>1</sup> Di samping itu peran perbankan sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian, karena bank bagian dari sistem keuangan dan sistem pembayaran suatu negara.<sup>2</sup> Oleh karena itu kemajuan suatu bank disuatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara, maka semakin besar peran perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya.<sup>3</sup>

Perkembangan perbankan syariah tidak jauh berbeda dengan industri-industri lainnya. Dengan adanya pergerakan zaman dan kebutuhan masyarakat yang sangat luas, perbankan syariah yang ada pada saat ini banyak mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Perkembangan ini

---

<sup>1</sup> Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: GP Press Group, 2014), h.100

<sup>2</sup> Muhammad Sadi, *Konsep Hukum Perbankan Syariah*, (Malang, Setara Press, 2015), h.37

<sup>3</sup> Nurul ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, (Jakarta: GP Press Group, 2014), h.01

diwujudkan dengan berbagai bentuk produk, prinsip, sistem operasional yang ada pada perbankan syariah. Sejarah awal mula kegiatan bank syariah dilakukan di Pakistan dan Malaysia pada sekitar 1940-an. Kemudian di Mesir pada tahun 1963 dengan berdirinya Islamic Rural Bank dan masih berskala kecil. Kemudian tahun 1975 di Uni Emirat Arab, ditandai dengan berdirinya Dubai Islamic Bank pada 1977. Di Indonesia kehadiran perbankan syariah relatif baru yaitu pada awal 1990-an meskipun masyarakat Indonesia merupakan masyarakat muslim terbesar di dunia. Prakarsa untuk mendirikan bank syariah di Indonesia dilakukan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990. Namun diskusi tentang bank syariah pertama di Indonesia adalah PT Bank Muamalat Indonesia yang sudah memiliki puluhan cabang di Indonesia.<sup>4</sup>

Bank mempunyai fungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat dan juga memberi pelayanan dalam bentuk jasa perbankan. Masyarakat percaya bahwa dana yang ditempatkan di bank keamanannya lebih terjamin dibanding ditempatkan di lembaga lain.<sup>5</sup> Dalam menjalankan fungsinya PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu tidak dapat dipisahkan oleh konsep-konsep yang berlandaskan syariah yang mengatur produk dan sistem operasionalnya. Produk yang paling banyak digunakan atau yang paling banyak dimanfaatkan oleh nasabah khususnya produk penyaluran dana adalah *murabahah*. *Murabahah* merupakan salah satu konsep perjanjian atas suatu barang dengan

---

<sup>4</sup> Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Rajawali Press, 2014), h.213

<sup>5</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010) , h.8

menegaskan harga belinya dan keuntungannya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai keuntungan yang telah disepakati.<sup>6</sup>

Banyaknya jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah* dikarenakan pembiayaan *murabahah* menguntungkan kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah. Kebijakan-kebijakan dalam menyalurkan pembiayaan *murabahah* tidak terlalu memberatkan pada nasabah sehingga hal tersebut diimplementasikan. Dalam pembiayaan *murabahah*, pada umumnya nasabah membayar barang yang dibeli dari bank yang dilakukan dengan cara tunda atau mengangsur sesuai dengan yang telah disepakati. Berdasarkan hasil observasi awal pada bulan Maret terhadap salah satu karyawan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu yang bernama Giriandra mengatakan bahwa jumlah persentase nasabah pembiayaan bermasalah ada 70% dan ia menemukan keluhan yang terjadi di lapangan yang cukup sulit ditemui dalam pembiayaan sehingga perlu berhati-hati dalam penyelesaian pembiayaan tersebut,<sup>7</sup> Dari 70% nasabah tidak bisa dipastikan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah.

Untuk penyelesaian diperlukan sebuah strategi yang disebut dengan *stay strategy*. *stay strategy* adalah strategi saat bank masih mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang, apabila nasabah mengalami kemacetan dalam melunasi hutangnya maka pihak bank memberikan keringanan dalam mengangsur kewajiban di bank

---

<sup>6</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, (Bandung: PT. Refia Aditama, 2009), h. 37

<sup>7</sup> Giriandra, *Branch Collection*, Wawancara pada tanggal Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

syariah, demikian juga dengan PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu yang memiliki strategi, pemanfaatan *Stay Strategy* untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada para nasabah yang menunggak sangat diperlukan, karena pihak bank ingin mempertahankan nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu. Firman Allah swt dalam Q.S Al-baqarah/2: 280:

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

*“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.”*

Ayat di atas jelas memerintahkan bahwa terhadap orang yang mempunyai hutang dan telah jatuh tempo sedang ia dalam kesukaran. Maka beri hal waktu kepadanya sampai mampu mengembalikan hutangnya. Dari latar belakang ini peneliti tertarik untuk mengajukan penelitian yang berjudul “Implementasi *Stay Strategy* terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu”

## **B. Rumusan Masalah**

Dengan melihat latar belakang masalah dalam penelitian ini maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implementasi *stay strategy* terhadap nasabah pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu?
2. Apakah *stay strategy* efektif dalam penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu?

## **C. Tujuan Masalah**

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana implementasi *stay strategy* terhadap nasabah pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu.
2. Untuk mengetahui apakah *stay strategy* efektif dalam penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu.

## **D. Kegunaan Penelitian**

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini dilakukan supaya bisa menambah wawasan atau pengetahuan pembaca mengenai pemahaman *Stay Strategy*, serta menjadi

masukannya yang berguna dan diharapkan bisa menghasilkan yang nantinya dapat dijadikan sebagai literatur untuk penelitian selanjutnya.

## 2. Manfaat praktis

### a. Bagi PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu

Diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan evaluasi dan bahan pengembangan pengetahuan dalam meningkatkan pemahaman masyarakat.

### b. Bagi pembaca

Dapat digunakan sebagai acuan perbaikan dan pengembangan sekaligus menjadi kunci inovasi untuk melakukan penelitian terdahulu.

### c. Bagi peneliti

Dapat dijadikan sebagai bekal yang akan berguna bagi karirnya sebagai sarjana ekonomi syariah yang profesional

## E. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang ditulis Hanifa Afriani dengan judul “Pelaksanaan *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali) Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di BMT L-Risma Kota Bengkulu”<sup>8</sup> Skripsi Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu. Penelitian ini berfokus pada untuk mengetahui bagaimana penerapan *reschedulling* pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT L-RISMA Kota Bengkulu dan Apakah pelaksanaan *Rescheduling* di BMT L-RISMA Kota

---

<sup>8</sup> Hanifa Afriani, Pelaksanaan *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali) Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di BMT L-Risma Kota Bengkulu, Skripsi Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu

Bengkulu sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI. Metode yang dilakukan adalah dengan metode kualitatif *deskriptif*. Dimana peneliti menggambarkan langsung penelitian yang menghasilkan data *deskriptif* berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Hasil dari penelitian ini untuk penerapan *Rescheduling* (penjadwalan kembali) di BMT L-Risma kota Bengkulu, tidak ada SOP atau ketentuan dari kantor pusat BMT L-Risma Lampung yang mengatakan bahwa anggota harus menunggak selama 22 tahun baru bisa dilakukan *Rescheduling* apabila anggota sudah menunggak angsuran selama 3 bulan berturut-turut maka sudah bisa dilakukan *Rescheduling*, sedangkan dalam praktiknya di BMT L-Risma Kota Bengkulu seorang anggota harus menunggakan selama 2 tahun baru bisa dibuat penjadwalan kembali. Dalam pelaksanaan *Rescheduling* ini telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO. 48/DSN-MUI/II/2005 yang mengatakan bahwa dalam melakukan *Rescheduling* (penjadwalan kembali) maka lembaga keuangan syariah tidak dibenarkan menambah jumlah uang yang tersisa, pihak BMT L-Risma Kota Bengkulu malah mengurangi uang anggota dengan pelaksanaan *Rescheduling* ini.

Adapun perbedaan dan persamaan dengan penelitian ini yaitu adalah ingin mengetahui penyelesaian pembiayaan yaitu persamaan dalam penelitian ini. Dan yang menjadi perbedaan dalam penelitian ini adalah objek, waktu dan tempat dimana pada penelitian terdahulu hanya memakai cara *rescheduling* sedangkan pada penelitian ini mencakup seluruh penggunaan cara penyelesaian dengan pembiayaan bermasalah.

Jurnal Nasional oleh Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati yang berjudul: “Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia”.<sup>9</sup> Penelitian ini berfokus untuk kriteria pembiayaan bermasalah dan mengkaji faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi *framework* atau model bagi bank syariah lain yang memiliki permasalahan yang sama. Data untuk penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan studi dokumentasi yang kemudian dianalisis secara kualitatif dengan metode *deskriptif*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah bermasalah di BMI banda Aceh disebabkan oleh tiga faktor, yaitu internal, eksternal dan fiktif faktor internal.

Adapun perbedaan dan persamaan pada penelitian ini adalah penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah persamaan dalam penelitian ini. Sedangkan tempat, obyek dan waktu penelitian serta pada penelitian terdahulu menganalisis dan mencari solusi tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah, sedangkan pada penelitian ini mencari tahu dengan mengimplementasikan *stay strategy* bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan tahap-tahap yang ada di *stay strategy* tersebut.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Jurnal Internasional Hesham A.E Magd, Mark P. McCoy yaitu tentang: “*Islamic Finance Development In The*

---

<sup>9</sup> Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati yang berjudul, *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia*, fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh (2017)

*Sultanate Of Oman: Barriers And Recomendations*<sup>10</sup> University of Buraimi, Al Buraimi, Oman. Dalam penelitian ini berfokus untuk pengenalan merek dan pengetahuan produk yang tidak memadai di kalangan pasar.. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui Kajian Pustaka di Oman. Hasil penelitian ini memberikan beberapa perbaikan atau keberhasilan pengembangan keuangan Islam di Oman dimana lembaga keuangan Islam yang ingin mendapatkan layanan yang sesuai juga tidak boleh mengabaikan impor berkompetisi dengan bank konvensional dalam hal kualitas layanan syariah yang ditawarkan selain keunikan produk mereka ketersediaan tenaga kerja dengan pengetahuan yang relevan menjadi faktor yang penting dalam pertumbuhan dan perkembangan sektor yang berkelanjutan

Adapun perbedaan dan persamaan dengan penelitian ini yaitu cara penyelesaian pembiayaan yang bermasalah adalah persamaan dalam penelitian ini. Perbedaan objek, tempat dan waktu perbedaan penelitian. Penelitian ini difokuskan pada penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank Bank Muamalat cabang Bengkulu, sedangkan penelitian terdahulu difokuskan pada pengembangan keuangan Islami di Kesultanan Oman.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

#### **a. Jenis Penelitian**

---

<sup>10</sup> Hesham, Mark P., *Islamic Finance Development In The Sultanate Of Oman: Barriers And Recomendations*, (University of Buraimi, Al Buraimi, Sultanate of Oman, Journal procedia Economics and Finance, 2014)

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*Field Rresearch*) yang bersifat deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variabel yang lain. Variabel tersebut dapat menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu. penelitian lapangan didapatkan ketika meninjau langsung ke lokasi penelitian.<sup>11</sup>

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian dengan paradigma pos-positivism, bertujuan menafsirkan objek yang diteliti, dengan menggunakan berbagai metode dan dilaksanakan pada latar alamiah. Jelas, peran peneliti sangat penting, yaitu untuk membuat suatu deskripsi tebal tentang fenomena yang sesuai dengan konteks.<sup>12</sup>

2. Waktu dan Tempat Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah selama 6 bulan (terhitung mulai dari 1 Desember 2018 sampai 30 Mei 2019)

b. Lokasi Penelitian

---

<sup>11</sup> V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Paper Plane, 2014), h.11

<sup>12</sup> Muhammad dan M.Hum, *Metode Penelitian Bahasa*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2016), h.30

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu yang beralamatkan jalan S.Parman No. 62 kelurahan Padang Jati, Kota Bengkulu, Bengkulu 38223 Telp. (0736) 348100 link <http://www.bankmuamalat.co.id>

### 3. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini yaitu satu orang dari *branch collection* PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu, karena sesuai dengan permasalahan yang diambil oleh peneliti.

### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

#### a. Sumber data

##### 1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responded melalui hasil wawancara peneliti dengan nara sumber<sup>13</sup>. Sumber primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pihak PT. Bank Muamalat Cabang Bengkulu yang memahami bagaimana cara penyelesaian masalah dan pihak yang mengetahui data yang pasti mengenai Nasabah yang akan diteliti.

##### 2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh untuk melengkapi dan mendukung data primer yang berupa dokumen-dokumen ilmiah dan majalah, literatur yang berhubungan dengan masalah

---

<sup>13</sup> V. Wirat Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustakabaru Press, 2015), h.89

yang diteliti.<sup>14</sup> Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen, buku-buku, arsip-arsip serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan Masalah implementasi *stay strategy*

b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh informasi yang sesuai dengan keinginan penulis, teknik penghimpunan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1) Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>15</sup> Wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin adalah kombinasi antara wawancara bebas dan terpimpin. Jadi pewawancara hanya membuat pokok-pokok masalah yang akan diteliti, selanjutnya dalam proses wawancara berlangsung mengikuti situasi pewawancara harus pandai mengarahkan yang diwawancarai apabila ternyata isi menyimpang. Pedoman *interview* berfungsi sebagai pengendali jangan sampai proses wawancara kehilangan arah.

---

<sup>14</sup> Rulli Indrawan dan Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2014), h.143

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h.384

## 2) Observasi

Metode observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan. Pada penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung dengan mendatangi PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu untuk langsung melakukan wawancara kepada pihak Bank.

## 3) Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen diartikan sebagai suatu catatan tertulis/gambar yang tersimpan tentang sesuatu yang sudah terjadi. Dokumen merupakan fakta dan data tersimpan dalam berbagai bahan yang berbenutuk dokumentasi.<sup>16</sup> Dokumentasi yang dimaksud tidak hanya rekaman audio, audio visual, dan visual, melainkan juga dokumentasi-dokumentasi yang didapatkan melalui kerja lapangan.<sup>17</sup> Dalam penelitian ini dokumentasi dilakukan dengan cara mengambil dari dokumen yang ada, bisa berupa surat kabar, majalah, buku teks, dan sumber-sumber punjang lainnya yang dijadikan referensi penulis yang berkaitan dengan implementasi *stay strategy* terhadap nasabah pembiayaan murabahah di PT. Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu

---

<sup>16</sup> Auno Rofiq Djaelani, *Teknik Pengumpulan Data Dalam Penelitian Kualitatif*, (Jurnal FPTK, Volume XX, Nomor 1, 2013), h. 84

<sup>17</sup> Fairuzul Mumtaz, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Diantara. 2017), h.74

#### 4) Studi Kepustakaan

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan konsep atau teori tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah.

#### 5. Teknik Penentuan Informan

Dalam penelitian ini teknik penentuan informan yang digunakan dalam penelitian ini:

- a. *Purposive*: yakni peneliti memilih informan penelitian menurut kriteria tertentu yang telah ditetapkan. Kriteria ini harus sesuai dengan topik penelitian. Orang yang dipilihpun harus dianggap kredibel untuk menjawab masalah penelitian.

#### 6. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif adalah aktivitas yang dilakukan secara terus menerus selama penelitian berlangsung. Dimulai dari pengumpulan data sampai tahap penulisan laporan. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dan analisis data bukanlah hal yang terpisah, melainkan dilakukan secara bersamaan. Data kualitatif diungkapkan dalam bentuk kalimat serta uraian-uraian, bahkan dapat berupa cerita pendek. Pada beberapa data tertentu, dapat menunjukkan perbedaan dalam bentuk jenjang atau tingkatan, walaupun tidak jelas batas-batasnya. Data kualitatif amat bersifat *subjektif*, karenanya peneliti yang menggunakan data kualitatif, sesungguhnya harus berusaha sedapat mungkin untuk menghindari sikap subjektif yang dapat mengaburkan

objekfitivitas data peneliti.<sup>18</sup> Adapun teknik analisis data pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan bentuk analisis yang ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci, mengarahkan, menggolongkan dan membuang yang tidak perlu, berdasarkan data yang diperoleh direduksi, diarahkan dan dipilih hal-hal yang pokok difokuskan kepada suatu tema, konsep atau kategori tertentu yang akan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data sebagai tambahan atas data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan dalam penelitian. Pada penelitian ini akan difokuskan pada pengumpulan data agar memberikan gambaran yang lebih tajam terhadap hasil penelitian.<sup>19</sup>

b. Penyajian data

Langkah selanjutnya setelah melakukan reduksi data yaitu penyajian data (*display data*), teknik penyajian data dalam berbagai bentuk seperti table, grafik dan sejenisnya. Lebih dari itu, penyajian data dapat juga berupa uraian dan pemaparan singkat, hubungan antara kategori dan sejenisnya.

Penelitian ini, dilakukan setelah peneliti menganalisa data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara serta dokumen yang

---

<sup>18</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Peneliti Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), h. 124

<sup>19</sup> Aries Hadi Sutopo dan Adrianus Arief, *Terampil Mengelola Data Kualitatif dengan Nuivo*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.7

ada pada PT. Bank Muamalat Cabang Bengkulu mengenai implementasi *stay strategy* dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.

c. Kesimpulan/Penjelasan

Menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan yang dikemukakan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data, dengan demikian kesimpulan dalam penelitian ini dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

## G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini terbagi atas lima bab yang terbagi atas sub bab dengan perincian sebagai berikut :

**BAB I** : Pendahuluan yang terdiri dari : Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Masalah, Kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

**BAB II** : Kajian Teori terdiri dari : Pengertian *Stay Strategy*, Pengertian Implementasi, Pengertian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah, Pembiayaan Murabahah, Penetapan Kualitas Pembiayaan, Syarat-syarat Permohonan Pembiayaan, Teknik Penyelesaian Pembiayaan Macet, Sebab-sebab Pembiayaan Bermasalah, Kategori Pembiayaan Bermasalah.

**BAB III** : Gambaran Umum Objek Penelitian terdiri dari : Sejarah Bank Muamalat KC Bengkulu, Profil Lembaga Bank Muamalat KC Bengkulu,

Program Kerja Bank Muamalat KC Bengkulu, Produk-produk Bank Muamalat KC Bengkulu.

**BAB IV :** Hasil Penelitian dan Pembahasan terdiri dari : Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu, *Stay Strategy* Efektif Dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu, dan Pembahasan

**BAB V :** Penutup terdiri dari Kesimpulan dan Saran : Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu, dan *Stay Strategy* Efektif Dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu. Saran untuk PT. Bank Muamalat KC Bengkulu.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Pengertian *Stay Strategy*

*Stay strategy* adalah strategi saat lembaga keuangan masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang. Penyelamatan terhadap pembiayaan macet dilakukan dengan cara antara lain:

##### 1. *Rescheduling*

*Rescheduling* adalah perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.<sup>20</sup> Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan pembayaran pembiayaan, misalnya perpanjang jangka waktu pembiaayaan dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waku angsuran pembiayaannya diperpanjang pembayarannya pun misalnya 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Muhamma Djumhana, *Hukum Perbankan di Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2012), h.488

<sup>21</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta:Rajawali Pers, 2010), h. 130

## 2. *Reconditioning*

*Reconditioning* maksudnya adalah bank mengubah beberapa persyaratan yang ada seperti:

- a. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
- c. Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20% per tahun diturunkan menjadi 18% per tahun. Hal ini tergantung dari pertimbangan bank yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

- d. Pembebasan bunga

Pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan...* h. 130

### 3. *Restructuring*

*Restructuring* merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Tindakan ini meliputi:

- a. Dengan menambah jumlah pembiayaan
- b. Menambah *equity* (menyetor uang tunai, tambahan dari pemilik)

### 4. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas, seseorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *rescheduling* dengan *restructuring*, misalnya jangka waktu yang diperpanjang pembayaran bunga ditunda atau *reconditioning* dengan *rescheduling* misalnya jangka waktu diperpanjang modal ditambah. Serta *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring* secara bersamaan atau kombinasi.<sup>23</sup>

### 5. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.<sup>24</sup>

## **B. Pengertian Implementasi**

Pengertian implementasi menurut Abdul Majid adalah suatu proses peletakan dalam praktik tentang suatu ide, program atau seperangkat aktivitas

---

<sup>23</sup> Etty Mulyati, *Kredit Perbankan*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2016), h.205

<sup>24</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan...* h.131

baru bagi orang lain dalam mencapai atau mengharapkan suatu perubahan.<sup>25</sup> Pengertian lain menurut Mulyadi implementasi adalah mengacu pada tindakan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dalam suatu keputusan. Tindakan ini berusaha untuk mengubah keputusan-keputusan tersebut menjadi pola-pola operasional serta berusaha mencapai perubahan-perubahan besar atau kecil sebagaimana yang telah diputuskan sebelumnya. Implementasi pada hakikatnya juga merupakan upaya pemahaman apa yang seharusnya terjadi setelah program dilaksanakan.<sup>26</sup>

### C. Efektif

#### 1. Pengertian Efektif

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Disebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan. Efektif menurut Peter F. Drucker adalah mengerjakan pekerjaan yang benar (*doing the right things*).<sup>27</sup> Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa efektifitas merupakan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi agar pelaksanaan kegiatan yang dilakukan dalam organisasi tersebut dapat terealisasi sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan sebelumnya sehingga mencapai hasil yang baik. Efektivitas

---

<sup>25</sup> Abdul Majid, *Implementasi Kurikulum 2013 Kajian Teoritis dan Praktis*, (Bandung: Interes Media, 2014), h.06

<sup>26</sup> Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi 5*. (Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2015), h. 12

<sup>27</sup> Husain Husman, *Manajemen Teori Praktik dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), h.2

dapat terealisasi disini maksudnya keefektifan dalam menerapkan *stay strategy* di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

## 2. Ukuran Efektivitas

Untuk mencapai keefektifan pengelolaan dibutuhkan sebuah struktur organisasi, yang mana struktur organisasi merupakan gambaran secara sistematis tentang hubungan kerja dari orang-orang yang terdapat pada suatu organisasi dalam rangka menggapai suatu tujuan. Struktur organisasi yang baik memudahkan koordinasi dan komunikasi serta kontrol atas semua aktivitas untuk mencapai tujuan dan tanggung jawab serta wewenang dalam suatu organisasi. Tingkat efektivitas juga dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang diharapkan, maka hal itu dikatakan tidak efektif. Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak, sebagaimana dikemukakan oleh S.P Siagaan yaitu :<sup>28</sup>

- 1) Kejelasan tujuan yang hendak dicapai, hal ini dimaksudkan supaya karyawan dalam pelaksanaan tugas mencapai sasaran yang terarah dan tujuan organisasi dapat tercapai.
- 2) Kejelasan strategi pencapaian tujuan telah diketahui bahwa strategi adalah pada jalan yang diikuti dalam melakukan berbagai upaya

---

<sup>28</sup> Husain Husman, *Manajemen Teori Praktik dan Riset Pendidikan...* h.5

dalam mencapai sasaran. Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap, berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai dan strategi yang telah ditetapkan artinya kebijakan harus mampu menjembatani tujuan dengan usaha pelaksanaan kegiatan operasional.

- 3) Perencanaan yang matang, pada hakekatnya berarti memutuskan sekarang apa yang dikerjakan oleh organisasi dimasa depan. Penyusunan program yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program pelaksanaan yang tepat sebab apabila tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja.
- 4) Tersedianya sarana dan prasarana kerja, salah satu indikator efektivitas organisasi adalah kemampuan bekerja secara produktif dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh organisasi.
- 5) Pelaksanaan yang efektif dan efisien, yaitu tepat guna dan tepat waktu tentang pelaksanaan program. Bagaimanapun baiknya suatu program apabila tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien maka organisasi tersebut tidak akan mencapai sasarannya.
- 6) Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik, mengingat sifat manusia yang tidak sempurna maka efektivitas organisasi menuntut terdapatnya sisi pengawasan dan pengendalian. Adapun kriteria untuk mengukur efektivitas suatu organisasi ada tiga

pendekatan yang dapat digunakan, seperti yang dikemukakan oleh Martani<sup>29</sup>

dan Lubis, yaitu :

- 1) Pendekatan sumber (resource approach) yakni mengukur Efektifitas dari input. Pendekatan mengutamakan adanya keberhasilan organisasi untuk memperoleh sumber daya, baik fisik maupun non fisik yang sesuai dengan kebutuhan organisasi.
- 2) Pendekatan proses (proces approach) adalah untuk melihat sejauh mana efektivitas pelaksanaan program dari semua kegiatan proses internal atau mekanisme organisasi.
- 3) Pendekatan saran (goals approach) dimana pusat perhatian pada output mengukur keberhasilan organisasi untuk mencapai hasil (output) yang sesuai dengan rencana.

Selanjutnya Steers dalam Tanglisan menyebutkan ada lima kriteria pengukuran efektivitas yaitu :

- 1) Produktivitas
- 2) Kemampuan adaptasi kerja
- 3) Kemampuan berlaba
- 4) Pencarian sumber daya<sup>30</sup>

Sharmamemberikan kriteria atau ukuran efektifitas organisasi yang menyangkut faktor internal organisasi dan faktor eksternal organisasi, yang meliputi antara lain:

---

<sup>29</sup> Husain Husman, *Manajemen Teori Praktik dan Riset Pendidikan...* h.5

<sup>30</sup> Husain Husman, *Manajemen Teori Praktik dan Riset Pendidikan...* h.6

- 1) Produktivitas organisasi atau output
- 2) Efektivitas organisasi dalam bentuk keberhasilannya menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan di dalam dan di luar organisasi
- 3) Tidak adanya keterangan di dalam organisasi atau hambatan-hambatan konflik di antara bagian-bagian organisasi.

Konsep Sharma tersebut jelas menyangkut tiga elemen yang berbicara mengenai produktivitas organisasi sebagai output, kemampuan organisasi untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan, dan bagaimana organisasi mengelola dan mengatasi konflik internal yang terjadi.<sup>31</sup>

#### **D. Pengertian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah**

##### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana dengan melakukan pembiayaan.<sup>32</sup>

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana

---

<sup>31</sup> Husain Husman, *Manajemen Teori Praktik dan Riset Pendidikan...* h.6

<sup>32</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), h.40

kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah<sup>33</sup>. Pembiayaan berdasarkan Pasal 1 butir 25 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*, dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi Multi akad.<sup>34</sup>

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan atau bagi hasil. Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan pasal 1 butir 12 UU No. 10 Tahun 1998 jo. UU No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, adalah “penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau

---

<sup>33</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), h.105

<sup>34</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h.65

tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.<sup>35</sup>

Berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan di atas, setiap nasabah bank Syariah yang mendapat pembiayaan dari Bank Syariah apa pun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib hukumnya untuk mengembalikan pembiayaan tersebut kepada Bank Syariah berikut imbalan atau bagi hasil atau tanpa imbalan untuk transaksi dalam bentuk *qardh* telah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>36</sup>

## 2. Pengertian pembiayaan bermasalah

Pengertian dari “pembiayaan bermasalah” tidak dijumpai dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Begitu juga istilah *Non Performing Financings* (NPFs) untuk fasilitas pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap statistik perbankan syariah yang diterbitkan Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financing* (NPFs) yang diartikan sebagai “Pembiayaan Non-lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet”.<sup>37</sup>

Pembiayaan bermasalah tersebut, dari segi produktivitasnya (*performance*-nya) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/ menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank, sudah tentu

---

<sup>35</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h.65

<sup>36</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h.65

<sup>37</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h.66

mengurangi pendapatan, memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari segi nasional, mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.<sup>38</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.<sup>39</sup>

## **E. Pembiayaan Murabahah**

### **1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

Produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh perbankan syariah Indonesia cukup banyak dan bervariasi untuk memenuhi kebutuhan usaha maupun pribadi, akad yang digunakan menggunakan akad *murabahah*.<sup>40</sup> *Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan. Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya

---

<sup>38</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h.66

<sup>39</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h.66

<sup>40</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2015), h.243

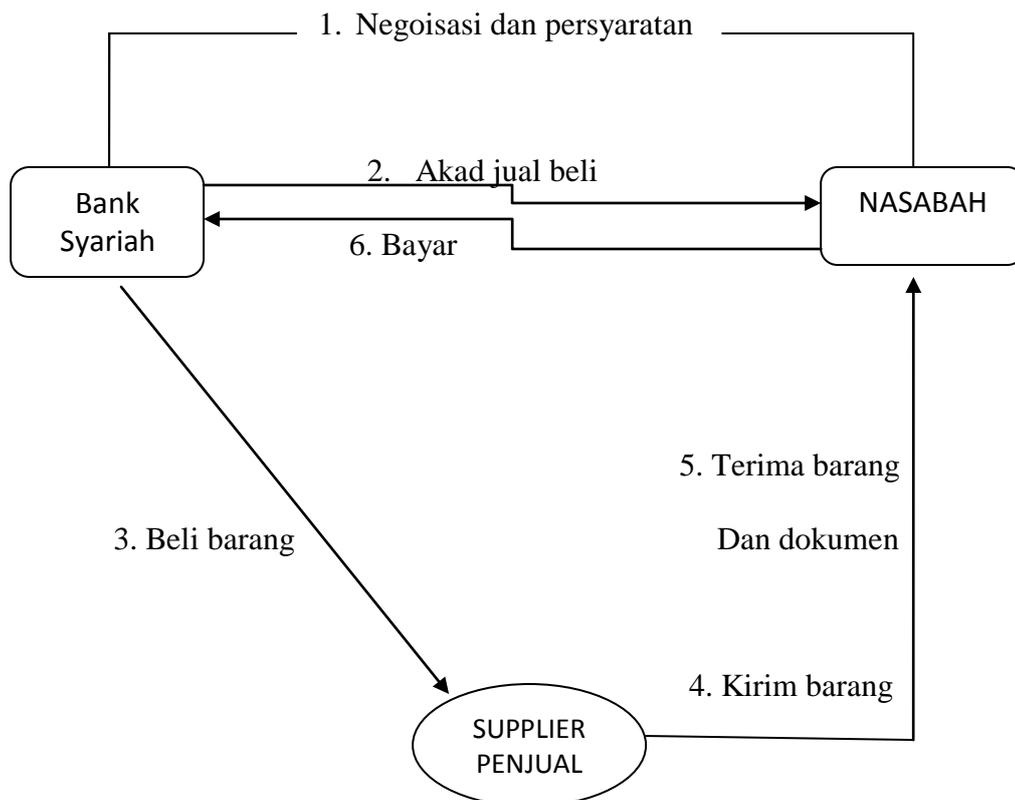
kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembiayaan atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.<sup>41</sup>

## 2. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.

**Skema 1.1**

Pembiayaan *Murabahah*.



Sumber: Ismail, *Perbankan Syariah*

<sup>41</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, h.138

Keterangan:

- a. Bank syariah dan nasabah melakukan negoisasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negoisasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
- b. Bank syariah melakukan kad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
- c. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh nasabah yang telah tertuang dalam akad.
- d. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
- e. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
- f. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.<sup>42</sup>

## **F. Penetapan Kualitas Pembiayaan**

Berdasarkan ketentuan pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006 tentang kualitas aktiva Bank Umum yang melandaskan kegiatan usaha berdasarkan

---

<sup>42</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, h. 139

prinsip syariah sebagaimana diubah dengan PBI No.9/9/PBI/2007 dan PBI No. 10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek:

1. Prospek usaha
2. Kinerja (*performance*) nasabah, dan
3. Kemampuan membayar/ kemampuan menyerahkan barang pesanan

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Dalam praktik perbankan kualitas pembiayaan untuk golongan lancar disebut golongan I (satu), untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II (dua), untuk golongan kurang lancar disebut golongan III (tiga), untuk golongan diragukan disebut golongan IV (empat) dan untuk golongan macet disebut golongan V (lima).<sup>43</sup>

Adapun kriteria komponen-komponen dari aspek penetapan penggolongan kualitas pembiayaan diatur dalam lampiran I surat Edaran Bank Indonesia No. 8/22/DPbS tanggal 18 oktober 2006 tentang penilaian aktiva produktif Bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diubah dengan SEBI No. 10/36/DPbS tanggal 22 oktober 2008 (SEBI No. 8/22/DPbS).<sup>44</sup>

Lampiran I SEBI tersebut diadakan pembedaan pengaturan mengenai penggolongan kualitas pembiayaan berdasarkan pengelompokan produk pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>43</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h. 69

<sup>44</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h. 69

- a. Penggolongan Kualitas *Mudharabah* dan *Musyarakah* (“MM”)
- b. Penggolongan kualitas *Murabahah*, *Istishna*, *Qard*, dan *Tamlik*
- c. Penggolongan kualitas *Salam*<sup>45</sup>

Ketentuan tersebut masing-masing aspek yang dinilai diuraikan dalam komponen-komponen sebagai berikut:

- 1) Aspek prospek usaha meliputi komponen-komponen:
  - a) Potensi pertumbuhan usaha
  - b) Kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan
  - c) Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja
  - d) Dukungan dari group atau afiliasi, serta
  - e) Upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah berskala besar yang memiliki dampak penting terhadap lingkungan)
- 2) Aspek kinerja (*performance*) nasabah meliputi komponen-komponen sebagai berikut:
  - a) Perolehan laba
  - b) Struktur permodalan
  - c) Arus kas, dan
  - d) Sensitivitas terhadap risiko pasar
- 3) Aspek kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
  - a) Ketetapan pembayaran pokok marjin/bagi hasil/ *fee*

---

<sup>45</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h. 69

- b) Ketersediaan dan kakuratan informasi keuangan nasabah
- c) Kelengkapan dokumentasi pembiayaan, kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan
- d) Kesesuaian penggunaan dana, dan
- e) Kewajiban sumber pembayaran kewajiban<sup>46</sup>

### **G. Syarat-syarat Permohonan Pembiayaan**

Syarat-syarat kelayakan antara lain:

1. Nasabah harus memiliki status kelayakan hukum untuk melakukan kontrak yaitu:
  - a. Berumur minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun
  - b. Berakal sehat
  - c. Tidak dalam keadaan bangkrut
  - d. Dalam hal nasabah adalah sebuah PT atau badan usaha maka badan usaha tersebut haruslah sesuai dengan Syariah baik secara organisasi maupun segenap aktifitas<sup>47</sup>
2. Kemampuan membayar<sup>48</sup>
  - a. Dari segi usaha, kemampuan untuk melakukan pembayaran sangat tergantung kepada faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, harga jual, biaya, dan pengeluaran. Hal ini semua

---

<sup>46</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* h. 69

<sup>47</sup> Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Malang: Empat Dua, 2016), h.55

<sup>48</sup> Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah...* h.56

tergantung kepada kualitas produk dan layanan, efektif tenaga kerja, harga, dan tersedianya bahan baku serta kualitas manajemen.

- b. Mengingat kemampuan membayar merupakan pendapatan dari hasil usaha yang didapatkan oleh nasabah, bank harus sampai kepada suatu keyakinan bahwa berdasarkan usaha tersebut nasabah dapat memenuhi kewajiban finansialnya.
- c. Integritas nasabah harus memuaskan dan dapat dibuktikan serta tidak terdapat perbedaan dengan hasil bank *checking* BI serta pengalaman masa silam yang bersangkutan.
- d. Nasabah yang bersangkutan haruslah pemegang rekening di Bank Syariah, baik giro, tabungan, atau deposito minimal dalam waktu enam bulan terakhir. Jumlah yang tersimpan hendaklah memadai sesuai dengan besarnya pembiayaan yang dinikmatinya. Untuk individu dan perusahaan yang mempunyai reputasi yang baik dapat dikecualikan dari syarat ini.<sup>49</sup>

## **H. Teknik Penyelesaian Pembiayaan Macet**

Hampir setiap bank mengalami pembiayaan macet alias tidak mampu lagi untuk melunasinya. Akibatnya pembiayaan tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. Sepandai apa pun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada. Hanya saja dalam hal ini, bagaimana meminimalkan resiko tersebut seminimal mungkin.

---

<sup>49</sup> Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah...* h.56

Dalam praktiknya kemacetan suatu kredit disebabkan oleh 2 unsur sebagai berikut:

1. Dari pihak perbankan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subyektif dan akal-akalan.<sup>50</sup>

2. Dari pihak nasabah

Kemacetan pembiayaan dari pihak nasabah dapat dilakukan akibat 2 hal yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikan macet. Dapat dikatakan adanya unsur kemauan untuk membayar, walaupun sebenarnya nasabah mampu.
- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya si debitur mau membayar akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh pembiayaan yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, gempa, banjir, dan sebagainya, sehingga kemampuan untuk membayar pembiayaan tidak ada.

Dalam hal pembiayaan macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian.

---

<sup>50</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan...* h.128

Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi pembiayaan yang terkena musibah atau penyitaan bagi pembiayaan yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap pembiayaan yang mengalami kemacetan sebagaimana dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian.<sup>51</sup>

## **I. Sebab-Sebab Pembiayaan Bermasalah**

Penjelasan pasal 8 undang-undang nomor 7 Tahun 1992 jo. UU nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan maupun dalam penjelasan pasal 37 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah antara lain menyatakan bahwa kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung resiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus mempertahankan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat.<sup>52</sup>

Apabila bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, maka akan timbul berbagai resiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

1. Utang/kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar
2. Margin/bagi hasil/*fee* tidak dibayar
3. Membengkaknya biaya yang dikeluarkan
4. Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*)

---

<sup>51</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan...* h.129

<sup>52</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* H.72

Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah (*no performing financing/ NPFs*) yang disebabkan oleh faktor intern bank.<sup>53</sup>

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ekstern. *Faktor intern* adalah faktor yang ada didalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. *Faktor ekstern* adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dari perdagangan, perubahan-perubahan tekhnologi, dan lain-lain.<sup>54</sup>

Menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Apabila pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi melakukan analisis yang lebih lanjut. Yang perlu adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi, yang perlu

---

<sup>53</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* H.72

<sup>54</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* H.73

diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Apabila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan kebulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali apabila aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam. Mungkin kesulitan itu disengaja oleh manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya dengan sengaja pengusaha mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain diluar proyek pembiayaan yang disepakati.<sup>55</sup>

#### **J. Kategori Pembiayaan Bermasalah**

Krisis ekonomi yang terjadi sejak akhir 1997 menunjukkan bahwa bank yang beroperasi dengan prinsip syariah relatif dapat bertahan dan memiliki kinerja lebih baik ditengah nilai tukar dan tingkat suku bunga yang tinggi. Hal ini minimal terlihat pada angka NPFs (*Non-Performing Financings*) yang lebih rendah dibanding sistem konvensional, tidak adanya kenyataan tersebut ditopang oleh karakteristik operasi bank syariah yang melarang bunga (riba), transaksi yang bersifat tidak transparan (*gharar*) dan spekulatif (*maysir*). Dalam bank syariah, bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syariah. Karena itu, bank syariah tidak akan

---

<sup>55</sup> Faturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah...* H.74

mungkin membiayai usaha yang terkandung di dalamnya hal-hal yang diharamkan. Berbeda dengan produk penyaluran dana bank konvensional berupa kredit yang selalu mendasarkan pada sistem bunga (*interest based product*), produk bank syariah dibidang penyaluran dana berupa pembiayaan mendasarkan pada akad-akad tradisional Islam atau yang lebih dikenal dengan produk berdasarkan prinsip syariah. Produk yang dimaksud bisa mendasarkan pada akad jual beli (*murabahah, salam dan istishna*), akad bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*), akad sewa-menyewa (*ijarah dan ijarah muntahiyah bitamlik*), dan akad pinjam-meminjam tanpa bunga (*qardh dan qardh al hasan*).<sup>56</sup>

Tidak jauh berbeda dengan konsep kredit, dalam konsep bank syariah, pembiayaan memiliki arti pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan dana pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan terdiri dari pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan konsumtif meliputi pembiayaan modal kerja dan investasi, sedangkan pembiayaan konsumtif meliputi pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Menurut pasal 1 angka 6 PBI No. 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah jo PBI NO.13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI No. 10/18/PBI/2008, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*

---

<sup>56</sup> Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h.214

2. Transaksi sewa menyewa dalam *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyh bittamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahqh, salam, dan istishna*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.<sup>57</sup>

Dalam hal kesediaan Bank Untuk memberikan pembiayaan, maka akan melibatkan berbagai unsur sebagai berikut:

- a. Pihak Bank sebagai kreditur serta nasabah sebagai debitur
- b. Kepercayaan, yaitu keyakinan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan bisa kembali
- c. Waktu antara penerimaan kredit dan pembiayaan yang diberikan berupa uang atau barang atau jasa
- d. Kontraprestasi, yaitu suatu nilai dari prestasi yang diberikan pihak penerima pembiayaan dan yang akan diterima oleh pihak pemberi pembiayaan sebagai imbalan atau hasil keuntungan dalam jangka waktu tertentu, yang umumnya berupa uang. Hal ini lah yang disebut sebagai

---

<sup>57</sup> Khotibul Umam, *Perbankan Syariah...* h.214

“bunga” dalam perbankan konvensional atau “bagi hasil” dalam istilah perbankan syariah.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Khotibul Umam, *Perbankan Syariah...* h.215

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

##### **A. Sejarah PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu**

PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu yang beralamat di jalan S. Parman No. 62 Kelurahan Padang Jati, berdiri pertama kali pada tanggal 18 september tahun 2003. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu sekarang di bawah pimpinan Bapak Muhammad Helmi, saat ini karyawan Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu berjumlah 33 karyawan. Saat pertama kali berdiri Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu respon dari masyarakat sangat baik karena adanya bank syariah di Bengkulu, progres Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu dari pertama kali berdiri hingga saat ini sangat bertumbuh dan berkembang dengan pesat, dan terus melakukan inovasi dan pelayanan prima kepada nasabah serta profesional<sup>59</sup>.

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk memulai perjalanannya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendirian PT. 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 ada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah

---

<sup>59</sup> Giriandra, *branch collection...*

(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) 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 industri perbankan syariah.<sup>60</sup>

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia. Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di

---

<sup>60</sup> Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia, Sejarah PT. Bank Muamalat, <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, pada hari rabu 27 februari 2019, Pukul 21.30 WIB

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. Operasional Bank juga didukung oleh 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).<sup>61</sup>

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* pada logo bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. 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, Infak dan 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

---

<sup>61</sup> Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia, Sejarah PT. Bank Muamalat...

menjadi “*The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*”.<sup>62</sup>

## **B. Profil Lembaga Bank Muamalat KC Bengkulu**

Adapun Profil Bank Muamalat Cabang Bengkulu :

Nama : Bank Muamalat Cabang Bengkulu S. Parman

Alamat : Jln. S Parman No.62 Padang Jati Kota Bengkulu

Telepon : (0736) 348100

Website : <http://www.bankmuamalat.co.id/i>

Jenis Usaha : Perbankan Syariah

Visi dan Misi PT Bank Muamalat

Visi :

Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

Misi :

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup>Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia, Sejarah PT. Bank Muamalat...

<sup>63</sup>Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia, Visi dan Misi Bank Muamalat, <http://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi>, pada hari rabu 27 februari 2019, Pukul 21.43

### **C. Program Kerja Bank Muamalat KC Bengkulu**

Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat KC Bengkulu kemudian menggelar program kerja dengan penekanan:

1. Restru pegawai risasi asset dan program efisiensi
2. Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham
3. Tidak melakukan PHK satupun terhadap Sumber Daya Insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya tidak memotong hak pegawai Muamalat sedikitpun
4. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri pegawai Muamalat menjadi prioritas utama ditahun pertama kepengurusan Direksi baru
5. Peletakan landasan usaha baru dengan meneggakan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama ditahun kedua, dan
6. Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha.

### **D. Produk-produk Bank Muamalat KC Bengkulu**

#### 1. Tabungan

##### a. Tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah

Sebagai bank umum Syariah pertama di Indonesia, sejak tahun 1999 Bank Muamalat selalu mendapatkan kepercayaan dari kementerian Agama menjadi salah satu BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji). Karena profesionalitas Bank Muamalat

dalam mengantarkan nasabah-nasabahnya untuk bisa berangkat beribadah haji dan umrah tentu tak perlu diragukan lagi.

b. Kartu IB Muamalat

Kartu reguler untuk keleluasaan transaksi di ATM di dalam negeri dan di Malaysia melalui jaringan ATM Bank Muamalat, ATM Prima, ATM bersama dan MEPS (Malaysoa) serta transaksi pembayaran belanja di jaringan Prima Debit. Kartu GOLD untuk keleluasaan transaksi di seluruh dunia melaluri jaringan ATM Bank Muamalat, ATM Prima, ATM Bersama, MEPS, dan ATM Plus/Visa serta pembayaran belanja di jaringan Visa.

c. TabunganKu

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.

d. Tabungan IB Muamalat Rencana

Solusi perencanaan keuangan Syariah, mewujudkan keinginan untuk melanjutkan pendidikan, melangsungkan pernikahan, beribadah haji/berwisata, membayar uang muka rumah, membeli kendaraan, berkorban, memperpanjang STNK/pajak kendaraan, mempersiapkan pensiun atau hari tua.

2. Giro IB Muamalat Prima

Produk giro berbasis akad wadia yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi

kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*.

### 3. Kartu *Shar-E Debit Gold*

Kartu *Shar-E Debit Gold* adalah kartu debit yang digunakan untuk melakukan transaksi di ATM dan di toko/merchant dalam dan luar negeri. Di dalam negeri kartu *Shar-E Debit Gold* dapat digunakan untuk melakukan berbagai transaksi di ATM Bank Muamalat dan ATM Bersama, di luar Negeri Kartu *Shar-E Debit Gold* dapat digunakan untuk melakukan penarikan tunai dan mengecek saldo diseluruh ATM Bank yang berlogo Plus kartu *Shar-E Debit Gold* juga dapat digunakan untuk melakukan transaksi pembayaran belanja di toko atau *merchant* yang berlogo VISA, baik didalam dan luar negeri.<sup>64</sup>

### 4. Pembiayaan

#### a. KPR iB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*tak-over*) KPR dari bank lain dengan Dua Pilihan akad yaitu akad *murabahah* (jual-beli) dan *musyarakah mutanaqishah* (kerjasama sewa).

Keuntungan:

#### 1) Sesuai dengan prinsip syariah

---

<sup>64</sup> Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia, Produk dan layanan, <http://www.bankmuamalat.co.id/produk-layanan-consumer>, pada hari kamis 28 februari 2019, Pukul 21.19 WIB

- 2) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian dengan akad murabahah
- 3) Margin 9.5% untuk 2 tahun pertama, selanjutnya mengikuti ketentuan selama program masih berlaku.
- 4) Uang muka ringan mulai dari 10%
- 5) Plafond pembiayaan lebih besar
- 6) Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun
- 7) Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting Bank Muamalat.
- 8) Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (joint income).

Syarat pembukaan:

- 1) Nasabah Perorangan
- 2) Usia minimal 21 tahun saat pengajuan pembiayaan
- 3) Usia maksimal saat jatuh tempo pembiayaan bagi pegawai 55 tahun / belum pensiun dan 60 tahun untuk wiraswasta
- 4) Tidak termasuk dalam Daftar Pembiayaan Bermasalah
- 5) Status karyawan:
  - a) Karyawan tetap (minimal telah bekerja 1 tahun)
  - b) Karyawan kontrak (minimal telah bekerja 2 tahun) Wiraswasta/Profesional.
- 6) Pembiayaan dicover dengan asuransi jiwa.
- 7) Fasilitas angsuran secara autodebet dari Tabungan Muamalat.

8) Melengkapi persyaratan administratif pengajuan:

- a) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- b) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah)
- c) Fotocopy NPWP
- d) Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
- e) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir
- f) Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta)
- g) Fotocopy sertifikat, IMB dan PBB

b. Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan anak dan umrah. Termasuk *take over* pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *ijarah multijasa*.

Keuntungan:

- 1) Sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian
- 3) Uang muka ringan

- 4) Plafond pembiayaan maksimal Rp 100 Juta tanpa agunan
- 5) Jangka waktu pembiayaan s.d 10 tahun
- 6) Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting Bank Muamalat
- 7) Pembiayaan dicover dengan asuransi jiwa
- 8) Angsuran pembiayaan dipotong langsung dari manfaat pensiun bulanan

Syarat pembukaan:

- 1) Pensiunan atau Janda/Duda Pensiunan dari PNS/TNI/Polri /BUMN/BUMD/Swasta yang menerima manfaat pensiun bulanan
- 2) Usia maksimal 70 tahun saat jatuh tempo pembiayaan
- 3) BI Checking dalam 6 bulan terakhir harus lancar

Melengkapi persyaratan administratif pengajuan:

- 1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- 2) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah)
- 3) Fotocopy NPWP
- 4) Asli Surat Pernyataan Suami/Istri
- 5) Asli Surat Keputusan Pensiun Nasabah;
- 6) Asli Slip Manfaat Pensiun;
- 7) Asli Surat Keterangan Kematian (bagi duda/janda pensiunan yang mengajukan);
- 8) Fotocopy rekening tabungan/giro 3 bulan terakhir
- 9) Bukti pelunasan Bank pemberi pembiayaan sebelumnya (nasabah take over)

10) Surat Tanda Bukti Jaminan Penyimpanan Surat Keputusan Pensiun  
(nasabah take over)

11) Fotocopy legalitas agunan seperti sertifikat tanah/rumah, BPKB  
mobil/motor untuk tambahan jaminan.

c. Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB Muamalat Multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *ijarah multijasa* (sewa jasa). Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (*joint income*), pembiayaan discover dengan asuransi jiwa, fasilitas angsuran secara *auto debet* dari tabungan muamalat

keuntungan:

- 1) Pensiunan atau Janda/Duda Pensiunan dari PNS/TNI/Polri  
/BUMN/BUMD/Swasta yang menerima manfaat pensiun bulanan
- 2) Usia maksimal 70 tahun saat jatuh tempo pembiayaan
- 3) BI Checking dalam 6 bulan terakhir harus lancar

Melengkapi persyaratan administratif pengajuan:

- 1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- 2) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah)
- 3) Fotocopy NPWP

- 4) Asli Surat Pernyataan Suami/Istri
- 5) Asli Surat Keputusan Pensiun Nasabah;
- 6) Asli Slip Manfaat Pensiun;
- 7) Asli Surat Keterangan Kematian (bagi duda/janda pensiunan yang mengajukan);
- 8) Fotocopy rekening tabungan/giro 3 bulan terakhir
- 9) Bukti pelunasan Bank pemberi pembiayaan sebelumnya ( nasabah take over)
- 10) Surat Tanda Bukti Jaminan Penyimpanan Surat Keputusan Pensiun (nasabah take over)
- 11) Fotocopy legalitas agunan seperti sertifikat tanah/rumah, BPKB mobil/motor untuk tambahan jaminan.

Syarat pembukaan:

- 1) Nasabah Perorangan
- 2) Usia minimal 21 tahun saat pengajuan pembiayaan
- 3) Usia maksimal saat jatuh tempo pembiayaan bagi pegawai 55 tahun / belum pensiun
- 4) Terdapat perjanjian kerjasama terkait payroll dan penyaluran pembiayaan multiguna
- 5) BI Checking dalam 6 bulan terakhir harus lancar
- 6) Status karyawan tetap minimal 3 tahun termasuk masa kerja sebelum diangkat sebagai karyawan tetap

- 7) Melengkapi persyaratan administratif pengajuan: (1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu; (2) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah); (3) Fotocopy NPWP; (4) Asli slip gaji & surat keterangan kerja; (5) Surat Rekomendasi dari HR atau atasan langsung; (6) Fotocopy legalitas agunan seperti sertifikat tanah/rumah, BPKB mobil/motor, asli bilyet deposito untuk pembiayaan > Rp 50 juta.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup>Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia, Produk pembiayaan, <http://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-consumer/pembiayaan-ib-muamalat-multiguna>, pada hari kamis 28 februari 2019, Pukul 21.20 WIB

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu**

Penelitian yang dilakukan penulis dengan pihak *branch collection* PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu dapat diketahui bahwa Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu sudah banyak menjalankan strategi-strategi yang ada dalam *stay strategy* untuk pembiayaan bermasalah diantaranya adalah:

##### 1. Sejarah perusahaan melaksanakan *Stay Strategy*

“Sebelum melaksanakan action *stay strategi* kami (pihak bank) melihat dulu kondisi nasabah itu melakukan penunggakan pembiayaan karena hal apa, ada yang menunggak karena kondisi ekonomi, yang memang karena nasabah itu *bad character*, dan ada yang nasabah itu terlalu berani melakukan pembiayaan lagi nasabah telah melakukan pembiayaan di bank lain untuk menambah aset padahal nasabah tidak memadai untuk melakukan angsuran pembiayaan tersebut. Setelah mengetahuinya baru lah kami (pihak bank) mengimplementasikan *Stay Strategy*, yang jelas perusahaan melaksanakan *stay strategy* bila ada nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah”<sup>66</sup>

Hasil wawancara di atas, Sebelum melakukan *action strategy* PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu melihat kondisi nasabah, kendala yang terjadi di lapangan saat menagih pembiayaan adalah keberadaan tempat yang jauh seperti di luar kota, dan bahkan saat datang

---

<sup>66</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

ada yang takut, bersembunyi dan marah-marah. Jadi untuk melakukan penyelesaian tersebut pihak bank mendalami dulu kondisi nasabahnya baru melakukan langkah-langkah seperti *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, kombinasi, dan pelelangan dengan melakukan pendekatan sesuai syariah, dan juga pihak bank tidak pernah menempatkan dirinya sebagai *debt collector* karena mereka selalu menjaga komunikasi yang baik kepada nasabah.

## 2. Implementasi *rescheduling* dan bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

“Pihak bank mengkondisikan angsuran nasabah dan kemampuan nasabah saat ini sudah terganggu dikarenakan penurunan pendapatan atau karena terjadi musibah. Pertama kita meminta surat permohonan dari nasabah karena yang menginginkan proses *rescheduling* adalah nasabah, lalu sampaikan di surat permohonan tersebut alasannya kenapa, kemampuan membayarnya seperti apa, kedua kita lakukan visit nasabah dan lihat kelayakan jaminannya. Nanti setelah semua sudah diterima kita (pihak bank) ajukan ke kantor pusat karena pihak kantor pusat yang memutuskan untuk bisa diberikan perpanjangan jangka waktu.”<sup>67</sup>

Hasil wawancara di atas, implementasi *rescheduling* khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu untuk mempertahankan jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran. Pihak bank terlebih dahulu mengkondisikan angsuran nasabah dan kemampuan nasabah dengan meminta surat permohonan dari nasabah karena yang menginginkan proses *rescheduling* adalah nasabah. Lalu pihak bank melakukan visit nasabah dengan melihat langsung kondisi nasabah dan melihat kelayakan jaminan setelah itu barulah PT. Bank Muamalat

---

<sup>67</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 9 April 2019 pukul 10.30 WIB

Indonesia KC Bengkulu ajukan ke kantor PT. Bank Muamalat Indonesia yang berada di pusat. Karena pihak kantor pusat yang memutuskan untuk bisa diberikan perpanjangan jangka waktu.

3. Implementasi *reconditioning* dan bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

“Kami (pihak bank) melihat akadnya seperti akad *murabahah* yang menjadi patokan adalah harga jual misalnya pembiayaannya Rp. 100.000.000 disana ada margin yang diambil oleh pihak bank adalah Rp. 50.000.000 jadi total pembiayaan yang dilakukan nasabah itu Rp.150.000.000 nanti kalau saat ditengah jalan nanti nasabah melakukan penunggakan ketika diajukan *reconditioning* pihak bank melihat sisa dari harga jual. Misalnya pembiayaan yang dilakukan nasabah sebesar Rp.150.000.000 ketika pembiayaan tersebut sudah berjalan dan nasabah mengalami penunggakan sebesar Rp. 110.000.000 maka pihak bank memberikan keringanan dengan membebaskan margin sebesar Rp.10.000.000 dan nasabah hanya membayar sisa dari harga jual sebesar Rp. 100.000.000, jadi harga jual yang akan di *reconditioning* tidak ada perubahan akad lagi, jika ada perubahan akad itu tergantung persetujuan dari komite.”<sup>68</sup>

Hasil wawancara di atas, implementasi *reconditioning* khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu jika ada nasabah yang melakukan penunggakan dan nasabah tersebut mengajukan *reconditioning* untuk penyelesaian pembiayaannya maka pihak bank akan melakukan pembebasan margin dan melihat sisa dari harga jual yang telah dilakukan antara nasabah dan pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu. Jadi harga jual yang akan di *reconditioning* tidak ada perubahan akad lagi, jika ada perubahan akad itu tergantung persetujuan dari komite.

---

<sup>68</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 9 April 2019 pukul 10.30 WIB

4. Implementasi *restructuring* dan bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

“Nasabah yang menunggak pihak bank mengkaji dulu apa alasan dan penyebabnya mengapa bisa terjadi penunggakan, dan untuk saat ini memang untuk penambahan modal dengan menambah jumlah pembiayaan memang belum berjalan karena kami (pihak bank) sedang memfokuskan pada *rescheduling* dan *reconditioning*.”<sup>69</sup>

Hasil wawancara di atas, implementasi *restructuring* di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu. Untuk menggunakan *resctructuting* dengan melakukan penambahan modal dengan menambah jumlah pembiayaan belum berjalan karena pihak bank sedang memfokuskan pada *rescheduling* dan *reconditioning*.

5. Implementasi kombinasi di perbankan syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

“Karena pada intinya sama saat melakukan kombinasi pihak bank melihat kondisi nasabah terlebih dahulu, apakah layak untuk dilakukan kombinasi atau tidak.”<sup>70</sup>

Hasil wawancara di atas, untuk implementasi kombinasi pihak bank sudah menerapkannya karena pada intinya sama saat melakukan kombinasi pihak bank melihat kondisi nasabah terlebih dahulu, apakah layak untuk dilakukan kombinasi atau tidak. Karena pada dasarnya yang memilih penyelesaian dengan cara *stay strategy* adalah nasabah yang melakukan penunggakan dalam pembiayaan, pihak bank hanya membantu

---

<sup>69</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 9 April 2019 pukul 10.30 WIB

<sup>70</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 9 April 2019 pukul 10.30 WIB

mengusulkan dan melihat kondisi apakah nasabah layak diberikan *stay strategy* atau tidak.

6. Implementasi penyitaan jaminan dan bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

“Sebenarnya PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu kalau kata nasabah itu termasuk bank yang paling baik maksudnya dalam artian jarang terdengar penyitaan jaminan dari nasabah yang dilelang, karena sebelum penyitaan jaminan pihak bank selalu mencari solusi terbaik.”<sup>71</sup>

Hasil wawancara di atas, implementasi penyitaan jaminan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu hampir tidak pernah melakukan penyitaan jaminan kepada nasabah walaupun pihak bank sudah memiliki kerjasama kepada balai lelang. Karena pihak bank selalu mencari solusi terbaik agar jaminan yang diberikan nasabah tidak disita oleh pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu.

7. Dari implementasi *stay strategy*, yang paling sering digunakan di PT Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu

“Yang paling sering digunakan adalah *reconditioning* dan *rescheduling* karena itu yang paling memungkinkan untuk kondisi saat ini. Cara penyelesaiannya juga dengan komunikasi yang baik ke nasabah.”<sup>72</sup>

Hasil wawancara di atas, dari strategi-strategi yang ada di *stay strategy* yang paling sering digunakan adalah *reconditioning* dan *rescheduling* karena itu yang paling memungkinkan untuk kondisi saat ini. Cara penyelesaiannya juga dengan menjaga komunikasi yang baik ke

---

<sup>71</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 9 April 2019 pukul 10.30 WIB

<sup>72</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 9 April 2019 pukul 10.30 WIB

nasabah agar pembiayaan yang bermasalah bisa berjalan dan selesai dengan baik.

8. Pedoman atau dasar hukum yang digunakan dalam pelaksanaan *stay strategy*

“Untuk ranah hukum semuanya sudah diatur oleh undang-undang perbankan syariah, dan dibantu oleh pihak ketiga. Setiap bank hampir sama undang-undang yang mengatur, walaupun ada bank yang beda itu tergantung kebijakan banknya.”<sup>73</sup>

Hasil wawancara di atas, dasar hukum undang-undang perbankan syariah adalah undang-undang no 10 tahun 1998 tentang perbankan syariah, setiap perbankan syariah dipayung teduhi oleh undang-undang tersebut.

9. Penyelesaian nasabah wanprestasi pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu.

“Kita (pihak bank) ada prosedur-prosedur sendiri untuk penyelesaiannya, menunggak itu sendiri sudah termasuk dalam wanprestasi karena nasabah sudah tidak sesuai dengan akad yang ditanda tangani di awal, jadi pihak bank akan menawarkan solusi yang ada di *stay strategy* sesuai apa yang nasabah butuhkan, kalau nasabah masih kooperatif dan mau diajak komunikasi”<sup>74</sup>

Hasil wawancara di atas, Setiap ada yang melakukan wanprestasi PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu selalu ada prosedur-prosedur penyelesaiannya karena wanprestasi itu terjadi karena sudah diluar perjanjian pada saat akad, maka pihak bank menawarkan solusi sesuai apa yang pihak nasabah butuhkan kalau nasabah masih kooperatif, kalau karakter nasabah karakternya sudah tidak baik maka akan ada tahapan-

---

<sup>73</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

<sup>74</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

tahapan dan ada payung hukum yang mengaturnya, tetapi untuk ketahanan jalur hukum harus melewati tahapan-tahapan yang sudah dilalui.

10. Tujuan dari implementasi *stay strategy*

“Tujuan dari *stay strategy* adalah untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah baik dari nasabahnya bisa normal lagi angsurannya, kedua bisa menyelesaikan pembiayaannya baik secara pelunasan sebagian ataupun pelunasan total”

Hasil wawancara di atas, tujuan dari *stay strategy* dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah sudah berjalan dengan baik dari nasabahnya sudah melakukan pembayaran angsuran pembiayaannya sudah bisa normal seperti awal, sudah melakukan pelunasan sebagian ataupun sudah melakukan pelunasan total yang maksudnya pembiayaan tersebut sudah lunas seluruhnya.

11. Pembiayaan *murabahah* yang bermasalah bisa atau tidak dilakukan *stay strategy*

“Tidak juga, karena banyak indikator yang bisa dilihat untuk melaksanakan strategi-strategi yang ada di *stay strategy*, misalnya seperti ada honorer yang ingin melakukan pembiayaan, tetapi gaji mereka kan 3 bulan sekali padahal mereka mampu untuk melakukan pembiayaan. Tapi pihak bank tidak bisa untuk memberikannya, karena pembiayaan itu harus dibayar setiap bulan jadi pihak bank mendiskusikan kepada nasabah agar membayarnya jangan per dua bulan atau per tiga bulan tetapi harus per bulan, jadi yang seperti itu kan tidak perlu ada *stay strategy* karena mereka sendiri yang menentukannya, tapi bila nasabah betul-betul tidak bisa maka barulah akan dilakukan *stay strategy*”<sup>75</sup>

Hasil wawancara di atas, PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu pada prinsip pembiayaan *murabahah* umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan

---

<sup>75</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

individu, bank dapat memberikan pembiayaan kepada nasabah agar nasabahnya sanggup membayar pembiayaan pada setiap bulannya karena pada setiap bulannya PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu mempunyai jatuh tempo. Jadi apabila nasabah melakukan penunggakan akan didiskusikan dulu dengan pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu bila nasabah betul-betul tidak bisa menyelesaikan pembiayaan *murabahah* tersebut barulah akan dilakukan *stay strategy*.

Jadi, implementasi *stay strategy* dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah sudah berjalan dengan baik, karena pihak bank selalu menjalin komunikasi yang baik kepada nasabah walaupun terjadi penunggakan, tetapi dengan adanya *stay strategy* nasabah jadi sangat terbantu dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut.

#### **B. *Stay Strategy* Efektif Dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu**

Pelaksanaan *stay strategy* dinilai sangat efektif karena sampai saat ini banyak nasabah yang menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan baik, dengan melakukan pola-pola *stay strategy* yang telah ditetapkan dan sangat membantu nasabah dalam melunasi hutang-hutangnya apabila terjadi penunggakan. Dalam pembiayaan bermasalah sampai saat ini banyak nasabah yang telah selesai melakukan pembiayaan bermasalah, walaupun ada yang belum selesai mungkin butuh waktu untuk menyelesaikannya. Karena dalam setiap penyelesaian pembiayaan bermasalah semuanya itu butuh proses untuk

menyelesaikannya dan sampai saat ini progres dalam pembiayaan bermasalah cukup baik, karena pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu selalu mejalin komunikasi yang baik terhadap nasabahnya, baik terhadap nasabah pembiayaan maupun nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah. Keefektifan *Stay Strategy* dilihat dari:

1. Pandangan pihak Bank terhadap pelaksanaan *Stay Strategy*

“Sejauh ini pelaksanaan *stay stragy* semuanya atas kebijakan perusahaan PT . Bank Muamalat Indonesia yang berada dipusat, jadi pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu hanya jadi pengusul lalu nanti berkasnya dikirim kepusat, lalu pihak PT. Bank Muamalat Indonesia mem *backup nya*”<sup>76</sup>

Hasil wawancara di atas, PT. Bank Muamalat KC Bengkulu adalah perbankan syariah yang memiliki prinsip syariah dan loyal kepada seluruh nasabah nya, menyelesaikan pembiayaan bermasalah ini atas kebijakan perusahaan, perusahaan telah memberikan *clue-clue* tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan pelaksanaan *stay strategy*. Sembari menyelesaikan pembiayaan bermasalah pihak bank juga sambil menganalisa apakah nasabah berhak diberikan *stay strategy* oleh kebijakan perusahaan yang ada di pusat, karena kantor yang ada di Bengkulu posisinya hanya sekedar menjadi pengusul yang akan dibawa ke pusat, pada saat dulu memang kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah kebijakannya langsung pada kebijakan kantor cabang, tetapi pada saat ini kebijakan tersebut langsung disentralisasikan di pusat.

---

<sup>76</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

2. Setelah adanya penerapan *Stay Strategy* dalam perusahaan membawa pengaruh yang positif bagi perusahaan

“Sangat berpengaruh positif, karena 95% keberhasilan dari penyelesaian *stay strategy* sangat tinggi dan nasabah sangat terbantu untuk menutupi sisa dari angsurannya, apalagi bila nasabah itu bisa normal kembali dalam pembayarannya karena kami sudah memberikan solusi *stay strategy* yang diberikan nasabah agar nasabah mudah menyelesaikan pembiayaan bermasalah”<sup>77</sup>

Hasil wawancara di atas, dengan adanya penerapan *stay strategy* sangat berpengaruh positif bagi perusahaan, karena 95% nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah selesai dan sangat terbantu dengan dilaksanakannya *stay strategy*, dengan adanya *stay strategy* banyak nasabah yang sudah normal kembali karena telah diberikan solusi yang baik untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut.

3. Penilaian yang dilakukan Bank Muamalat dalam menilai kelayakan seseorang yang menerima pembiayaan khususnya pembiayaan *murabahah*

“Untuk pembiayaan sendiri cara menganalisisnya harus secara detail, jangan sampai setelah disetujui pembiayaannya menjadi masalah dibelakang. Jadi untuk pertama kali sebelum melakukan pembiayaan hampir semua bank itu sama seperti melihat histori calon nasabah pembiayaan di dunia perbankan yang sering disebut dengan *BI-checking* Tapi bila nasabah sudah lewat tahap *BI checking*, baru pihak bank akan melihat kondisi apa yang nasabah perlukan, seperti lihat usahanya seperti apa, kondisi keuangannya seperti apa, karakter nasabah seperti apa, dan tanggungannya apa saja itu harus dilihat, jangan sampai ketika nasabah mengajukan pembiayaan tapi tidak sesuai dengan kemampuan nasabah”<sup>78</sup>

---

<sup>77</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

<sup>78</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

Hasil wawancara di atas, untuk pembiayaan di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu cara menganalisisnya pihak bank harus secara detail. Jangan setelah disetujui pembiayaannya nanti jadi masalah dibelakang, hampir setiap bank itu sama untuk pertama kali melakukan pembiayaan pihak bank melihat histori nasabah di dunia perbankan yang biasa disebut dengan *BI checking* maksud nya adalah dengan melihat semua identitas nasabah, nasabah ini telah melakukan pembiayaan dimana saja, misalnya nasabah ini ada kredit mobil, kredit rumah, pihak bank lihat historinya pernah macet atau tidak pembiayaan yang dijalankan, kalau misalnya dalam 6 bulan atau 1 tahun itu nasabah ada menunggak sekali, pihak bank sudah langsung menolak untuk melakukan kerja sama pembiayaan, karena untuk di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu sendiri cukup ketat kalau untuk pembiayaan. Jadi kalau pintunya saja sudah ada masalah itu harus pihak bank hindari. Tapi bila nasabah sudah lewat tahap *BI checking*, baru pihak bank akan melihat kondisi apa yang nasabah perlukan, seperti lihat usahanya seperti apa, kondisi keuangannya seperti apa, karakter nasabah seperti apa, dan tanggungannya apa saja itu harus dilihat, jangan sampai ketika nasabah mengajukan pembiayaan tapi tidak sesuai dengan kemampuan nasabah, jadi untuk analisisnya pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu cukup kuat dan sangat detail dalam melihat kelayakan nasabah yang menerima pembiayaan.

4. Dalam melakukan *stay strategy* nasabah diberikan kebebasan untuk melakukan negosiasi

“Sebelum melakukan *stay strategy* nasabah dan pihak bank sama-sama bernegosiasi, setelah bernegosiasi kami (pihak bank) ajukan pengusulan ke kantor pusat barulah nanti akan diberikan tindakan selanjutnya berdasarkan hasil usulan yang pihak kantor cabang berikan kepada pusat”<sup>79</sup>

Hasil wawancara di atas, PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu ketika ada nasabah melakukan pembiayaan bermasalah nasabah diberikan kebebasan untuk melakukan negoisasi, jadi pada saat pihak bank menemui nasabahnya mereka sama-sama melakukan negoisasi, setelah dilakukannya negoisasi baru lah pihak bank akan mengajukan pengusulan ke pihak PT. Bank Muamalat Indonesia yang berada dikantor pusat.

5. Langkah-langkah yang dilakukan oleh Bank Muamalat sebelum melaksanakan *stay strategy*

“Langkah-langkah yang kami (pihak bank) lakukan dengan menyiapkan berkas-berkas histori dari nasabah harus mengetahui detail pembiayaannya seperti apa, lalu melakukan komunikasi dengan nasabah, barulah nanti akan diterapkan strategi yang ada di *stay strategy*”<sup>80</sup>

Hasil wawancara di atas, sebelum melakukan langkah-langkah pelaksanaan *stay strategy* PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu melihat data nasabah secara detail dengan membuka kembali berkas-berkas nasabah dan baca history setelah semuanya dipegang barulah pihak bank ajak negoisasi. Dengan adanya negoisasi dan komunikasi pihak nasabah bisa menjelaskan permasalahan-permasalahan tentang penunggakan dalam pembiayaan, barulah pihak bank memberikan strategi

---

<sup>79</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

<sup>80</sup> Giriandra, *Branch Collection...*, Rabu, 6 Maret 2019 pukul 10.00 WIB.

yang ada di *stay strategy* seperti *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, kombinasi.

### C. Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan di lapangan kepada salah satu karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu yang beralamat di Jalan S. Parman No. 62 Kelurahan Padang Jati, mengenai implementasi *stay strategy* dan *stay strategy* efektif atau tidak dalam menangani pembiayaan bermasalah, dimana informan yang diambil adalah karyawan yang menjabat sebagai *branch collection*.

Setiap melaksanakan pembiayaan bermasalah bank memiliki strategi-strategi dalam penyelesaiannya begitu juga di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu. Dijelaskan bahwa PT. Bank Muamalat Indonesia adalah bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip Syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya, untuk memperbaiki atau mempertahankan pembiayaan yang semula tergolong diragukan atau macet, PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu melakukan tindakan penyelamatan pembiayaan, agar pembiayaan yang semula tergolong macet menjadi lancar kembali. Sebagai salah satu upaya untuk meminimalkan potensi kerugian dari debitur yang bermasalah, PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu melakukan *stay strategy* kepada pihak nasabah yang masih memiliki prospek usaha dan ada niat untuk membayar pembiayaan kepada pihak bank.

Penerapan *stay strategy* sudah tergolong baik dan efektif karena 95% keberhasilan pembiayaan bermasalah yang di selesaikan oleh *stay strategy* sangat tinggi, dan pihak bank selalu memberikan dan menjaga komunikasi yang baik kepada pihak nasabah yang mengalami penunggakan terhadap pembiayaan, walaupun nasabah yang ditemui terkadang melarikan diri dari kewajibannya dan bahkan ada yang *bad character* seperti ketika datang ke rumah nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah ada nasabah yang menutup pintunya, ada yang marah-marah, dan bahkan ada yang pura-pura tidak ada dirumah. Tetapi ketika ada nasabah yang marah, bank selalu sigap dalam menangani para nasabahnya dengan baik, mendengarkan curahan hati nasabah bagaimana cara nasabah akan menyelesaikan masalahnya, barulah pihak bank melakukan langkah-langkah *stay strategy* yang telah ditentukan oleh perusahaan. Dari kelima *stay strategy* yang paling sering digunakan adalah *rescheduling* dan *reconditioning*. Cara penyelesaiannya paling memungkinkan untuk dilakukan oleh nasabah karena dilihat dari hasil evaluasi memang kebanyakan nasabah layak untuk diberikan *rescheduling* dan *reconditioning*, sedangkan *restructuring* belum berjalan karena pihak bank lebih memfokuskan *rescheduling* dan *reconditioning*. Kombinasi jarang dilaksanakan karena untuk melakukan tahap kombinasi pihak bank melihat dulu kondisi dari nasabah apakah layak atau tidak dilakukan kombinasi karena bila ada nasabah yang tidak kooperatif susah untuk melakukan kombinasi tersebut. Adapun tahap terakhir penyitaan jaminan akan dilakukan tahap pelelangan tetapi biasanya untuk ke tahap

lelang khususnya di Bengkulu belum *familiar*, karena pihak bank biasanya mempermudah nasabah agar pembiayaan bermasalahnya selesai sebelum tahap pelelangan.

Jadi dalam implementasi *stay strategy* yang paling sering digunakan adalah *rescheduling* dan *reconditioning*, *rescheduling* di bank syariah Khususnya PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu adalah dengan cara mempertahankan jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran sesuai dengan permohonan yang diajukan oleh nasabah dan *reconditioning* adalah kondisi bank memberikan keringanan beberapa persyaratan yang ada. Bila di bank konvensional dengan cara kapitalisasi bunga, penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, penurunan suku bunga, dan pembebasan bunga. Maka bila di bank syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu juga menjalankan *reconditioning* tetapi tidak dikaitkan dengan bunga melainkan dengan pembebasan margin dengan melihat sisa dari harga jual antara nasabah dan pihak bank. Setelah adanya penerapan *stay strategy* ini sangat memberikan pengaruh yang sangat positif karena pihak bank sangat senang apabila nasabah bisa kembali normal lagi dalam melakukan pembayaran sesuai dengan *strategy-strategy* yang ada dalam *stay strategy*, dan usaha para nasabah pun sudah berjalan dengan normal karena pihak bank telah memberikan solusi dengan baik.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Implementasi *stay strategy* terhadap nasabah pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu sudah berjalan dengan baik. Karena pihak bank sering menggunakan *rescheduling* dan *reconditioning*. Sedangkan *restructuring* belum berjalan karena pihak bank lebih memfokuskan *rescheduling* dan *reconditioning*. Demikian juga kombinasi jarang dilaksanakan karena untuk melakukan tahap kombinasi pihak bank melihat dulu kondisi dari nasabah apakah layak atau tidak dilakukan kombinasi karena bila ada nasabah yang tidak kooperatif susah untuk melakukan kombinasi tersebut. Dan untuk tahap penyitaan jaminan nasabah tidak pernah sampai ke tahap itu, karena pihak bank selalu mengkondisikan agar nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah bisa selesai sebelum ke tahap penyitaan jaminan.
2. *Stay strategy* efektif dalam penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu. Hal ini ditunjukkan sebanyak 95% dari sampel Nasabah yang diteliti selesai melakukan pembiayaan bermasalah dan Nasabah mampu bertahan hingga selesai pembiayaannya ketika mengalami pembiayaan bermasalah, karena pihak bank PT. Bank Muamalat Indonesia KC Bengkulu selalu menjaga komunikasi yang baik kepada Nasabah agar nasabah tidak lari dari pembiayaan.

## **B. Saran**

1. Untuk pihak PT. Bank Muamalat KC Bengkulu, penulis berharap agar meningkatkan lagi edukasi/sosialisai untuk memberikan informasi kepada nasabah kota Bengkulu mengenai *Stay Strategy* dalam pembiayaan bermasalah, agar nasabah yang ingin melakukan pembiayaan tidak takut lagi bila terjadi penunggakan dalam pembiayaannya, karena dalam langkah-langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah masih ada dari nasabah yang enggan ditemukan karena mereka takut akan kondisi bila sudah bertemu dengan pihak bank.
2. Untuk peneliti selanjutnya, dapat digunakan secara umum dan luas, maka untuk peneliti berikutnya disarankan dapat menggunakan subjek penelitian lainnya atau diharapkan menggunakan tahun terbaru, hal-hal tersebut dimaksudkan agar dapat memberikan gambaran terkini mengenai kondisi suatu perbankan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Press. 2014.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perbankan Syariah*. Bandung: PT. Refia Aditama. 2009.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta : Rajawali press. 2015.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Peneliti Sosial dan Ekonom*. Jakarta: Prenada Media Group. 2013.
- Djamil, Faturahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2012.
- Djumhana, Muhammad. *Hukum Perbankan di Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti. 2012.
- Hasan, Nurul ichsan. *Pengantar Perbankan*. Jakarta: GP Press Group. 2014.
- Hasan, Nurul Ichsan. *Perbankan Syariah*. Jakarta: GP Press Group. 2014.
- Husman, Husain. *Manajemen Teori Praktik dan Riset Pendidikan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2011.
- Indrawan , Rulli dan Poppy Yaniawati. *Metodologi Penelitian*. Bandung: PT Refika Aditama. 2014.
- Ismail. *Manajemen Perbankan: dari teori menuju aplikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup. 2010.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2017.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta:Rajawali Pers. 2010.
- Majid, Abdul. *Implementasi Kurikulum 2013 Kajian Teoritis dan Praktis*. Bandung: Interes Media. 2014.
- Muhammad dan M.Hum. *Metode Penelitian Bahasa*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media. 2016.
- Mulyati, Ety. *Kredit Perbankan*. Bandung: PT. Refika Aditama. 2016.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. 2015.
- Mumtaz, Fairuzul. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Diantara. 2017.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.
- Sadi, Muhammad. *Konsep Hukum Perbankan Syariah*. Malang: Setara Press. 2015.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Sujarweni, V. Wirat. *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustakabaru Press., 2015.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Paper Plane. 2014.
- Susyanti, Jeni. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*. Malang: Empat Dua. 2016.
- Sutopo, Aries Hadi dan Adrianus Arief. *Terampil Mengelola Data Kualitatif dengan Nuivo*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Umam, Khotibul . *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2016.
- Giriandra, *Branch Collection*, Wawancara Pada 6 Maret 2019

- Afriani, Hanifa. “*Pelaksanaan Rescheduling (Penjadwalan Kembali) Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT L-Risma Kota Bengkulu*”. skripsi mahasiswa jurusan Perbankan syariah fakultas ekomi dan bisnis islam IAIN Bengkulu
- Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati yang berjudul. *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia*. fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. 2017.
- Djaelani, Auno Rofiq. *Teknik Pengumpulan Data Dalam Penelitian Kualitatif*. Jurnal FPTK, Volume XX, Nomor 1. 2013
- Hesham, Mark P. *Islamic Finance Development In The Sultanate Of Oman: Barriers And Recomendations*. University of Buraimi, Al Buraimi, Sultanate of Oman, Journal procedia Economics and Finance. 2014.
- Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia. Produk dan layanan. <http://www.bankmuamalat.co.id/produk-layanan-consumer>. pada hari Kamis 28 februari 2019. Pukul 21.19 WIB
- Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia. Produk pembiayaan. <http://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-consumer/pembiayaan-ib-muamalat-multiguna>, pada hari Kamis 28 februari 2019. Pukul 21.20 WIB
- Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia. Sejarah PT. Bank Muamalat. <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>. pada hari Rabu 27 februari 2019. Pukul 21.30 WIB
- Situs Resmi Bank Muamalat Indonesia. Visi dan Misi Bank Muamalat. <http://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi>. pada hari Rabu 27 februari 2019. Pukul 21.43

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

I. IDENTITAS MAHASISWA

NAMA : RENNY AGUSTINA  
N I M : 1516140031  
PRODI : PBS  
SEMESTER : VII

JUDUL YANG DIAJUKAN

1. PELAKSANAAN STAY STRATEGY PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BANK BNI SYARIAH CABANG BENGKULU
2. IMPLEMENTASI QUALITY OF WORK LIFE SERTA QUALITY SERVICE EXCELLENCE TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA BANK BNI SYARIAH
3. IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH TERHADAP PERSAINGAN ANTAR LEMBAGA KEUANGAN PADA PERBANKAN SYARIAH

II. PROSES KONSULTASI

- a. Konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan Fakultas  
Catatan: Belum ada us. membahas

Pengelola Perpustakaan  
17/10/18

- b. Konsultasi dengan Pembimbing Akademik

Catatan: Implementasi Stay Strategi di BNI  
Stg cab. Bli

Pembimbing Akademik  
17/10/18

- c. Konsultasi dengan Kaprodi

Catatan: 1. Sertakan hasil observasi awal pada latar belakang permasalahan penelitian  
2. Perbaikan penulisan, bisa dilanjutkan

Kaprodi  
Arya A

III. JUDUL YANG DIUSULKAN

Setelah konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan, Pembimbing Akademik dan Kaprodi, judul yang diusulkan adalah: IMPLEMENTASI STAY STRATEGY DI BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG BENGKULU

Bengkulu, 19 oktober 2018

Mengetahui  
Kajur An.  
19 oktober 2018  
Yosy Arisandy

Mahasiswa  
RENNY AGUSTINA

### PLAGIARISM SCAN REPORT

Words 17

Date July 10, 2019

Characters 130

Exclude Url

0%  
Plagiarism

100%  
Unique

0  
Plagiarized  
Sentences

1  
Unique Sentences

Content Checked For Plagiarism

Implementasi Stay Strategy Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu

Sources

Similarity

# FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu, Telp. (0734) 511111, F. 51726104, 07343111

## BUKTI MENGHAQIRI SEMINAR PROPOSAL

ma  
n  
usan/ Prodi : Renny Agustina  
1516140031  
Perbankan Syariah

Hari/ Tanggal	Nama Mahasiswa	Judul Proposal	Nama Penguji	Tanda Tangan Penguji
Kamis/ 29 Maret 2018	Bebin Okrasi Saputra	Analisis Jual Beli Rotok Pada Anak di Desa Pagar Gunung Prospektif Ekonomi Islam	1. Drs. M. Syahroni, M. Ag 2. Miti Yarmunida, M. Ag	1. Sy 2. [Signature]
Kamis/ 29 Maret 2018	Novita Sari	Perjanjian Pembatan Promnas Prospektif Ekonomi Islam	1. Drs. H. Khairudin, M. 2. Miti Yarmunida M. Ag	1. [Signature] 2. [Signature]
Kamis/ 29 Maret 2018	Eka Alviani	Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kinerja karyawan bagian Marketing pada Bank Syariah kota Bengkulu	1. Andang Sunarto 2. Badrudin Nurab	1. [Signature] 2. [Signature]
Senin/ 02 April 2018	Rimawan Hidayat	Pelaksanaan zakat Perintah di Desa Belunai Kecamatan Padangrat Kabupaten Padang Lebong Provinsi Bengkulu	1. Dr. Asnaini, MA 2. Nilda Susilakati M. Ag	1. [Signature] 2. [Signature]
Jum'at/ 06 April 2018	Mega Santika	Persepsi masyarakat terhadap Produk kopi Luwak ditinjau dari Etika Bisnis Islam	1. Drs. M. Syahroni, M. Ag 2. Idwal B. MA	1. [Signature] 2. [Signature]
Jum'at/ 06 April 2018	Oktaviani	Sistem Upah Pekerja ditinjau dari upah Minimum Provinsi (UMP)	1. Drs. M. Syahroni, M. Ag 2. Nilda Susilakati M. Ag	1. Sy 2. [Signature]
Jum'at/ 06 April 2018	Yusilakati	Analisis Problematika pelayanan usaha Pembatan Ekpuk di desa bukit pengajaran II Prospektif Ekonomi Islam	1. Drs. M. Syahroni M. Ag 2. Yunida BEN Priyanti, MSi	1. Sy 2. [Signature]
Jum'at/ 03 April 2018	Niza Purnama Sari	Manajemen Penghimpunan zakat Pada Badan Amil zakat Kabupaten Kaw	1. Dr. H. M. Zaini Daini, M. M 2. Nilda Susilakati M. Ag	1. [Signature] 2. [Signature]

Mengetahui,  
Kajur Ekonomi Islam

[Signature]

Desi Ismail, M. A

NIP. 197412022002022001



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BENGKULU  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Raden Fatah Pogar Dewa Bengkulu Tlp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Selasa 06 November 2018  
Nama Mahasiswa : Renny Agustina  
NIM : 1516140031  
Jurusan /Prodi : Perbankan Syariah

JUDUL PROPOSAL	TANDATANGAN MAHASISWA	NAMA PENYEMINAR	TANDA TANGAN PENYEMINAR
IMPLEMENTASI STAY STRATEGY DI BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG BENGKULU		1. Dra. Fatimah Yunus, M.A.	1.
		2. Khairiah Elkhaldah, M.Ag	2.

Mengetahui,  
Dekan Fak. Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dr. ASNAINI, MA  
NIP. 19730412 199803 2 003

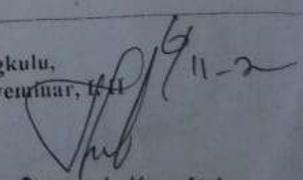
CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Renny Agustina.....

JURUSAN/PRODI : Perbankan Syariah.....

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
	<p>Judul</p> <p>Rm.</p> <p>Kesimpulan</p>	<p>- In table told Nasabah pabrayaa.</p> <p>- ke pabrayaa</p> <p>→ A. SS.</p> <p>    D. da</p>

Bengkulu,  
Penyeminar, 11-2

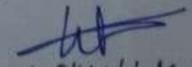
  
Dra. Fatimah Yuss, M.A.  
NIP. 196303192000032003

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Renny Agustina.....  
 JURUSAN/PRODI : Perbankan Syariah.....

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
1.	Latar Belakang dan Dipejalas lagi ttg pembiayaan bermasalah	Judul bank Pakai PT, siste nabika penulisan dibenarin, lalu keluan dipegelas lagi masalahnya apa. Rumusan masalah di ubah.
2.	penulisnya mauf besar & nama negara	Masukan kalimat kutipan langsung. Cari buku 5 tahun terakhir, lalu penulisan ketikse banda titik di besarkan pada awal kalimat.
3.	tambahkan landasan teori ttg pembiayaan mumbahat	Masukan rumusan masalah, metode, hasil di penelitian terdahulu.
4.	Kulaw 3 Masih dans & tambah lagi	

Bengkulu,  
 Penyeminar, I, II

  
 Khairiah Elwardah M. Ag  
 NIP. 197808072005012008

### HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi yang berjudul "Implementasi *Stay Strategy Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu" yang disusun oleh :

Nama : Renny Agustina

Nim : 1516140031

Prodi : Perbankan Syariah

Telah diseminarkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Selasa

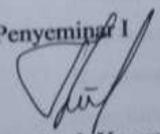
Tanggal : 6 November 2018

dan telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penyeminar. Oleh karenanya sudah dapat diusulkan kepada Jurusan untuk ditunjuk Tim Pembimbing Skripsi.

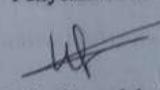
Tim Penyeminar

Bengkulu, 14 November 2018  
6 Rabiul Awal 1440 H

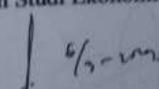
Penyeminar I

  
Dra. Fatimah Yunus, M.A  
NIP.19630319200003 2 003

Penyeminar II

  
Khairiah Elwardah, M.Ag  
NIP. 19780807200501 2 008

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

  
Yosy Arisandy, MM  
NIP19770509 200801 2 014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

**SURAT PENUNJUKAN**

Nomor: 2275/In.11/F.IV/PP.00.9/12/2018

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri ( IAIN ) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A MA : Dra. Fatimah Yunus, M. A.  
NIP. : 196303192000032003  
Tugas : Pembimbing I
2. N A MA : Khairiah Elwardah, M. Ag.  
NIP. : 197808072005012008  
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

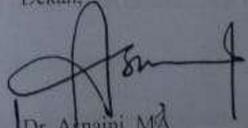
- N A M A : Renny Agustina  
NIM : 1516140031  
JURUSAN : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : **Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Bengkulu**

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 12 Desember 2018

Dekan,

  
Dr. Asnaini, MA  
NIP. 197304121998032003

Dian:  
Wakil Rektor I  
Dosen yang bersangkutan:  
Mahasiswa yang bersangkutan:  
Temp.

## PEDOMAN WAWANCARA

Judul Penelitian : Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan  
Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia  
Kantor Cabang Bengkulu

Peneliti : Renny Agustina

NIM : 1516140031

Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

---

Narasumber :

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Pekerjaan/ Jabatan :

Alamat :

No. Hp :

1. Bagaimana perkembangan BMI Cabang Bengkulu sejak berdiri hingga sekarang?
2. Bagaimana sejarah perusahaan mulai melaksanakan *Stay Strategy*?  
Kapan mulai mengimplementasikan *Stay Strategy*?
3. Bagaimana pandangan perusahaan terhadap pelaksanaan *Stay Strategy*?
4. Apakah *stay strategy* efektif dalam penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di PT. BMI kantor cabang Bengkulu?

5. Apakah setelah adanya penerapan *Stay Strategy* dalam perusahaan membawa pengaruh yang positif bagi perusahaan ?
6. Penilaian seperti apa yang dilakukan BMI KC Bengkulu dalam menilai kelayakan seseorang yang menerima pembiayaan khususnya pembiayaan *murabahah*?
7. Apa yang dilakukan oleh BMI apabila ada nasabah wanprestasi dan bagaimana penyelesaiannya?
8. Bagaimana implementasi *stay strategy* di BMI KC Bengkulu?
9. Apa tujuan dari implementasi *stay strategy*?
10. Apakah setiap pembiayaan *murabahah* yang bermasalah bisa dilakukan *stay strategy*?
11. Dalam melakukan *stay strategy* apakah nasabah diberikan kebebasan untuk melakukan negosiasi?
12. Langkah-langkah seperti apakah yang dilakukan oleh BMI KC Bengkulu sebelum melaksanakan *stay strategy*?
13. Bagaimana implementasi *rescheduling* dan seperti apa bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. BMI KC Bengkulu?
14. Bagaimana implementasi *reconditioning* dan seperti apa bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. BMI KC Bengkulu?
15. Bagaimana implementasi *restructuring* dan seperti apa bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. BMI KC Bengkulu?

16. Bagaimana implementasi kombinasi di perbankan syariah khususnya di PT. BMI KC Bengkulu?
17. Bagaimana implementasi penyitaan jaminan dan seperti apa bentuknya di perbankan syariah khususnya di PT. BMI KC Bengkulu?
18. Dari implementasi *stay strategy*, mana yang paling sering digunakan di PT. BMI KC Bengkulu?
19. Apa pedoman atau dasar hukum yang digunakan dalam pelaksanaan *stay strategy*?

Bengkulu, 05 Februari 2019

Penulis,

Renny Agustina

NIM. 1516140031

**Mengetahui**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**Dra. Fatimah Yunus, M.A**

**NIP.19630319200003 2 003**

**Khairiah Elwardah, M.Ag**

**NIP. 19780807200501 2 008**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 0287/In.11/F.IV/PP.00.9/03/2019  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Izin Penelitian Bengkulu, 14 Maret 2019

Kepada Yth.  
Kepala KESBANGPOL Kota Bengkulu  
'di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan penyelesaian Program Studi Sarjana S.1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun Akademik 2018/2019 atas nama:

Nama : Renny Agustina  
NIM : 151 614 0031  
Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi data penulisan skripsi yang berjudul : **"Implementasi Stay Strategy Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu"**

Tempat penelitian: **PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu**

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui  
Wakil Dekan I  
Anang Samarto, Ph. D.  
611242006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 0287/In.11/F.IV/PP.00.9/03/2019  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Bengkulu, 14 Maret 2019

Kepada Yth.  
Kepala KESBANGPOL Kota Bengkulu  
'di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan penyelesaian Program Studi Sarjana S.1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun Akademik 2018/2019 atas nama:

Nama : Renny Agustina

NIM : 151 614 0031

Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi data penulisan skripsi yang berjudul : **"Implementasi Stay Strategy Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu"**

Tempat penelitian: **PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu**

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui  
Wakil Dekan I  
Andang Sumarto, Ph. D.  
011242006041002



PEMERINTAH KOTA BENGKULU  
**BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**  
Jalan Melur No. 01 Nusa Indah Telp. (0736) 21801  
**BENGKULU**

**REKOMENDASI PENELITIAN**

Nomor : 070/650 /B.Kesbangpol/2019

- Dasar : Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian
- Memperhatikan : Surat dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Nomor : 0287/In.11/F.IV/PP.00.9/03/2019 Tanggal 14 Maret 2019 perihal izin penelitian.

DENGAN INI MENYATAKAN BAHWA

Nama/ NIM : Renny Agustina/ 1516140031  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Penelitian : Implementasi Stay Strategy Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu  
Daerah Penelitian : PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Bengkulu  
Waktu Penelitian : 21 Maret 2019 s/d 21 April 2019  
Peanggung Jawab : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu

- Dengan Ketentuan :
1. Tidak dibenarkan mengadakan kegiatan yang tidak sesuai dengan penelitian yang dimaksud.
  2. Harus mentaati peraturan perundang-undangan yang berlaku serta mengindahkan adat istiadat setempat.
  3. Apabila masa berlaku Rekomendasi Penelitian ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan belum selesai maka yang bersangkutan harus mengajukan surat perpanjangan Rekomendasi Penelitian.
  4. Surat Rekomendasi Penelitian ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat ini tidak mentaati ketentuan seperti tersebut diatas.

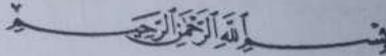
Demikianlah Rekomendasi Penelitian ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Bengkulu  
Pada tanggal : 21 Maret 2019

a.n. WALIKOTA BENGKULU

Kepala Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik





**SURAT KETERANGAN**  
NO : 155/BMI/C-BKL/V/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Renny Agustina  
NPM : 1516140031  
Program Studi : Perbankan Syariah IAIN Bengkulu

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dalam rangka mencari data untuk melengkapi penulisan skripsi pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bengkulu dengan skripsi yang berjudul:

**"Implementasi *Stay Strategy* Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Bengkulu

Pada tanggal : 21 Mei 2019 M  
16 Ramadhan 1440 H

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk

Cabang Bengkulu  
 BANK MUAMALAT  
CABANG BENGKULU

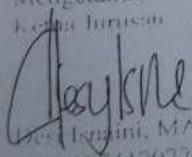
**Muhammad Helmi**  
Branch Manager

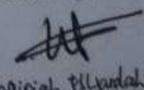
LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: RENNY AGUSTINA Program Studi: PERBANKAN SYARIAH  
 NIM: 1516140031 Pembimbing II: Khairiah Edwardah, M.A  
 Judul Skripsi: IMPLEMENTASI STAY STRATEGY TERHADAP MASALAH PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMACALAH di PT. BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG BENGKULU

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Praf
1.	SENIN/19 Januari 2019	BAB I	pegelas masalahnya	<del>tt</del>
2.	KAMIS/24 Januari 2019	BAB I	perbaha penulisan dan pegelas masalah	<del>tt</del>
3.	RABU/30 Januari 2019	BAB I	perbaha penulisan	<del>tt</del>
4.	RABU, 06 Februari 2019	BAB II	tambah kan teori te murabahah	<del>tt</del>
5.	SENIN/11 Februari 2019	BAB III	Perbaha penulisan	<del>tt</del>
6.	SABTU/23 Maret 2019	BAB IV	penulisan hasil penelitian si perbaha	<del>tt</del>
7.	KAMIS/09 April 2019	BAB IV	pembahasan dan dikaitkan teori	<del>tt</del>
8.	SELASA/16 April 2019	BAB V & abstrak skripsi	perbaha perbaha sesuai saran ACC ke pemb. I	<del>tt</del>
9.	SELASA/23 April 2019			

Bengkulu, ... 23 April 2019.

Mengetahui,  
 Ketua Jurusan  
  
 Khairiah Edwardah, MA  
 NIP. 197412022010042031

Pembimbing II  
  
 Khairiah Edwardah, MA  
 NIP. 19780807200501

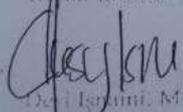
LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Renny Agustina  
 NIM: 1516140031  
 Judul Skripsi: Implementasi Stay Strategy Terhadap Masalah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Pt. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu

Program Studi: Perbankan Syariah  
 Pembimbing I/II: Dra. Fatimah Yunus, M.A

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Praf
1	Selasa, 12/2-19	bab III	Dpp ditambah pl dan waw ca	2
2	Senin 13/5-13	Bab IV	Hasil penulisan di lengkapi ke sari & kribel Rusa masalah	2
3	Senin, 20-05-15	Bab V Lanjut + waw Rm KSR kol → diperbaiki		2
4	<del>Selasa</del>			

Bengkulu, ..... →

Mengetahui,  
 Ketua Jurusan  
  
 Dra. Fatimah Yunus, M.A.  
 NIP. 197412022000042001

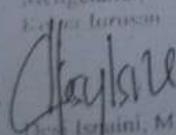
Pembimbing I/II  
  
 Dra. Fatimah Yunus, M.A.  
 NIP 19630319200032003

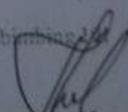
LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Renny Agustina  
 NIM: 1516140031  
 Program Studi: Perbankan Syariah  
 Pembimbing I/II: Dra. Fatimah Yuni, M.A.  
 Judul Skripsi: Implementasi stay strategy Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Pruf
3/	Selasa	ABSL → Perbi D. Purbi → Perbi C		2
5.	Rabu <sup>22</sup> / <sub>5</sub>	Ace → Dpp di Sit Ua		2

Bengkulu, ..... 22/5 - 2017

Mengetahui,  
 Ketua Jurusan  
  
 Desi Iqni, MA  
 NIP. 197412022000012011

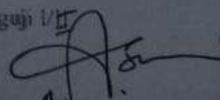
Pembimbing I/II  
  
 Dra. Fatimah Yuni, M.A.  
 NIP. 196303197000032003

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama : Renny Agustina  
 NIM : 1576190051  
 Judul Skripsi : Implementasi Stray. Strategy terhadap Nasabah pembayaran Murabahah di Pt. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu

NO	Tanggal	Masalah	Saran
1.		apa meneliti efektif juga	} lihat & kelas skripsi
2.		Abstrak	
3.		daftar 2 & tulis	
4.		RM, figuron & kesipulas bonus semi	
5.		Semua app & tulis	
6.		perlu teori mengukur efektif	kurang atau super!

Bengkulu, .....

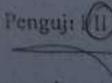
Penguji I/II  


LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama : Renny Agustina  
 NIM : 1516140031  
 Judul Skripsi : Implementasi Stay Strategy Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu

NO	Tanggal	Masalah	Saran	Para
	6/7/2019	Teori penelitian tentang efektif	Markkan teori karakteristik efektif	
		Penulisan Footnote	Penulisan footnote sesuaikan dengan pedoman penulisan skripsi yang ada.	
		Kesimpulan penelitian	Kesimpulan di tambahkan hasil penelitian.	
		Sumber BUKU Tidak sesuai dengan ini	sumbernya di perbaiki	

Bengkulu, 9 Juli 2019

Penguji: 

Yetti Afrida Indra  
 NIDN. 0214018401











