

BAB III

PEMBAHASAN

I. Pengertian, Unsur, Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

A. Pengertian Pembiayaan atau Kredit

Menurut UU Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan menurut UU Perbankan syariah Nomor 21 Tahun 2008 Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
2. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
3. transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna';
4. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, dan
5. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi

fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹

B. Unsur-Unsur Pembiayaan atau Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya baik dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang.²
2. Jangka waktu, yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.³ Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.
3. Resiko, yaitu suatu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima kemudian hari.

¹ Undang-Undang Perbankan Syari'ah No. 21 Tahun 2008

² Thomas Suyatno dkk, *Dasar-Dasar Perkreditan*, Jakarta : PT Gramedia, Cet, ke-1, 1988, hlm 12-13

³ *Ibid*, hlm. 13

4. Balas jasa, merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syari'ah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.⁴
5. Kesepakatan, disamping unsur percaya di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi kredit dan penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.⁵

C. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan atau Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian kredit tersebut tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama pemberian kredit antara lain :

1. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

a. Membantu usaha nasabah

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* , Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1998, hlm. 95

⁵ *Ibid*, hlm. 95

tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja.

b. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah, semakin banyak pembiayaan atau kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

Keuntungan bagi pemerintah adalah :

- 1) Penerimaan pajak dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
- 2) Membuka kesempatan kerja sehingga mengurangi pengangguran.
- 3) Dapat menghemat devisa negara , terutama untuk produk yang sebelumnya diimpor.
- 4) Meningkatkan devisa negara apabila barang yang diproduksi dapat diekspor.

Kemudian, disamping tujuan diatas suatu fasilitas pembiayaan atau kredit memiliki fungsi sebagai berikut :

- 1) Untuk meningkatkan daya guna uang
- 2) Untuk meningkatkan peredaran uang
- 3) Meningkatkan daya guna barang
- 4) Meningkatkan peredaran barang
- 5) Untuk meningkatkan kegairahan usaha

6) Meningkatkan pemerataan pendapatan

II. Pengertian Murabahah, Rukun dan Landasan Pembiayaan Murabahah

A. Pengertian

Menurut fiqh, murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.⁶

Berdasarkan teknis perbankan, murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

Berdasarkan akad jual beli tersebut bank membeli barang yang dipesan oleh nasabah dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari supplier ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

B. Rukun Murabahah

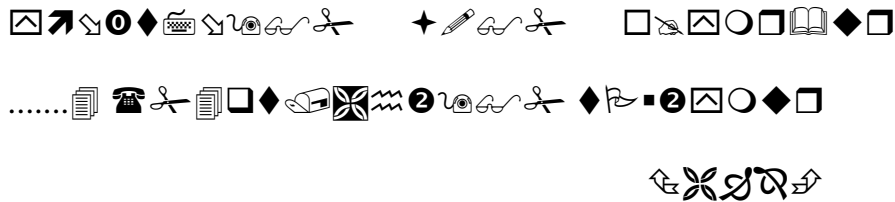
⁶ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2009, hlm. 57

1. Penjual (Ba'i)
2. Pembeli (Musytari)
3. Objek Jual Beli (Mabi')
4. Ijab Qabul⁷

C. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

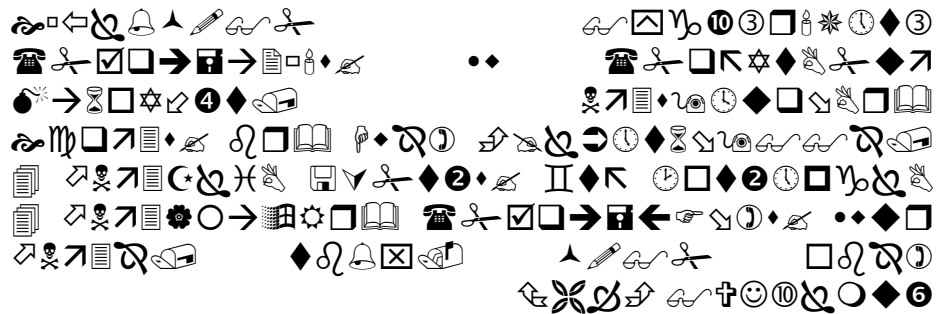
1. Landasan Al Qur'an

Surat Al Baqarah : 275



“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ”

Surat An Nisa : 29



⁷ Ibid, hlm. 58

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

2. Landasan Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan : jual beli tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR Ibnu Majah)⁸

3. Undang-Undang Perbankan Syari’ah

Berdasarkan UU Perbankan Syari’ah Nomor 21 Tahun 2008 bahwa Akad Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.⁹

4. Fatwa DSN-MUI

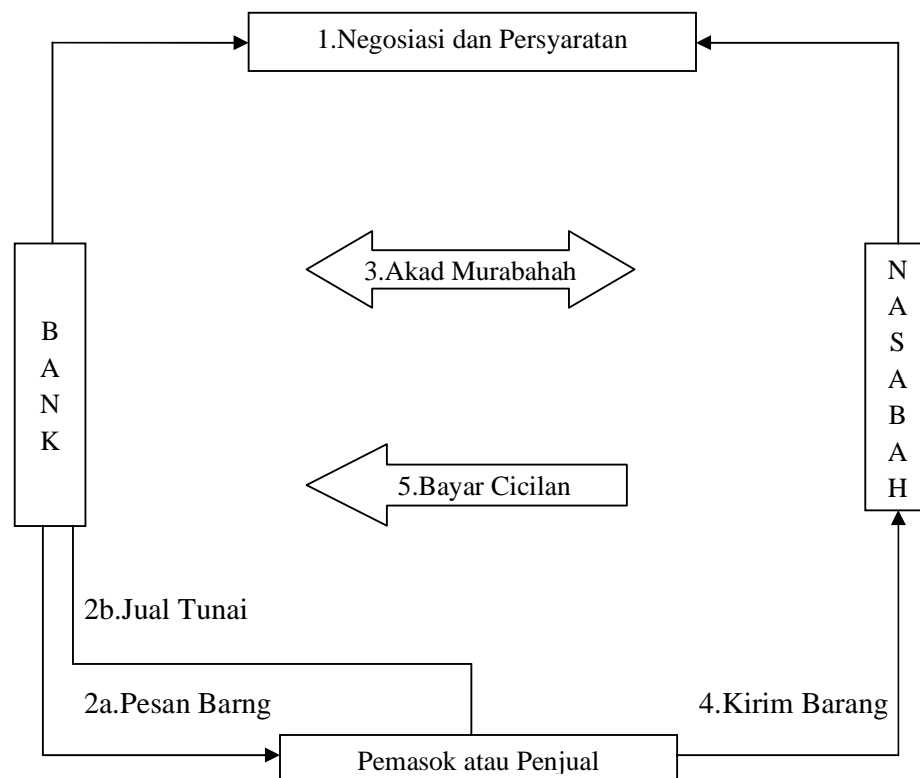
a. Ketentuan tentang murabahah (Fatwa DSN no. 04/DSN-MUI/IV/2000)

⁸ *Ibid*, hlm. 59

⁹ Undang-Undang Perbankan Syari’ah Nomor 21 Tahun 2008

- b. Uang muka murabahah (Fatwa DSN no. 13 / DSN-MUI/IX/2000)
- c. Diskon murabahah (Fatwa DSn No. 16/DSN-MUI IX/2000)
- d. Sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran (Fatwa DSN No. 17 / DSN-MUI/IX/2000)
- e. Potongan pelunasan dalam murabahah (Fatwa DSN No.23/DSN-MUI/III/2002)

Adapun skema teknis pembiayaan murabahah di Bank BNI Syari'ah cabang Semarang : ¹⁰



¹⁰ Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah : Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001, hlm. 107

Keterangan :

1. Bank dan nasabah melakukan negosiasi untuk melakukan transaksi berdasarkan prinsip jual beli, meliputi jenis barang yang akan diperjual belikan, harganya (termasuk jumlah keuntungan yang diminta bank) dan jangka waktu pembayaran dan hal-hal lain yang diperlukan.
2. a. Bank melakukan pesanan (membeli secara tunai) barang kepada supplier sesuai dengan spesifikasi barang yang dikehendaki oleh nasabah, dengan menggunakan akad jual beli. Nasabah tidak diperkenankan membeli barang secara langsung tanpa izin bank. Jika bank memberi kepercayaan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diinginkan, maka harus ada akad wakalah diantara kedua pihak.

b. supplier menjual secara tunai.
3. Bank selanjutnya menjual barang ke nasabah pada harga yang telah disepakati bersama yaitu harga perolehan ditambah margin/keuntungan bank dan nasabah selanjutnya menandatangani akad pembiayaan sebesar nominal harga jual untuk dilunasi dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama.
4. Barang yang dibeli dikirim kepada nasabah.
5. Nasabah melakukan pembayaran secara cicilan/angsuran kepada bank.

Perbedaan antara pembiayaan murabahah yang ada di Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang dengan kredit yang ada di dealer atau leasing adalah terletak pada besarnya margin dan diskon margin. Di Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang, margin lebih murah dibanding dengan leasing atau dealer serta di Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang apabila nasabah melunasi sebelum jatuh tempo maka nasabah tersebut cukup membayar pokok ditambah satu kali margin, sedangkan apabila terjadi pelunasan sebelum jatuh tempo pada leasing maka debitur harus membayar pokok ditambah bunga.

III. PEMBIAYAAN BERMASALAH

A. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Resiko yang terjadi dari pembiayaan adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak lancar yang diberikan debitur pada saat jatuh tempo, pembiayaan bermasalah harus secepatnya diselesaikan agar kerugian yang lebih besar dapat dihindari atau diselamatkan.¹¹

¹¹ Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta : Bumi Aksara, 2001, hlm. 115

Pembiayaan bermasalah menggambarkan situasi dimana persetujuan pembiayaan mengalami resiko kegagalan, dan cenderung menuju kerugian.

Dalam dunia perbankan internasional kredit atau pembiayaan dapat dikategorikan bermasalah apabila :

1. Terjadi keterlambatan pembayaran pokok, bunga atau bagi hasil
2. Piutang tidak dilunasi sama sekali.
3. Diperlukan negosiasi kembali atas syarat pembayaran kembali yang tercantum dalam perjanjian kredit atau pembiayaan.¹²

B. Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Kredit atau pembiayaan bermasalah dapat timbul karena berbagai macam sebab yang dikelompokkan menjadi tiga golongan, yaitu :

1. Faktor Intern Bank

Penyebab intern bank pertama atas terjadinya kredit atau pembiayaan bermasalah adalah penyelenggaraan analisis kredit yang kurang sempurna, atau dapat terjadi karena pimpinan bank mendapat tekanan dari pihak luar untuk meluluskan permintaan kredit.

¹² Siswanto Sutojo, *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*, Jakarta : PT. Damar Mulia Pustaka, 2000, hlm. 181-182

Faktor intern lain yang dapat menjadi sebab munculnya pembiayaan bermasalah adalah pimpinan bank terlalu agresif menyalurkan dananya karena berhasil mengumpulkan dana dalam jumlah besar dan dalam waktu yang singkat.¹³

2. Ketidak Layakan Debitur

Sumber pelunasan kredit atau pembiayaan debitur adalah berasal dari penghasilan tetap mereka. Oleh karena itu apabila penghasilan terganggu biasanya pembayaran kredit atau pembiayaan mereka juga terganggu. Selain itu kesalahan dalam manajemen, kurangnya pengalaman pemilik dan penipuan juga dapat menjadi faktor menurunnya mutu kredit atau pembiayaan.

3. Faktor Ekstern

Faktor ekstern pertama yaitu memburuknya kondisi ekonomi moneter suatu negara yang mengakibatkan menurunnya penjualan barang atau jasa yang mereka hasilkan. Faktor kedua yang mempengaruhi kemampuan debitur melunasi pinjaman yaitu bencana alam yang memusnahkan atau merusak fasilitas produksi yang mereka miliki. Peraturan pemerintah dapat pula menjadi sebab lain merosotnya kemampuan nasabah untuk melunasi pinjaman.¹⁴

¹³ *Ibid*, hlm. 186

¹⁴ *Ibid*, hlm. 187-188

C. Prinsip Perkreditan atau Pembiayaan

Secara umum, pemberian kredit atau pembiayaan selalu berpegang pada prinsip-prinsip sebagai berikut :

1. Character

Adanya penyerahan uang kepada debitur itu didasari kepercayaan. Kepercayaan timbul karena debitur memiliki character berupa moral, watak ataupun sifat-sifat yang positif dan kooperatif serta memiliki rasa tanggung jawab.

2. Capacity

Ini menyangkut kemampuan debitur untuk melunasi kewajibannya terhadap bank. Penilaian ini akan dilihat dari kemampuan jenis usahanya untuk memdatangkan penghasilan guna melunasi hutangnya.

3. Capital

Capital menyangkut modal yang dimiliki perusahaan debitur. Semakin besar modal sendiri yang dimiliki, maka semakin tangguh menghadapi kemungkinan resiko yang dihadapi di kemudian hari. Capital ini umumnya dicerminkan oleh neraca calon debitur dengan melihat komponen modal.

4. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan perusahaan atas kredit yang diterimanya. Bank memerlukan jaminan ini untuk menutup kemungkinan resiko terburuk yaitu tidak terbayarnya hutang akibat apapun. Jaminan merupakan pengaman bagi dana perbankan yang dikucurkan. Semakin besar jaminan itu meng-cover kredit maka semakin aman dana bank itu. Semakin likuid jaminan tersebut, maka akan semakin diminati sebab dapat dijual dengan segera bila kredit macet untuk membiayai likuiditas bank.

5. *Condition of Economic*

Kondisi ekonomi dimaksud adalah kondisi makro yang mempengaruhi kredit perbankan. Secara spesifik adalah kondisi makro yang mempengaruhi bisnis debitur. Pada kondisi ekonomi yang relatif stabil akan mendorong pertumbuhan dunia usaha sehingga pengucuran kredit akan aman. Sebaliknya, jika kondisi ekonomi yang buruk akan mendorong dunia bisnis ke arah kebangkrutan.¹⁵

Selain dengan metode 5C, berikut ini adalah penilaian dengan 7P kredit adalah sebagai berikut :

¹⁵ Taswan, “*Manajemen Perbankan*”, Yogyakarta : UPP STIM YKPN YOGYAKARTA, 2006, hlm. 156-157

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam kategori tertentu berdasarkan modal atau loyalitasnya yang akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah atau persyaratannya.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang, apakah memiliki prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tapi juga nasabah.

5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan hutangnya yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. *Profitability*

Untuk menganalisa bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan yang akan diperolehnya dari bank.

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.¹⁶

¹⁶ Kasmir, “*Manajemen Perbankan*”, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010, hlm. 93-94

D. Penggolongan Kualitas Pembiayaan

Ada lima kriteria penggolongan kredit berdasarkan tingkat kesehatan kredit atau juga disebut kolektibilitas, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.

1. Lancar (pass), apabila memenuhi kriteria :
 - a. Pembayaran angsuran pokok dan atau bunga tepat waktu
 - b. Memiliki mutasi rekening yang aktif
 - c. Bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai (cash collateral)

2. Dalam Perhatian Khusus, apabila memenuhi kriteria :
 - a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang belum melampaui 90 hari
 - b. Didukung oleh pinjaman baru
 - c. Mutasi rekening masih relatif aktif

3. Kurang Lancar, apabila memenuhi kriteria :
 - a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari
 - b. Mutasi rekening relatif rendah
 - c. Terjadi pelanggaran kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
 - d. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur

- e. Dokumentasi pinjaman yang lemah
4. Diragukan, apabila memenuhi kriteria :
- a. Terdapat tunggakan pokok dan atau bunga lebih dari 180 hari
 - b. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
5. Macet, apabila memenuhi kriteria :
- a. Terdapat tunggakan pokok dan atau bunga melampaui 270 hari
 - b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.¹⁷

E. PENYELAMATAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

Fasilitas kredit atau pembiayaan yang diberikan oleh bank menghadapi risiko kemacetan. Oleh karena itu, terhadap kredit-kredit yang kurang lancar tersebut diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelamatan kredit.

Kredit atau pembiayaan bermasalah adalah kredit yang tingkat ketertagihan atau kolektibilitasnya tergolong diragukan atau macet, kredit ini disebut bermasalah karena terdapat keraguan dalam pengembaliannya.

Penyelamatan pembiayaan adalah usaha untuk mencegah kemungkinan timbulnya kerugian lebih lanjut atas suatu pembiayaan yang tidak lancar melalui pengelolaan hubungan dengan nasabah.¹⁸

¹⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT Rajawali Pers, 2010, hlm. 106-107

¹⁸ Buku Pedoman Pembiayaan Bank BNI Syari'ah

‘Ada dua cara untuk menangani pembiayaan bermasalah di Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang, yaitu melakukan restrukturisasi dan penjualan barang jaminan. Restrukturisasi dilakukan dengan merubah beberapa atau seluruh ketentuan yang ada di akad pembiayaan, sedangkan penjualan jaminan yaitu menjual barang yang dijadikan jaminan oleh nasabah yang berdasar pada surat kuasa memnjual barang jaminan dari nasabah yang kemudian hasil penjualannya digunakan untuk melunasi hutangnya di bank BNI Syari’ah Cabang Semarang’.¹⁹

IV. RESTRUKTURISASI

A. Pengertian Restrukturisasi

Konsekuensi kredit bermasalah memberikan pemahaman kepada kita bahwa penempatan dana perbankan ke dalam kredit merupakan sumber utama pendapatan bank, namun juga penuh resiko. Oleh karena itu pemberian kredit melalui proses penilaian yang hati-hati merupakan syarat mutlak bagi bank dalam menentukan pemberian kredit.

Restrukturisasi adalah salah satu langkah dalam strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan mendudukan kembali pembiayaan tersebut yang dilakukan antara lain melalui rescheduling, reconditioning dan restructuring.²⁰

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Basuki Soewarno selaku Penyelia Unit Collection Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang

²⁰ Buku Pedoman Pembiayaan Bank BNI Syari’ah

- a. Rescheduling, yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Dalam penjadwalan kembali ini, bank memberi kelonggaran kepada nasabah untuk menunda pembayaran kredit atau pembiayaan yang telah jatuh tempo. Bank akan menyusun jadwal angsuran baru yang lebih meringankan debitur, misalnya dengan jalan memperpanjang jangka waktu kredit dan memperkecil jumlah pembayaran tiap angsuran. Namun, jangka waktu perpanjangan jatuh tempo tidak boleh terlalu lama karena akan mengurangi tingkat keseriusan debitur dalam melunasi hutangnya.
- b. Reconditioning, yaitu menata kembali jangka waktu dan persyaratan yang telah disetujui bersama, seperti dengan penetapan kembali suku bunga atau bagi hasil dan penetapan kembali ketentuan khusus. Contoh ketentuan khusus tersebut adalah tidak menerima kredit atau pembiayaan dari bank lain tanpa izin tertulis kreditur pertama.²¹
- c. Restructuring, yaitu upaya penyelamatan dengan cara menambah jumlah kredit atau pembiayaan dan mengkonversi akad murabahah menjadi akad mudharabah atau musyarakah.

Sejalan dengan pengertian tersebut di atas, maka yang dimaksud dengan R3 (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring) merupakan kombinasi atau gabungan dari ketiga bentuk restrukturisasi sebagai upaya

²¹ Siswanto Sutojo, "*Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*", Jakarta : PT. Damar Mulia Pustaka, 2000, hlm. 193-196

untuk menyelamatkan usaha nasabah pembiayaan agar dapat memenuhi kewajibannya.

Restrukturisasi pembiayaan dilakukan oleh satuan kerja berbeda dengan satuan kerja pemberi pembiayaan.

Berikut ini adalah bentuk-bentuk restrukturisasi :

a. Perubahan jadwal pembayaran (nominal angsuran), dengan ketentuan :

- 1) Tidak menambah margin/ jumlah tagihan yang tersisa dan jangka waktu.
- 2) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi, tunggakan margin didudukkan dalam margin yang belum dibayarkan

b. Perpanjangan jangka waktu, dengan ketentuan :

- 1) Tidak menambah margin/jumlah tagihan yang tersisa
- 2) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi, tunggakan margin didudukkan dalam margin yang belum dibayarkan.
- 3) Dapat dikenakan biaya ganti rugi akibat diperpanjangnya jangka waktu, namun biaya yang dikeluarkan harus berupa biaya riil kerugian Bank.

4) Perubahan jangka waktu Pembiayaan dapat dilakukan dengan ketentuan sbb:

a) Pembiayaan Produktif.

- (1) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun sejak jatuh tempo
- (2) Merubah jangka waktu dan jumlah angsuran sesuai kemampuan / cash flow nasabah pembiayaan.
- (3) Merubah nisbah atau margin sesuai kemampuan/cashflow nasabah pembiayaan.
- (4) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan umur teknis obyek pembiayaan (Pembiayaan Murabahah).

b) Pembiayaan Konsumtif

- (1) Murabahah Pegawai Memperpanjang jangka waktu maksimal 2 tahun dari jangka waktu semula.
- (2) Murabahah Rumah dan Murabahah Multiguna dengan agunan tanah dan bangunan. Memperpanjang jangka waktu maksimal ditambah 3 tahun dari jangka waktu semula.
- (3) Murabahah Kendaraan atau Murabahah Multiguna dengan agunan kendaraan yang dibiayai. Memperpanjang jangka waktu maksimal ditambah 2 tahun

dari jangka waktu semula dan disesuaikan dengan umur teknis kendaraan yang dibiayai.

c. Tambahan pembiayaan

- 1) Kemampuan usaha nasabah pembiayaan mencukupi (setelah diberikan tambahan pembiayaan diperkirakan mampu membayar angsuran pokok /bagi hasil).
- 2) Diberikan untuk pembiayaan produktif.
- 3) Tujuan dan penggunaan tambahan pembiayaan tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan pokok dan / atau margin bagi hasil pembiayaan.

d. Perubahan fasilitas atau konversi akad bagi akad murabahah, dengan ketentuan :

- 1) Konversi akad khusus untuk pembiayaan produktif.
- 2) Usaha nasabah masih memiliki prospek cukup baik.
- 3) Konversi hanya dapat dilakukan apabila nilai objek murabahah sama atau melebihi sisa hutangnya.
- 4) Konversi hanya dapat dilakukan dari akad.
- 5) Sebelum dilakukan konversi, agunan terlebih dahulu ditaksasi
- 6) Akad murabahah dihentikan dengan cara objek murabahah dijual oleh nasabah kepada bank dengan harga yang disepakati bersama

antara bank dengan nasabah dan hasil penjualan digunakan untuk melunasi hutang murabahah.

- 7) Barang yang dibeli oleh bank diserahkan kembali kepada nasabah sebagai bagian atau share modal mudharabah atau musyarakah.
 - 8) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang, maka kelebihan tersebut dapat dijadikan uang muka untuk akad musyarakah atau mudharabah.
 - 9) Total kewajiban murabahah yang akan dikonversi adalah pokok ditambah margin.
 - 10) Bank dan nasabah eks murabahah tersebut membuat akad baru dengan akad mudharabah atau musyarakah.
- e. Penurunan nisbah bagi hasil atau potongan margin khusus nasabah pasca bencana atau krisis nasional, dengan ketentuan :
- 1) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi, tunggakan margin didudukkan dalam margin yang belum dibayarkan.
 - 2) Penurunan nisbah bagi hasil Khusus untuk nasabah pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah yang mengalami kesulitan membayar berada di golongan II, III, IV dan V.
 - 3) Penurunan/potongan margin bagi nasabah pembiayaan Murabahah dapat diberikan keringanan untuk margin yang akan diterima Bank hanya untuk nasabah yang mengalami penurunan kemampuan

membayar akibat bencana alam atau krisis nasional yang diumumkan pemerintah.

- 4) Penurunan/potongan margin dapat dilakukan bersamaan dengan dilakukan penjadwalan kembali/perpanjangan jangka waktu pembiayaan murabahah dalam rangka penyelamatan.
- 5) Penurunan margin/nisbah bagi hasil disesuaikan dengan kemampuan membayar nasabah pembiayaan dalam rangka penyelamatan pembiayaan, besarnya keringanan yang dapat diberikan setinggi tingginya hanya 1,5 % dari tingkat margin flat yang ditetapkan.²²

Kriteria nasabah yang direstrukturisasi :

- a. Mengalami kesulitan pembayaran pokok pembiayaan dan atau bagi hasil atau margin
- b. Memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah di restrukturisasi
- c. Kolektibilitas pembiayaan Golongan I, II, III, IV, V

Tambahan pembiayaan dilaksanakan apabila :

- 1) Kemampuan usaha nasabah pembiayaan mencukupi (setelah diberikan tambahan pembiayaan diperkirakan mampu membayar angsuran pokok atau bagi hasil)

²² Bank BNI Syaria, *Modul Pembiayaan*

- 2) Diberikan pada pembiayaan produktif
- 3) Tujuan dan penggunaan tambahan pembiayaan tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan pokok dan atau margin atau bagi hasil pembiayaan.

B. Dasar Hukum Restrukturisasi

1. PBI No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syari'ah dan Unit Usaha Syari'ah.
2. PBI No. 13/9/PBI/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syari'ah dan Unit Usaha Syari'ah.
3. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 46/DSN-MUI/II/2005 tanggal 25 Februari 2005 tentang potongan murabahah bagi nasabah yang tidak mampu membayar.
4. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Nasional No. 47 /DSN-MUI/II/2005 tanggal 22 Februari 2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah tidak mampu membayar.
5. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 48/DSN-MUI/II/2005 tanggal 25 Februari 2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah.
6. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah.²³

²³ Bank BNI Syari'ah, *Modul Pembiayaan*

C. Tujuan dan Manfaat Restrukturisasi

Diberlakukannya restrukturisasi sebagai upaya untuk menyelamatkan pembiayaan tentunya memiliki tujuan yang ingin dicapai, tujuan tersebut antara lain :

1. Agar nasabah dapat memenuhi kewajibannya dan usaha nasabah pembiayaan dapat menjadi sehat kembali.
2. Untuk menjaga kualitas pembiayaan bagi nasabah pembiayaan yang memiliki prospek usaha dan kemampuan membayar.

Dengan dilakukannya restrukturisasi kredit atau pembiayaan, akan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Terhindar dari kebangkrutan.
2. Akan membuka kembali kemungkinan terbayarnya piutang baik pokok maupun bunga atau bagi hasil.
3. Kreditur akan terhindar atau menunda penghapusan piutang.

D. Prosedur Pelaksanaan Restrukturisasi

Sesuai dengan PBI No. 10/18/PBI/2008 pasal 4 bahwa restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah.²⁴ Berdasarkan permohonan tertulis tersebut pihak bank akan menindak lanjutinya melalui beberapa tahapan, yaitu :

²⁴ Buku Pedoman Pembiayaan Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang

a. Identifikasi Permasalahan Nasabah (Pengumpulan dan Verifikasi Data)

Dalam rangka mendapatkan data yang akurat dan relevan perlu dilakukan file visit ke lokasi usaha dan agunan serta didukung informasi yang akurat.

‘Sebelum melaksanakan restrukturisasi, Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang terlebih dahulu mencari tahu permasalahan apa yang dihadapi oleh nasabah dengan cara wawancara terhadap nasabah yang bersangkutan. Usaha ini juga dapat ditempuh dengan mengadakan komunikasi terhadap rekan usaha, surat kabar, atau data Bank Indonesia. Hal ini sangat diperlukan bagi Bank BNI Syari’ah guna mendapatkan informasi yang akurat sebagai awal untuk restrukturisasi selanjutnya’.²⁵

Analisa masalah penyelamatan merupakan bagian pertama dari penyelamatan kredit yang merupakan dasar untuk menetapkan strategi, meliputi :

- 1) Mengidentifikasi masalah agar dapat memfokuskan permasalahan, yaitu :
- 2) Meneliti gejala secara jelas, misalnya sebab-sebab debitur tidak bisa memenuhi kewajiban angsuran, berapa lama debitur menunggak dll.
- 3) Menentukan letak permasalahan, misalnya debitur mempunyai kewajiban diluar kewajiban kepada bank yang bersangkutan, dalam hal ini BNI Syari’ah.

²⁵ Wawancara dengan Bapak Basuki Soewarno selaku Penyelia Unit Collection di Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang

4) Melakukan diagnosa permasalahan sehingga dapat ditentukan seberapa jauh kerugian yang terjadi, yaitu :

- a) Mengidentifikasi gejala lain yang mungkin timbul
- b) Menentukan sebab-sebab permasalahan

b. Negosiasi Pola Penyelamatan

Identifikasi permasalahan menghasilkan diagnosa awal yang kemudian dikomunikasikan kepada nasabah mengenai pola penyelamatan yang ditawarkan disesuaikan dengan proyeksi kemampuan membayar.

Bagian penanganan kredit harus menetapkan suatu strategi untuk mengatasi permasalahan nasabah. Penetapan strategi terdiri dari 2 pilihan yaitu :

1) Meneruskan hubungan,

Strategi ini dipilih apabila debitur masih diinginkan untuk diselamatkan atau dikembalikan posisinya ke kolektibiliti yang lebih baik, hingga tanpa tunggakan sama sekali.

‘ Disamping karena nasabah mempunyai prospek usaha yang baik, penerusan hubungan ini dapat dilakukan dengan dasar karakter nasabah yang kooperatif dengan bank atau barang yang jaminkan oleh nasabah berada pada posisi lemah yaitu mengalami kesulitan untuk dijual. Sehingga bank harus berusaha agar nasabah tersebut

mampu mengembalikan utangnya kepada bank demi menjadi likuiditas bank'.²⁶

2) Memutuskan hubungan

Dipilih karena debitur sudah tidak diinginkan lagi diselamatkan melalui perbaikan performance. Pemutusan hubungan dapat ditempuh dengan melakukan penjualan jaminan baik secara bawah tangan maupun melalui balai lelang.

‘ Nasabah yang tidak kooperatif dapat menjadi alasan bank untuk melakukan penjualan jaminan yang diberikan. Karena bank sangatlah membutuhkan keseriusan nasabah untuk mengembalikan piutang bank tersebut. Terkadang juga terdapat nasabah yang menggunakan dananya untuk kepentingan pribadinya padahal pada saat yang sama nasabah tersebut memiliki tunggakan utang di Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang. Apalagi ditambah posisi jaminan yang kuat, maka secepatnya bank harus mengambil tindakan untuk menyelamatkan dananya dan kepercayaan masyarakat’.

c. Proses Analisa Kredit

Penilaian kembali (review) atas pembiayaan-pembiayaan bermasalah yang dilakukan dengan melihat kondisi dan prospek usaha nasabah pembiayaan. Jika usaha nasabah pembiayaan mempunyai prospek yang baik untuk dilanjutkan, maka pembiayaan dapat diperhitungkan untuk dilakukan restrukturisasi.

²⁶ Wawancara dengan Bapak Basuki Soewarno selaku Penyelia Unit Collection di Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang

Tujuan analisa kredit adalah untuk menyediakan sarana analisa kredit yang mantap dan efisien dalam rangka pengambilan keputusan kredit yang tepat dan akurat.

d. Pemantauan Terhadap Nasabah

1) Memantau informasi mengenai manajemen nasabah.

‘Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang juga harus selalu memantau kinerja nasabah dan atau usahanya, karena ini sangat berkaitan dengan kualitas angsuran yang diberikan oleh nasabah kepada bank. Pemantauan ini dapat dilakukan dengan memantau keseriusan nasabah dalam usahanya untuk mengangsur seperti mengenai sumber dananya dan informasi yang diberikan nasabah kepada bank mengenai apa saja yang dialami oleh nasabah dalam usahanya setelah direstrukturisasi’.²⁷

2) Kunjungan fisik terhadap nasabah

‘Proses ini penting agar bank dapat lebih mengetahui kondisi nasabah maupun usaha. Dengan mengunjungi nasabah ini bank dapat memverifikasi informasi yang diberikan nasabah kepada bank misalnya melalui tetangga nasabah atau RT/RW setempat. Jika nasabah memiliki usaha, maka bank dapat memperoleh informasi dari usaha sejenis yang berada di sekitar nasabah. Upaya ini dilakukan guna memperoleh data yang tepat sebagai dasar pembuatan restrukturisasi pembiayaan’.²⁸

²⁷ Wawancara dengan Bapak Basuki Soewarno selaku Penyelia Unit Collection di Bank BNI Syari’ah Cabang Semarang

²⁸ *Ibid*

E. Penggolongan Kualitas Pembiayaan Setelah di Restrukturisasi

Tujuan restrukturisasi pembiayaan adalah meningkatnya kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya terhadap bank. Peningkatan kualitas tersebut digolongkan sebagai berikut :

- a. Setinggi-tingginya kolektibiliti III untuk pembiayaan yang sebelum direstrukturisasi tergolong dalam kolektibiliti diragukan (IV) dan macet (V).
- b. Kualitas tidak berubah untuk pembiayaan yang sebelum direstrukturisasi tergolong lancar, dalam perhatian khusus (DPK), atau kurang lancar.
- c. Kualitas pembiayaan yang telah direstrukturisasi dapat menjadi lancar apabila tidak terdapat tunggakan selama 3x periode pembayaran angsuran pokok dan atau margin atau bagi hasil secara berturut-turut.