

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG PERAN *ACCOUNT OFFICER*, DAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

A. Tinjauan Umum Peran *Account Officer*

1. *Account Officer*

a. Pengertian *Account Officer*

Menurut Edratna, *Account Officer* adalah orang yang bertugas sejak mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. Sedangkan menurut Dedi Anggadiredja, *Account Officer* merupakan aparat bank yang dalam pekerjaannya berusaha menciptakan ramuan tentang berbagai produk dan jasa bank yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa *Account Officer* adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan Bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. Untuk mendapatkan seorang AO yang berkualitas, diperlukan pendidikan yang

memadai dan jam terbang, agar bisa mengenali usaha yang layak dibiayai.¹

Sejak deregulasi perbankan diluncurkan pemerintah, terutama sejak pakto (paket kebijakan oktober) 27, pasar perbankan Indonesia bergeser dari *seller's market* menjadi *buyer s'market* yang ditandai dengan pertumbuhan kapasitas perbankan yang jauh lebih cepat dari pertumbuhan pasar. Dalam kondisi seperti itu, maka pandangan marketing (*marketing point of view*) diperlukan untuk memenangkan persaingan. Cara kerja yang tradisional (mengharapkan nasabah mendatangi bank) harus ditinggalkan bila bank tidak ingin kalah dalam kancah pertempuran perbankan. Di Indonesia sendiri istilah dan sistem *Account Officer* mulai digunakan dalam dunia pebankan, yaitu sejak deregulasi 1 Juni 1983, sebagai upaya untuk meraih pasar yang lebih luas dan untuk meningkatkan efisiensi guna meraih profitabilitas yang lebih baik ditengah persaingan yang tajam. Sistem *Account Officer* menarik para bankir, karena keunggulan

¹<http://www.mickeyblue.co.id/2009/05/peranan-account-officer-dalam-kur.html>, diakses 27 Oktober 2015

sistem tersebut yang terletak pada peranannya yang terbesar dalam menghubungkan bank dengan nasabahnya. *Account Officer* tersebut mempunyai tugas melayani semua keperluan nasabah yang berkaitan dengan pembiayaan bank tersebut secara utuh. Lebih dari itu pelayanan menjadi lebih bermutu dan *Account Officer* yang sudah profesional dapat memberikan pelayanan yang diperlukan nasabah. Dari uraian tersebut di atas, dapat dijelaskan bahwa *Account Officer* merupakan aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang menyangkut di bidang pemasaran dan pembiayaan.

Account Officer adalah aparat manajemen atau bank bank yang ditugaskan untuk membantu direksi untuk menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut di bidang marketing dan pembiayaan. *Account Officer* dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional. Serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account Officer* yang baik telah terbiasa dengan berbagai hal yang lazim

digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Quran, surat An-Nisa' ayat 135 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِأَلْقِسْطٍ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ
 أَنفُسِكُمْ أَوَالِدَيْنِوَالْأَقْرَبِينَ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَآ لِلَّهِ
 أُولَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَن تَعْدِلُوا وَأنتلُوا أوتعرضوا فَإِنَّ
 لِلَّهِ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah, walaupun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya atau miskin, maka Allah lebih mengetahui kemaslahatan(kebaikannya). Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau menjadi enggan menjadi saksi, maka (ketahuilah) sesungguhnya Allah maha teliti terhadap segala apa yang kamu lakukan. (QS. An-Nisa':135)²

² Departemen Agama RI, *Al-qur'an*,,.,h. 122

Account Officer adalah seorang *businessman*. Ia adalah orang yang mewakili bank untuk melakukan transaksi bisnis dengan para nasabahnya. Sebagai *businessman* yang baik, anda harus tahu kapan melakukan bisnis, kapan tidak melakukan bisnis, dan kapan harus melakukan bisnis yang sedikit saja. Anda harus dapat membaca keadaan. Sebagai seorang pengusaha, anda tidak akan jual rugi. Negoisasi akan merupakan bagian tidak terpisahkan dari suatu proposal kredit, seperti tingkat suku bunga pinjaman, biaya-biaya kredit, dan lain-lain.

b. Peran *Account Officer*

Di dalam melaksanakan tugasnya, *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personel bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank, sehingga dapat memberikan hasil (*target revenue*), kepada bank, dan di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik kepada nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang *Account Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi

kepentingan tersebut. Bank yang memiliki *Account Officer* yang berkualitas baik tentunya akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan situasi perbankan saat ini.

Pada dasarnya, peran seorang *Account Officer* adalah sebagai berikut:

a. Mengelola *Account*

Seorang *Account Officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personel bank.

b. Mengelola Produk

Seperti disebut diatas, seorang *Account Officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola Kredit

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalumemenuhi komitmen atas pinjamannya.

Untuk melaksanakan hal ini, seorang *Account Officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

Seorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *Account Officer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola Profitability

Seorang *Account Officer* juga berperan dalam keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.³

³Jusuf, Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, h 17-19

B. Tinjauan Umum Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁴

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain dari pihak lembaga keuangan syariah berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat

⁴Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT . Raja Grafindo, 2014, h. 302

kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan akad yang telah diperjanjikan.⁵

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT Surat An-Nisa' ayat 29 dijelaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْتُمْ
تَجْرِدُونَ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya :Wahai 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.(Q.S An-Nisa' ayat 29).⁶

⁵Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Fajar Pratama Offset, 2011, h. 105-106

⁶*Ibid*, h. 25

Yang dimaksud dengan pembiayaan, berdasarkan pasal 1 butir 25 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana 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*.
- e. 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 di biayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut jangka waktu

tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.⁷

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU No. 10 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 tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*”.

Berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan di atas, setiap nasabah bank syariah yang mendapat pembiayaan dari bank syariah apapun 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

⁷Indonesia, *Undang-Undang...*, h. 5

qardh setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁸

Pada bank konvensional pembiayaan konvensional dikenal dengan istilah kredit yaitu penyedia 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 dengan pemberian bunga.⁹ Pada dasarnya konsep kredit pada bank konvensional dan pembiayaan pada bank syariah tidak selalu berbeda, yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan bagi bank

⁸ Djamil, Faturrahman, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2012, h. 64-65

⁹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2005, cet. Ke-4, h. 92

syariah keuntungan yang diperoleh melalui *ujrah* atau bagi hasil.¹⁰

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti. Sehingga, jika kita bicara pembiayaan maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang ada di dalamnya, yang meliputi:

a) Kepercayaan

Yaitu diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

b) Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.

¹⁰Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001, h. 73

c) Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

d) Resiko

Dalam memberikan pembiayaan kepada perusahaan, bank tidak selamanya mendapatkan keuntungan bank juga dapat mandapatkan resiko kerugian. Seperti lalai dan kesalahan yang disengaja, maupun penyembunyian keuntungan oleh nasabah. Suatu resiko ini muncul karena ada waktu tenggang pengembalian. Semakin lama jangka waktu pembiayaan maka semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

e) Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal

dengan bagi hasil. Balas jasa dalam bentuk bagi hasil ini merupakan keuntungan bank.

Berdasarkan unsur di atas tersebut membuktikan bahwa pada dasarnya pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan yang berarti pula prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat yang telah disepakati oleh semua pihak.¹¹

3. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait *stake holder*, yakni:

1. Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan tersebut.

2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

¹¹Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005, h. 17

3. Masyarakat

a. Pemilik dana

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

b. Debitur yang bersangkutan

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

c. Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

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

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap *survival* dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank umum untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat

suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian, dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

2) Meningkatkan daya guna barang

a) Produsen dengan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng. Peningkatan *utility* dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya.

b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang yang-barang yang

dipindahkan/dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, untuk meningkatkan *utility* barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

3) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif dan kuantitatif. Hal ini bank selaku “*money creator*”. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi, penukaran uang kartal yang disimpan di

girodengan uang giral, maka ada juga *exchange of claim*, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral. Di samping itu, dengan cara transformasi yaitu bank membeli surat-surat berharga dan membayarnya dengan uang giral.

4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu mengikat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selau berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk mempebesar volume usaha dan produktivitasnya. Ditinjau dari hukum

permintaan dan penawaran akan terus bertambah bilamana masyarakat telah memulai melakukan penawaran. Timbullah kemudian efek kumulatif oleh semakin besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan kegairahan yang meluas di kalangan masyarakat untuk sedemikian rupa meningkatkan produktivitas. Secara otomatis kemudian timbul pula kesan bahwa setiap usaha untuk peningkatan produktivitas, masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan modal oleh karena masalahnya dapat diatasi oleh bank dengan pembiayaannya.

5) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha sebagai berikut:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitasi prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang sangat penting.

- 6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan *earnings*(pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Di samping itu, dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara,

akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna. Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh/karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara via pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertamabah.

- 7) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional
Bank sebagai lembaga kredit /pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga di luar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian telah melebarkan sayap perbankannya ke seluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa negara maju lainnya. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau yang sedang

membangun. Bantuan-bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan kredit dengan syarat-syarat yang ringan yaitu bunga yang relatif murah dan jangka waktu penggunaan yang panjang. Melalui bantuan kredit antar negara (G to G, Government to Government), maka hubungan antar negara pemberi dan penerima kredit akan bertambah erat terutama yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan.¹²

5. Falsafah Pembiayaan di Bank Syariah

Ada beberapa konsep kredit dengan konsep pembiayaan. Kredit lebih menekankan pada mekanisme utang. Sedangkan pembiayaan adalah kemitraan antara para pihak yang terkait dalam aktivitas bisnis. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi:

1. Aspek syar'i
2. Aspek ekonomi

Maksudnya dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah

¹²Muhammad, *Manajemen...*, h. 303-308

harus tetap berpedoman pada syariat islam (antara lain tidak mengandung unsur *maysir*, *gharar* dan riba serta bidang usahanya halal), di samping tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi nasabah itu sendiri.¹³

6. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan adalah suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisis suatu permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur pembiayaan sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan bank cukup layak (*fesible*). Dalam melakukan evaluasi permintaan, seorang analis pembiayaan akan meneliti beberapa faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank.

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi di bank syariah. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksana

¹³*Ibid*, h. 314

(pejabat) pembiayaan di bank syariah dimaksudkan untuk:

- a. Menilai kelayakan usaha calon peminjam
- b. Menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak

Setelah tujuan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati oleh pelaksana pembiayaan, maka untuk selanjutnya dapat ditemukan pendekatan-pendekatan yang digunakan untuk analisis pembiayaan. Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterangkan oleh para pengelola bank syariah, yaitu:

- a. Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b. Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.

- c. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- d. Pendekatan dengan study kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- e. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.¹⁴

Setelah pendekatan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati, selanjutnya yang harus diperhatikan adalah prinsip analisis pembiayaan. Adapun prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis

¹⁴Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, h. 59-60

pembiayaan. Secara umum prinsip analisis pembiayaan di dasarkan pada rumus 5 C, yaitu:

a. *Character* (penilaian watak)

Dimaksudkan untuk mengetahui kebiasaan-kebiasaan, sifat-sifat pribadi, cara hidup, keadaan keluarga ,dan sebagainya. Ini merupakan ukuran tentang *willingness to pay*, kemampuan untuk membayar. Adapun beberapa pentunjuk bagi bank untuk mengetahui karakter nasabah adalah:

1. Mengenal dari dekat
2. Mengumpulkan keterangan mengetahui aktivitas calon debitur dalam perbankan
3. Mengumpulkan keterangan dan minta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial, dan lain-lain.

b. *Capacity* (kapasitas)

Dimaksudkan untuk meneliti tentang keahlian dalam bidang usahanya, baik pengalaman bisnisnya atau kekuatan perusahaan seseorang sehingga nasabah

dinilai mempunyai kemampuan untuk membayar.

c. *Capital* (modal)

Dimaksudkan untuk menganalisis terhadap posisi keuangan secara menyeluruh mengenai masa lalu dan yang akan datang, sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan calon mitra.

d. *Collateral* (penilaian terhadap agunan)

Dimaksudkan untuk menaggung pembayaran pembiayaan bermasalah calon mitra umumnya wajib menyediakan jaminan berupa agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan nilainya minimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan kepadanya.

e. *Condition Of Economy* (penilaian terhadap prospek usaha)

Dimaksudkan untuk menganalisis keadaan pasar di dalam dan di luar negeri baik masa lalu maupun masa yang akan datang, sehingga masa depan hasil proyek atau usaha

calon mitra yang dibiayai bank dapat diketahui.

Prinsip 5 C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1 C, yaitu *constraint*, yaitu hambata-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Untuk bank syariah dasar 5 C belum cukup, karena perlu juga memperhatikan kondisi sifat amanah, kejujuran, kepercayaan dari masing-masing nasabah.¹⁵

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari “pembiayaan bermasalah”. 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

¹⁵Muchdarsyah, Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2000, h. 241

yang diterbitkan oleh Direktorat Perbank Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPFs) yang diartikan sebagai “*Pembiayaan Lancar dari kurang lancar sampai dengan macet*”.¹⁶

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut berdampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).¹⁷

Risiko pembiayaan sering kali dikaitkan dengan risiko gagal bayar. Risiko ini mengacu pada potensi kerugian yang dihadapi bank ketika

¹⁶*Ibid*,h.66

¹⁷<http://jonaediefendi.co.id/2012/09/pembiayaan-bermasalah-di-bank-syariah.html>, diakses 01 Nopember 2016

pembiayaan yang diberikannya macet.¹⁸ Menurut Veitzal Riva'i risiko pembiayaan adalah risiko yang terjadi akibat kegagalan pihak lawan (*counterparty*) memenuhi kewajiban. Risiko pembiayaan dapat bersumber dari aktivitas fungsional bank seperti pembiayaan (penyedia dana), *treasury* dan investasi, dan dana pembiayaan perdagangan, yang tercatat dalam *banking book* maupun *trading book*.¹⁹ Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari risiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan. Adiawarman A. Karim menjelaskan bahwa risiko pembiayaan merupakan risiko yang disebabkan oleh adanya *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya. Dalam bank syariah, risiko pembiayaan mencakup risiko terkait produk dan risiko terkait dengan pembiayaan korporasi. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko yang pasti dihadapi oleh bank karena risiko ini sering juga disebut dengan risiko kredit. Robert Tampubolon menjelaskan bahwa risiko kredit adalah

¹⁸ Wahyudi, Imam, Kartika D, Miranti, dkk, *Manajemen Risiko Bank Islam*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 90

¹⁹ Rivai, H. Veithzal, *Credit...*, h. 294

eksposur yang timbul sebagai akibat kegagalan pihak lawan (*counterparty*) memenuhi kewajibannya. Disatu sisi resiko ini dapat bersumber dari berbagai aktivitas fungsional bank seperti penyaluran pinjaman, kegiatan tresuri dan investasi, dan kegiatan jasa pembiayaan perdagangan, yang tercatat dalam buku bank. Disisi lain resiko ini timbul karena kinerja satu atau lebih debitur yang buruk. Kinerja debitur yang buruk ini dapat berupa ketidak mampuan atau ketidak mauan debitur untuk memenuhi sebagian atau seluruh perjanjian kredit yang telah disepakati bersama sebelumnya.²⁰

Dalam hal ini yang menjadi perhatian bank bukan hanya kondisi keuangan dan nilai pasar dari jaminankredit termasuk *collateral* tetapi juga karakter dari debitur. Berkaitan dengan pembiayaan di bank syariah, dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *Account Officer* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah, sehingga bisa

²⁰Tampubolon, Robert, *Manajemen...*, h. 23

mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5C + 1S yaitu:

a. *Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang di dukung dengan pengamatan di lapangan atas usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio financial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat di pakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

f. *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “*pengelola tidak boleh menyalahi aturan hukum Syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah*”.²¹

²¹*Ibid*, h. 267

2. Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dapat di sebabkan oleh salah satu faktor atau beberapa faktor yang harus dikenali secara dini oleh pejabat pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari sisi debitur, sisi bank maupun ekstern debitur dan bank, yaitu:

a. Sisi Nasabah

1) Faktor keuangan

- a) Hutang meningkat sangat tajam.
- b) Hutang meningkat tidak seimbang dengan peningkatan aset.
- c) Pendapatan bersih menurun.
- d) Penurunan penjualan, biaya umum dan administrasi meningkat.
- e) Perubahan kebijakan dan syarat-syarat penjualan pembiayaan.
- f) Rata-rata umur piutang bertambah lama sehingga perputaran piutang semakin lambat.
- g) Piutang tak tertagih meningkat.

- h) Perputaran persediaan semakin meningkat.
- i) Keterlambatan memperoleh neraca nasabah secara teratur.
- j) Tagihan yang terkonsentrasi pada pihak tertentu.

2) Faktor operasional

- a) Hubungan nasabah dengan mitra usahanya makin menurun.
- b) Terlambatnya pasokan bahan baku/bahan penolong.
- c) Kehilangan satu atau lebih pelanggan utama.
- d) Pembinaan sumber daya manusia yang kurang baik.
- e) Tertundanya penggantian mesin dan peralatan yang sudah ketinggalan.
- f) Sistem operasional yang tidak efisien.
- g) Distribusi pemasaran yang terganggu.
- h) Operasional perusahaan mencemari lingkungan.

b. Sisi Eksternal

Yang dapat diidentifikasi sebagai penyebab pembiayaan bermasalah:

- 1) Perubahan kebijakan pemerintah di sektor riil.
- 2) Peraturan yang bersifat membatasi dan berdampak besar atas situasi keuangan dan operasional serta manajemen nasabah.
- 3) Kenaikan harga faktor-faktor produksi yang tinggi.
- 4) Perubahan teknologi yang sangat kuat dalam industri yang diterjuni oleh nasabah.
- 5) Meningkatkan suku bunga pinjaman.
- 6) Resesi, devaluasi, inflasi, deflasi, dan kebijakan moneter lainnya.
- 7) Peningkatan dalam bidang usahanya.
- 8) Bencana alam.
- 9) Munculnya protes dari masyarakat sekitar lokasi usaha.

c. Sisi Bank

Yang dapat diidentifikasi sebagai penyebab pembiayaan bermasalah:

- 1) Buruknya perencanaan finansial atas aktiva tetap/modal kerja.
- 2) Adanya perubahan waktu dalam permintaan pembiayaan musiman.
- 3) Menerbitkan cek kosong.
- 4) Gagal memenuhi syarat-syarat perjanjian pembiayaan.
- 5) Adanya over pembiayaan atau *under financing*.
- 6) Manipulasi data.
- 7) Over transaksi agunan atau penilaian agunan terlalu tinggi.
- 8) Pembiayaan topengan, tampilan atau fiktif.
- 9) Kesalahan analisa oleh pejabat pembiayaan sejak awal proses perjanjian pembiayaan.
- 10) Kelemahan peminanaan dan monitoring pembiayaan.²²

Sedangkan menurut pendapat Zainul Arifin, MBA. Faktor penyebab kesulitan-kesulitan keuangan usaha nasabah dapat dibagi menjadi dua faktor, yaitu:

²²Muljono, Teguh Pudjo, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*, Yogyakarta: BPFE, 2004, h. 31-32

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan kebijakan dalam penjualan dan pembelian, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

3. Penggolongan Kualitas Pembiayaan

Ketidak lancarannya nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/profit margin pembiayaan mengakibatkan kolektabilitas pembiayaan. Secara umum kolektabilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu:

a. Lancar

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

b. Dalam perhatian khusus

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

c. Kurang lancar

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan

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

e. Macet

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.²³

4. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi, bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank syariah. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Quran, surat Al-Baqarah (2) ayat 280

وان كان ذو عسرة فنضرة الاميسرة وان تصدقوا خير لكم
ان كنتم تعلمون

Artinya: Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia

²³Ibid, h. 69-71

berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.(Q.S Al-Baqarah ayat 280).²⁴

Berdasarkan surat Al-Baqarah (2) ayat 280 sebagaimana tersebut di atas, maka untuk pelaksanaan atau prosedur penangan dan penyelesaian piutang bermasalah atau pembiayaan bermasalah (*non performing financing*), dilakukan melalui 3 (tiga) tahap, yaitu:

1. Memberi tangguh sampai debitur berkelapangan

Tahap pertama, menanggihkan (*fanaziratun*) pembayaran utang sampai debitur berkelapangan (*ilaamaisarah*). Dengan tersebut diharapkan debitur mempunyai kemampuan membayar kembali (*ability to pay*) kewajibannya sehingga dapat melunasi semua utangnya kepada kreditur. Kemampuan untuk membayar kembali utang tersebut oleh debitur boleh jadi karena usaha dari debitur dapat berjalan kembali sebagai *first way out*. Jadi dalam tahap pertama kreditur hanya memberikan penangguhan atau memperpanjang jangka waktu pembayaran utang

saja sampai debitur berkelapangan. Saat ini, memberikan penangguhan pembayaran utang dalam praktik perbankan dilakukan dengan cara melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*).

2. Menyedekahkan sebagian hutang debitur

Tahap kedua, apabila setelah diberikan penangguhan (*rescheduling*) ternyata debitur tidak mampu melunasi utangnya, maka kreditur dapat menyedekahkan (*tasaddaqa*) piutangnya kepada debitur. Bagi seorang muslim menyedekahkan piutang ini lebih baik. Al-Qur'an tidak menjelaskan besarnya jumlah utang/piutang yang boleh disedekahkan. Karena itu, besarnya piutang yang disedekahkan kepada debitur tersebut tergantung kerelaan kreditur, dapat sebagian atau seluruh jumlah *outstanding* utang debitur. Apabila disedekahkan hanya sebagian dari jumlah *outstanding* utang debitur, maka debitur tetap berkewajiban untuk membayar sisa utangnya kepada kreditur. Menyedekahkan dengan memberi potongan sebagian dari utang pokok dan kewajiban lainnya dari debitur seperti bagi hasil, dalam praktik

perbankan dilakukan dengan cara melalui persyaratan kembali (*reconditioning*) akad pembiayaan.

3. Menyedekahkan seluruh sisa hutang debitur

Tahap ketiga, apabila setelah dilakukan upaya-upaya penangguhan dan penyedekahan sebagian utang pokok atau kewajiban lain dari debitur, ternyata pembiayaan tersebut tetap bermasalah dan debitur tetap tidak mampu memenuhi kewajibannya, maka terhadap seluruh sisa utang debitur dapat disedekahkan. Dalam praktik perbankan, menyedekahkan seluruh sisa utang debitur dilakukan dengan cara memberikan hapus tagih (*kwijtscheduling/cut off*).

Dalam transaksi perbankan, penangguhan pembayaran hutang dan pemberian potongan sebagian utang pokok disebut restrukturisasi uang. Sedangkan hapus tagih sisa hutang debitur tidak boleh dipersangkakan tetapi harus dibuktikan secara tegas. Agar tidak merugikan *stakeholder* dan penyimpan dana, maka restrukturisasi hutang debitur dengan cara penjadwalan kembali (*rescheduling*) dan

persyaratan kembali (*reconditioning*), serta tindakan hapus tagih (*kwijtscheding/cut off*) terhadap hutang debitur tersebut harus dilakukan sesuai dengan ketentuan dan prosedur serta persyaratan yang berlaku dalam kegiatan usaha perbankan syariah. Ketentuan-ketentuan mengenai restrukturisasi hutang tersebut telah diatur oleh Bank Indonesia, dan biasanya dalam anggaran dasar bank yang bersangkutan juga telah diatur mengenai hapus tagih utang.²⁵

Sedangkan menurut Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:47/DSNMUI/X/2005 tentang Penyelesaian Pembiayaan Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar.

Menimbang:

- a. Bahwa sistem pembayaran dalam akad pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dengan nasabah.

²⁵Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, h. 401-403

- b. Bahwa dalam hal ini nasabah tidak mampu membayar, maka diselesaikan dengan prinsip-prinsip syariah islam.
- c. Bahwa untuk kesepakatan hukum tentang masalah tersebut menurut syariah islam, Dewan Syariah Nasional memandang fatwa untuk dijadikan pedoman.

Memutuskan:

Menetapkan Fatwa Tentang Penyelesaian Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar

1. Ketentuan Penyelesaian

LKS boleh melakukan penyelesaian bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati dengan ketentuan:

- a. Obyek pembiayaan atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
- b. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.

- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.
- d. Bila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka hutang tetap menjadi hutang nasabah.
- e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

2. Ketentuan Penutup:

- a. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan musyawarah.
- b. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata kekeliruan akan diubah disempurnakan sebagaimana mestinya.²⁶

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, serta terjadinya sebab-sebab terjadinya kemacetan, maka

²⁶www.FatwaDSN@yahoo.co.id. Diakses tanggal 19 Nopember 2016

yang dapat diperlukan bank adalah penyelamatan terlebih dahulu, agar bank tidak mengalami kerugian. Adapun penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah adalah dengan cara sebagai berikut:

a. *Rescheduling*

Bank memberikan keringanan kepada nasabah pembiayaan menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran. Misalnya memperpanjang jangka waktu pembiayaan dan memperpanjang waktu angsuran.

b. *Reconditioning*

Bank mengubah berbagai persyaratan yang telah disepakati dalam akad. Seperti penurunan suku margin maksudnya agar meringankan beban nasabah.

c. *Restructuring*

Bank menambah jumlah pembiayaan atau menambah *equity* dengan menyeter uang tunai.

d. Kombinasi

Kombinasi dari ketiga jenis diatas. Misalnya kombinasi antara *Restructuring* dengan

Reconditioning atau *Reschedulling* dengan *Restructuring*.

e. Penyitaan jaminan

Yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan. Hal ini dilakukan apabila nasabah sudah benar-benar tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya. Itulah mengapa unsur jaminan tidak disyaratkan dalam islam, namun dapat dimintai sebagai tindakan berjaga-jaga diantara kedua pihak. Dan besarnya jaminan yang akan dijamin tentunya hanya sebatas yang menjadi hak bank saja yaitu harga jual yang telah disepakati pada saat ijab qabul dalam akad pembiayaan.

Dengan adanya penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah, maka pihak bank tidak akan menimbulkan kerugian.²⁷

²⁷Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*, h. 301