

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Murabahah secara etimologi berasal dari kata *ribhun* (keuntungan). Sedangkan secara terminologi, istilah murabahah didefinisikan sebagai prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati.¹

Seperti yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan, maka bank syari'ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.²

Menurut Syafi'i Antonio, murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.³

Sedangkan secara sederhana, Adiwarman A. Karim dalam bukunya menjelaskan bahwa murabahah adalah suatu penjualan barang yang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya dengan keuntungan tertentu. Besarnya keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal

¹Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum)*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, hal.122

²Ahmad Irham Sholihin, *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, hal. 140

³M. Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000, cet. Ke 2, h. 101.

atau dalam bentuk prosentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁴

Karnaen A. Perwataatmadja memberi definisi yang tidak jauh berbeda mengenai murabahah, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan produksi. Pembiayaan murabahah mirip dengan kredit modal kerja yang biasa diberikan oleh bank-bank konvensional, dan karenanya pembiayaan murabahah berjangka waktu di bawah 1 tahun.⁵

Sedangkan menurut Zainul Arifin dalam bukunya menjelaskan bahwa dalam transaksi murabahah, penjual harus menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan dan tidak termasuk barang haram. Demikian juga harga pembelian barang dan keuntungan yang diambil dan cara pembayarannya harus disebutkan dengan jelas. Dengan cara ini, pembeli dapat mengetahui harga sebenarnya dari barang yang dibeli dan dikehendaki penjual.⁶

Dari definisi dari berbagai pakar di atas, dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah suatu akad jual beli antara pihak penjual(bank) dengan pembeli (nasabah) dengan fasilitas penundaan pembayaran baik untuk pembelian aset modal kerja maupun investasi dengan harga asal ditambah dengan keuntungan dan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan cara pembayarannya dapat dilakukan secara tunai pada saat jatuh tempo ataupun dengan angsuran.

B. Dasar Hukum dan Syarat Rukun Murabahah

1. Dasar Hukum

a. Al-Qur'an

⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007, cet. Ke3, h. 255.

⁵Karnaen A. Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'I Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1992, cet. Ke1, h. 15.

⁶Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006, cet ke4, h. 85.

1. Q.S. An Nisa (4) : 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“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. Q.S. Al Baqarah (2) : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba,

padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Dalil-dalil di atas adalah dalil nash yang meskipun tidak menyebutkan akad murabahah secara eksplisit, akan tetapi menunjukkan bahwa jual beli adalah halal. Dan demikian bahwasanya akad murabahah juga sama dengan jual beli yaitu tidak memenuhi unsur-unsur riba, gharar, dan atas dasar suka sama suka antara penjual dan pembeli tanpa paksaan sedikitpun.

b. UU RI

UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari’ah Pasal 19 ayat 1 d⁷ :

“Kegiatan usaha bank umum syari’ah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan pembiayaan akad murabahah, akad salam, akad istishna, atau akan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari’ah,”

c. Fatwa DSN Tentang Produk Murabahah (Fatwa DSN No.4/ DSN-MUI/IV/2000)⁸

“Bahwa dalam rangka membantu guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari’ah

⁷Abdul Ghafur Anshari, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2011, hal. 235

⁸Sholihin, *Pedoman ...*, hal.140

perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih sebagai laba.”

2. Syarat dan Rukun Murabahah

Menurut mayoritas (*jumhur*) ahli-ahli hukum islam, rukun yang membentuk akad murabahah ada empat:

- a. Adanya penjual (*Ba'i*)
- b. Adanya pembeli (*Musytari*)
- c. Objek atau barang yang diperjualbelikan (*Mabi'*)
- d. Harga nilai jual barang berdasarkan mata uang (*Tsaman*)⁹

C. Konsep Pembiayaan Murabahah

1. Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah

Dalam konsep di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah (BMT), pembiayaan murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:¹⁰

a. Pembiayaan Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank atau BMT sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri.

Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang

⁹Sutedi, *Perbankan...*, hal.122

¹⁰Wiroso, *Op Cit*, h. 37.

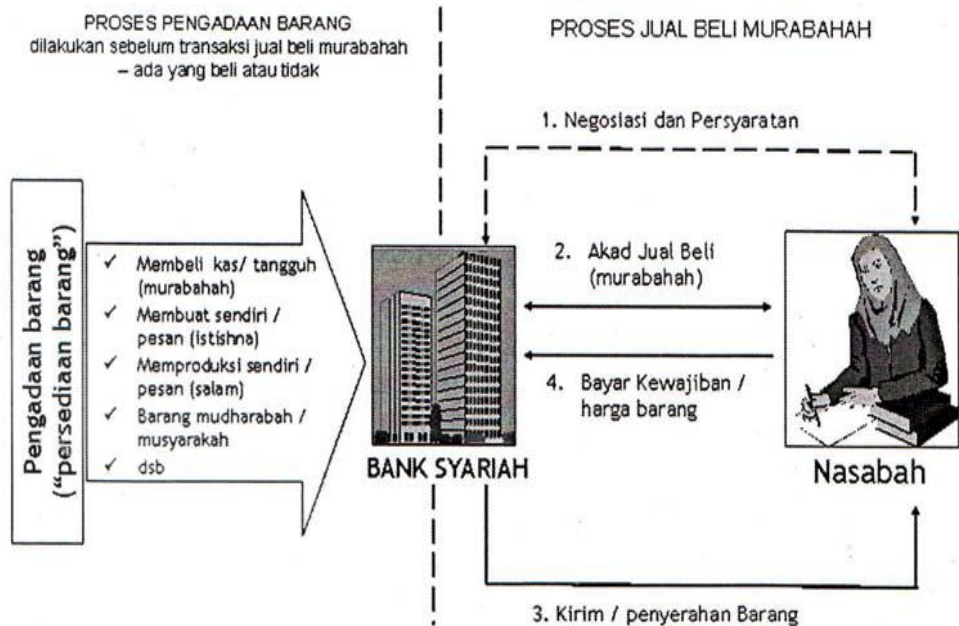
membeli atau tidak.¹¹ Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau BMT ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain :

1. Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
2. Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip salam).
3. Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip isthisna).
4. Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.

¹¹*Ibid*, h. 39.

Alur transaksi murabahah tanpa pesanan dapat dilihat dalam skema berikut :

GAMBAR 2.1
Alur Murabahah Tanpa Pesanan



Sumber :Wiroso, *Jual Beli Murabahah*

b. Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Pesanan

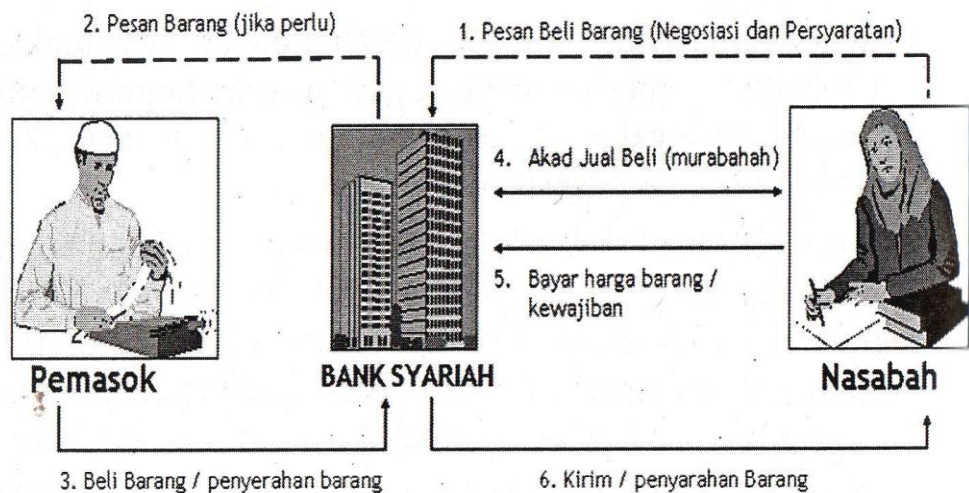
Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkan pesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah.¹² Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk

¹²*Ibid*, h. 41.

dibelikan barang atau asset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

Alur transaksi murabahah berdasarkan pesanan dapat dilihat dari skema berikut :

GAMBAR 2.2
Alur Murabahah Berdasarkan Pesanan



Sumber : Wiroso, *Jual Beli Murabahah*

2. Manfaat Pembiayaan Murabahah

Seperti halnya jual beli (*Ba'i*), murabahah juga mempunyai beberapa keunggulan yang sama yaitu selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain daripada itu, manfaat lain akad murabahah juga sama seperti akad jual beli yaitu menghindarkan kita dari riba. Juga tak kalah pentingnya yang mana hal ini merupakan keunggulan dari pembiayaan murabahah adalah sistem dan prosedur murabahah yang sangat sederhana, hal ini memudahkan penanganan

administrasinya di bank syari'ah maupun lembaga keuangan syari'ah lainnya.

3. Risiko Pembiayaan Murabahah

Diantara kemungkinan resiko yang terjadi dalam pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif, hal ini terjadi apabila harga di pasar naik setelah membelikannya untuk nasabah, bank atau BMT tidak bisa mengubah harga jual tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim atau diterima nasabah bisa saja ditolak dengan beberapa alasan. Bisa terjadi kerusakan dalam pengiriman, sehingga nasabah menolaknya. Karena itu sebaiknya dilindungi oleh asuransi. Kemungkinan lain nasabah merasa barang yang diterima tidak sesuai dengan kualifikasi yang dipesan.

D. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mana menggambarkan situasi akan terjadi resiko kegagalan dalam pengembalian kewajiban, bahkan menunjukkan gejala-gejala akan terjadi kegagalan.¹³ Pembiayaan bermasalah setidaknya memenuhi salah satu dari kriteria sebagai berikut:

- a. Belum atau tidak mencapai target angsuran pokok maupun Margin atau margin yang diinginkan.

¹³M. Amin Aziz, et al. *SOM & SOP BMT Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)*, Jakarta: PINBUK PRESS, 2008, hal.81.

- b. Mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban dalam bentuk pembayaran pokok dan/atau Margin yang menjadi kewajiban anggota yang bersangkutan.
- c. Memiliki kemungkinan timbulnya resiko di kemudian hari.

2. Dasar Hukum Pembiayaan

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan dan mendukung upaya restrukturisasi pembiayaan terdapat pada Al-Qur'an dan Hadist, yaitu sebagai berikut:

a. Al Qur'an

Q.S. Al Baqarah (2) : 280

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

“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.”

Q.S. Al Baqarah (2) : 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَهُ فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُونُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu`amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang

berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

b. Al Hadits

Hadits Riwayat Ibnu Majah

إِنَّ اللَّهَ مَعَ الدَّائِنِ حَتَّى يَقْضِيَ دَيْنَهُ لَمْ يَكُنْ فِيْمَا يَكْرَهُ اللَّهُ

“Allah akan bersama (memberi pertolongan pada) orang yang berhutang (yang ingin melunasi hutangnya) sampai dia melunasi hutang tersebut selama hutang tersebut bukanlah sesuatu yang dilarang oleh Allah.”

Hadits Riwayat Al Bukhari

عَنْ عَائِشَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجْلِ قَرَاهَنَهُ دِرْعَهُ

“Dari Aisyah diriwayatkan bahwa Rasul SAW pernah membeli makanan dari seorang yahudi dengan menghutang dan beliau memeberikan baju besinya sebagai jaminan”.

c. Peraturan Bank Indonesia

Peraturan Bank Indonesia Nomor: 10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah:

“bahwa salah satu upaya untuk menjaga kelangsungan usaha nasabah pembiayaan, Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dapat melakukan restrukturisasi pembiayaan atas nasabah yang memiliki prospek usaha dan/atau kemampuan membayar.”

- d. Fatwa DSN Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar

“bahwa dalam hal nasabah tidak mampu membayar, maka diselesaikan dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam”.

3. Sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah

Sebab-sebab pembiayaan bermasalah dapat berasal dari pihak internal bank dan pihak eksternal bank, diantaranya sebagai berikut¹⁴:

a. Faktor Internal Bank

- 1) Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
- 2) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.
- 3) Kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
- 4) Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usahanasabah.
- 5) Proyeksi penjualan terlalu optimis
- 6) Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
- 7) Aspek jaminan tidak di perhitungkan aspek aspek *marketable*.
- 8) Lemahnya supervisi dan monitoring.
- 9) Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan

¹⁴Trisandi dan Abd.Shomad, Op. Cit hlm. 102

proses pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.

b. Faktor eksternal (berasal dari pihak luar).

- 1) Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
- 2) Melakukan *side streaming* penggunaan dana.
- 3) Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
- 4) Usaha yang dijalankan relatif baru.
- 5) Bidang usaha nasabah telah jenuh.
- 6) Tidak mampu menanggung masalah/kurang menguasai bisnis.
- 7) Meninggalnya *key person*.
- 8) Perselisihan sesama direksi.
- 9) Terjadinya bencana alam.
- 10) Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sector ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.

4. Kategori Pembiayaan Bermasalah

Penggolongan kualitas pembiayaan menurut SE BI No. 31/10/UPPB tanggal 12 November 1998 adalah 5 kategori,¹⁵ yaitu :

a. Lancar

Adalah pembiayaan yang tidak ada tunggakan Margin maupun angsuran pokok, dan pinjaman belum jatuh tempo atau tepat waktu. Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal dan tidak diragukan sama sekali.

¹⁵Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Bermasalah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2010, hal.115-116.

b. Dalam Perhatian Khusus

Adalah pembiayaan yang menunjukkan adanya kelemahan pada kondisi keuangan atau kelayakan debitur. Hal ini misalnya ditandai dengan tren penurunan profit margin dan omset penjualan nasabah yang mana berpengaruh terhadap pembayaran angsuran. Perhatian dini dan pembicaraan yang intensif dengan debitur diperlukan untuk mengoreksi keadaan ini.

c. Kurang Lancar

Adalah pembiayaan yang mana pembayaran Margin dan angsuran pokok mungkin akan atau sudah terganggu karena adanya perubahan yang tidak menguntungkan dari segi keuangan dan manajemen debitur, kebijakan ekonomi maupun politik yang merugikan, atau sangat tidak memadainya agunan. Pada tahap ini belum tampak kerugian pada bank. Namun bila kondisi ini dibiarkan berlarut-larut, maka kemungkinan akan semakin memburuk. Tindakan koreksi yang cepat dan tepat harus diambil untuk memperkuat bank, antara lain dengan mengurangi eksposur bank dan memastikan debitur juga mengambil tindakan yang berarti.

d. Diragukan

Adalah pembiayaan yang pembiayaan seluruh pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank, hanya saja belum dapat ditentukan besar maupun waktunya. Tindakan yang cermat dan tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

e. Macet

Adalah pembiayaan yang dinilai sudah tidak bisa ditagih kembali. Bank akan menanggung kerugian atas pembiayaan yang diberikan.

Dari pengkategorian pembiayaan di atas, maka berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 31/147/KEP/DIR, pembiayaan dibedakan menjadi pembiayaan tidak bermasalah dan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan tidak bermasalah apabila termasuk dalam kategori lancar dan perhatian khusus. Sedangkan pembiayaan dikatakan bermasalah apabila termasuk kategori kurang lancar, diragukan, dan macet.¹⁶

5. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisa permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan bermasalah pasti ada. Hal ini kurang lebih disebabkan oleh 2 unsur, yakni dari pihak bank kurang teliti dalam menganalisa, atau bahkan dapat pula terjadikongkalikong antara pihak analis pembiayaan dengan pihak debitur sehingga analisisnya dilakukan secara subyektif. Kemudian unsur yang kedua yaitu kelalaian dari pihak nasabah yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, yang mana dapat disebabkan oleh faktor kesengajaan ataupun ketidaksengajaan.

Dalam menangani pembiayaan bermasalah pimpinan bank harus tetap berpegang teguh pada pedoman pokok penanganan pembiayaan bermasalah yaitu usaha menyelamatkan pembiayaan secara maksimal. Salah satu upaya penyelamatan pembiayaan melalui jalur non hukum adalah restrukturisasi. Restrukturisasi merupakan salah satu upaya untuk meminimalisir potensi kerugian yang disebabkan pembiayaan bermasalah. Dasar hukum restrukturisasi adalah Surat Direksi Bank Indonesia No. 31/150/KEP/DIR tanggal 12 November 1998. Antara lain meliputi:

¹⁶*Ibid*, hal.117

a. *Rescheduling*

Adalah tindakan yang berbentuk penjadwalan kembali kewajiban nasabah. *Resheduling* dapat dilakukan untuk kondisi:

- Potensi usaha masih cukup bagus
- Kemampuan nasabah dalam memenuhi kebutuhan masih ada
- Plafon pembiayaan yang tidak berubah

Rescheduling dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- Penjadwalan kembali jangka waktu pembayaran
- Perubahan jadwal angsuran.
- Pemberian *grace periode*.
- Perubahan jumlah angsuran.

b. *Reconditioning*

Adalah tindakan persyaratan ulang terhadap pembiayaan dan persyaratan yang telah disepakati bersama. Tindakan *reconditioning* dapat dilakukan dalam kondisi:

- Potensi usaha masih cukup bagus
- Sarana usaha masih memadai
- Usaha mengalami permasalahan cash flow manajemen
- Plafon pembiayaan tetap

Reconditioning dilakukan melalui :

- Perubahan jaminan
- Bantuan manajemen

c. *Restructuring*

Adalah tindakan yang berbentuk penyusunan ulang terhadap seluruh kewajiban nasabah. Tindakan *restructuring* dapat dilakukan dalam kondisi:

1. Potensi usaha masih cukup bagus
2. Kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban masih ada

3. Usaha hanya mengalami permasalahan cash flow yang bersifat sementara
4. Plafon pembiayaan berubah

Selain melakukan tindakan melalui jalur non hukum di atas, pendekatan kuratif juga dilakukan ketika pendekatan restrukturisasi tidak berhasil. Tindakan kuratif adalah penyelamatan pembiayaan melalui penanganan yang menggunakan pendekatan aspek legal formal. Tindakan kuratif meliputi:

- a. Eksekusi

Jenis-jenis eksekusi yang dapat dilakukan adalah:

1. Parate Eksekusi (Non Litigasi)

Proses eksekusi jaminan yang dilakukan secara sukarela tanpa melalui proses pengadilan. (Pasal 1178 KUH Perdata).

Ada 2 (dua) opsi yang bisa dilakukan, yaitu:

- a) Nasabah menjual sendiri jaminannya dimana Bank atau BMT tetap memegang legalitas jaminan sampai dengan terjadi transaksi
- b) Nasabah memberi kepercayaan kepada Bank atau BMT untuk menjual barang jaminan. Dan setelah dikurangi kewajiban sisa pembayaran, maka sisa uang akan dikembalikan.

2. Eksekusi Secara Formal (Litigasi)

Adalah proses eksekusi barang jaminan secara paksa melalui lembaga hukum yang berlaku.

- b. Likuidasi

Adalah tindakan melalui penutupan dan penjualan seluruh asset atau kekayaan usaha nasabah dan hasilnya digunakan

untuk menyelesaikan seluruh kewajiban nasabah pembiayaan bermasalah.

c. *Collection Agent*

Adalah proses penagihan pembiayaan bermasalah melalui bantuan pihak ketiga. Pada dasarnya, tujuan dilakukannya hal di atas adalah dalam rangka upaya bank untuk membantu nasabahnya pada saat mengalami kesulitan dalam mengelola usahanya, yang mengakibatkan berkurangnya atau melemahnya kemampuan untuk memenuhi kewajiban pembayaran angsuran. Dengan demikian tindakan di atas diharapkan memberi jalan tengah yang terbaik bagi kedua belah pihak.