

BAB II

STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

A. Strategi

Pengertian strategi ada beberapa macam sebagaimana dikemukakan oleh para ahli dalam buku karya mereka masing-masing. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.

Strategi adalah tindakan yang bersifat senantiasa meningkat dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan.¹ Disisi lain strategi juga didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Selanjutnya strategi diartikan sebagai bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi diformulasikan dengan baik akan membantu penyusunan dan pegalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan.²

¹Umar Husen, *Strategi Manajemen In Action*, (Yogyakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), Cet ke-1, hlm. 31.

²M. Taufiq Amir, *Manajemen Strategik* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 12.

Menurut Stephanie K. Marrus, strategi adalah suatu proses penentuan rencana yang terfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu acara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.³

Menurut Chandler, strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitanya dengan tujuan jangka panjang, serta prioritas alokasi sumber daya. Menurut Learned, Christensen, Andrews dan Guth, strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu strategi untuk memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada. Menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (mengikat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti.⁴

B. Pembiayaan

Menurut pasal 1 UU No. 20 tahun 2008 tentang pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat. Melalui bank, koperasi dan lembaga keuangan non bank, untuk mengembangkan dan memperkuat pemodalannya usaha mikro kecil dan menengah.⁵

³Djoko Muljono, *Buku pintar strategi bisnis koperasi simpan pinjam*, (Yogyakarta: Andi, 2012), hlm. 15.

⁴Rokhmad Slamet, *Seminar Akademik Program BBA Jakarta Institute Of Manajement Studies* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), hlm. 2.

⁵Republik Indonesia, “Undang-Undang R.I Nomor 20 Tahun 1985 tentang *UMKM*” dalam Undang-Undang Perbankan Syariah.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah 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.

1. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang disepakati bersama.

Berdasarkan hal ini unsur-unsur dalam pembiayaan yaitu meliputi:⁶

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan.
- b. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari si pemberi pinjaman bahwa si penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak.
- c. Kesepakatan, yaitu kesepakatan antara si pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan.
- d. Jangka waktu, yaitu masa pengembalian pinjaman yang telah disepakati.

⁶Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 46.

- e. Risiko, yaitu adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya pembiayaan (*non performing loan*). *in trading, the credit risk that a caunterparty will default on a contract can be diveded into two categories of risk. the first category is settlement risk, which is defined as the risk of default on the settement date, when the entire contract amount is at risk. the second is presettlement risk, which is the risk of default before settlement, when only the cost of replacing the defaulted contract is incurred. the remainder of this chper will addres the issue of recognizing, assessing and controlling settlement risk.*⁷

2. Tujuan pembiayaan

Tujuan utama dari pemberian pinjaman pembiayaan antara lain:⁸

- a. Mencari keuntungan (*profitability*) yaitu dengan tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan yang disalurkan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola nasabah.
- b. *Safety* atau keamanan, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

⁷Heinz, Riehl, *Managing Risk In The Foreign Exchange, Money, And Derivative Markets*, (New York: McGraw-Hill, 1998), hlm. 166.

⁸Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 89.

- c. Membantu usaha nasabah, yaitu membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi ataupun dalam bentuk pembiayaan.
- d. Membantu pemerintah, yaitu semakin banyak pembiayaan yang disalurkan bank maka semakin banyak peningkatan pembangunan diberbagai sektor.

C. Al-Murabahah

Murabahah merupakan salah satu konsep islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak di gunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya. Murabahah merupakan salah satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pda kaidah dan hukum umum jual beli yng berlaku dalam muamalah dalam islamiah.⁹ Murabahah adalah menjual suatu barang kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁰

Menurut Ibnu Qudamah dalam bukunya Mughni 4/280 mendefinisikan : murabahah adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.¹¹

⁹Muhammad, *sistem dan prosedur operasional bank islam* (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm. 22.

¹⁰Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/I/2000.

¹¹*Ibid.*, hlm. 23.

Murabahah adalah bentuk jual beli barang dengan tambahan harga atas harga pembelian yang pertama secara jujur. Murabahah menurut para ulama adalah akad jual beli dimana penjual menyebutkan harga beli barang yang akan dijual kepada pembeli dan penjual mensyaratkan laba atas penjualan dalam jumlah tertentu yang disepakati. Karena dalam *murabahah* terdapat adanya keuntungan yang disepakati maka karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan biaya tersebut.¹²

Dasar Hukum

1. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi al-murabahah, Allah berfirman dalam Q.S. An-Nisa/ 4:29.

عَنْ تَجْرَةً تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَأَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
 رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلًا مِنْكُمْ تَرَاضُ

“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.”

2. Hadits

Hadits-Hadits Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi al-murabahah, adalah:

Hadits yang diriwayatkan Az-Zuhri, dan Ubaidillah bin Abdullah bahwasanya ia mendengar dari Abu Huraiah r.a, Nabi Saw bersabda:

¹²Adiwarman Karim, *Bank Islam dan Analisis Keuangan*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 113.

“Pernah seorang pedagang memberi utang kepada manusia. Apabila ia melihat orang yang kesulitan, maka dia berkata kepada pelayannya, “berilah kemudahan untuknya, mudah-mudahan Allah memberikan kemudahan kepada kita”. Maka Allah memberikan kemudahan kepadanya”.¹³

Kaidah dalam hal-hal yang berhubungan dengan murabahah antara lain:

- a. Iya harus digunakan untuk barang-barang yang halal
- b. Biaya yang aktual dari barang yang akan diperjual belikan harus diketahui oleh pembeli
- c. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk didalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan
- d. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan pembelian
- e. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual-beli dan pihak pertama tersebut harus sah menurut syaria Islam
- f. Murabahah memegang kedudukan kunci nomor 2 setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat diterapkan dalam :
 - 1) Pembiayaan pengadaan barang
 - 2) Pembiayaan pengeluaran *letter of kredit* (L/C)

¹³Ibnu Hajar Al Asqalani, *Fathul Baari Syarah Shahih Bukhari*, (Riyadh: Maktabah Darussalam, 1997), jilid 12, hlm. 69.

g. Murabahah sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat diterima harga jual pada pemesan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

Bank: harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lainnya.

Pemesan: apabila barang telah memenuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hal ini merupakan konsesus para yuris muslim karena peranan telah dianalogikan dengan *dhimmah* (hutang) yang harus ditunaikan.¹⁴

3. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Tujuan pembiayaan murabahah, yaitu:

- a. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli:
- b. Bahan mentah
- c. Bahan setengah jadi
- d. Barang jadi

¹⁴*Ibid.*, hlm. 24.

- e. Stok dan persediaan
- f. Suku cadang dan penggantian
- g. Bank dapat pula membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya. Termasuk didalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar, domestik maupun di ekspor. Pembiayaan akan meliputi:
 - 1) Biaya bahan mentah
 - 2) Tenaga kerja
 - 3) *Overheads cost*
 - 4) Margin keuntungan
- h. Nasabah dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaannya (*re-ordering level*). Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja, dan *overheads*
- i. Dalam hal dimana nasabah perlu untuk mengimpor bahan mentah, barang setengah jadi, suku cadang dan penggantian dari luar negeri menggunakan *letter of credit*, bank dapat membiayai permintaan *letter of credit* tersebut dengan menggunakan prinsip murabahah
- j. Nasabah yang mendapatkan kontrak, baik kontak kerja maupun kontak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip murabahah dan untuk itu bank dapat meminta surat perintah kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.¹⁵

¹⁵*Ibid.*, hlm. 25.

4. Syarat pengajuan permohonan

a. Individu

- 1) Minimal berusia 21 tahun
- 2) Berakal sehat
- 3) Tidak dalam keadaan pailit
- 4) Mempunyai integritas pribadi yang baik

b. Perusahaan

Badan hukum yang tidak bertentangan dengan syariah lebih disukai bila pemohon mempunyai rekening bank di Bank Syariah atau cabang-cabangnya.¹⁶

D. Pembiayaan murabahah

Risiko murabahah adalah tidak bersaingnya bagi hasil kepada dana pihak ketiga. Penyebabnya di antaranya adalah kenaikan DCMR (*Direct Competitors Market Rate*) kenaikan ICMR (*Indirect Competitors Market Rate*) dan kenaikan ECRI (*Expected Competitive Return For Investors*). Solusi atas terjadinya risiko ini adalah dengan menetapkan jangka waktu maksimal pembiayaan dengan mempertimbangkan:

1. Tingkat (margin) keuntungan saat ini dan prediksi perubahan di masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan syariah (DCMR) semakin cepat perubahan DCMR , semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

¹⁶*Ibid.*, hlm. 28.

2. Suku bunga kredit saat ini prediksi perubahannya di masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan konvensional (ICMR). Semakin cepat perubahan ICMR, semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.
3. Ekspektasi bagi hasil kepada dana pihak ketiga yang kompetitif di pasar perbankan syariah, semakin besar perubahan ekspektasi tersebut diperkirakan akan terjadi semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.¹⁷

Pada setiap permohonan murabahah baru, bank per ketentuan internal diwajibkan untuk menerangkan esensi dari pembiayaan murabahah serta kondisi penerapannya.

1. Bank wajib meminta kepada nasabah untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan murabahah, dan pada formulir tersebut wajib diinformasikan:
 - a. Jenis dan spesifikasi barang yang ingin dibeli
 - b. Perkiraan harga barang yang dimaksud
 - c. Uang muka yang dimiliki; dan
 - d. Jangka waktu pembayaran
2. Dalam memproses permohonan pembiayaan murabahah dimaksud bank wajib melakukan analisis mengenai:
 - a. Kelengkapan administrasi yang disyaratkan
 - b. Aspek hukum
 - c. Aspek personal
 - d. Aspek barang yang akan diperjualbelikan; dan
 - e. Aspek keuangan

¹⁷Sulhan.M, *Manajemen Bank Konvensional Dan Syariah*, (Malang: UIN-MALANG PRESS, 2008), hlm. 155.

3. Bank menyampaikan tanggapan atas permohonan dimaksud sebagai tanda adanya kesepakatan pra akad.
4. Bank meminta uang muka pembelian kepada nasabah sebagai tanda persetujuan kedua pihak untuk melakukan murabahah.
5. Bank harus melakukan pembelian barang kepada *supplier* terlebih dahulu sebelum akad jual beli dengan nasabah dilakukan.
6. Bank melakukan pembayaran langsung kepada rekening *supplier*.
7. Pada waktu penandatanganan akad murabahah antara nasabah dan bank, pada kontrak akad tersebut wajib diinformasikan:¹⁸
 - a. Definisi dan esensi pembiayaan murabahah
 - b. Posisi nasabah sebagai pemeli dan bank sebagai penjual
 - c. Kepemilikan barang oleh bank dan dibuktikan oleh dokumen pendukung
 - d. Hak dan kewajiban nasabah dan bank
 - e. Barang yang diperjualbelikan harus merupakan objek nyata (*physical asset*)
 - f. Harga pembelian dan margin yang disepakati dan tidak dapat berubah
 - g. Jangka waktu pembayaran yang disepakati
 - h. Jaminan
 - i. Kondisi-kondisi tertentu yang akan memengaruhi transaksi jual beli tersebut (*terms and conditions*) antara lain:

¹⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 237.

- 1) Pelarangan penetapan *buy-back guarantee* dalam perjanjian jual beli
 - 2) Kontrak murabahah hanya dapat di-*rescheduling*; dan
 - 3) Keadaan ketika seorang nasabah yang tidak dapat melunasi kewajibannya akibat tidak ada keinginan untuk membayar atau ketidakmampuan untuk membayar
- j. Definisi atas kondisi *force majeure* yang dapat dijadikan sebagai dasar acuan bahwa bank tidak akan mengalami kerugian (dirugikan) oleh faktor-faktor yang bersifat spesifik; dan
- k. Lembaga akan berfungsi untuk menyelesaikan persengketaan antara bank dengan nasabah apabila terjadi sengketa.
8. Bank menyerahkan atau mengirimkan barang kepada nasabah
 9. Bank wajib memiliki standar prosedur untuk menetapkan tindakan yang diambil dalam rangka *rescheduling* kewajiban yang belum terselesaikan.¹⁹

E. Pembiayaan Macet

Pembiayaan macet adalah suatu keadaan dimana pihak nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan bank tepat pada waktunya. Adapun hal-hal yang mempengaruhi terjadinya pembiayaan macet dapat berasal dari nasabah dan juga dapat berasal dari bank, karena pihak bank tidak terlepas dari kelemahan yang dimilikinya. Penyebab yang berasal dari nasabah antara lain:

¹⁹*Ibid.*, hlm. 238.

1. Nasabah menyalah gunakan pembiayaan yang diperolehnya, setiap pembiayaan yang diperoleh harus digunakan sesuai dengan tujuan perjanjian pembiayaan
2. Nasabah kurang mampu mengelola usahanya, hal ini terjadi bila nasabah kurang menguasai bidang usaha namun menerima pembiayaan pinjaman karena mampu meyakinkan pihak bank
3. Nasabah beritikad baik, dengan segala upaya untuk memperoleh pembiayaan namun setelah diterima, pembiayaan digunakan untuk kepentingan yang tidak dapat dipertanggungjawabkan

Selain itu faktor lain yang menyebabkan terjadinya pembiayaan macet baik karena faktor internal maupun faktor eksternal yang seringkali tidak dapat dipisahkan:

1. Keputusan pemberian pembiayaan kurang memperhatikan visibilitas proyek atau kegiatan-kegiatan usaha yang akan di danai dari pembiayaan tersebut, biasanya banyak faktor subyektif yang mempengaruhi proses pemberian pembiayaan
2. Kurang memperhatikan berbagai aspek prosedur, administrasi legal, dan juga monitoring dan pengawasannya
3. Tidak jarang juga ada oknum yang mencari kesempatan untuk berusaha memanfaatkan peluang dengan mengabaikan aturan main yang berlaku,

sehingga akhirnya banyak kelemahan dalam keputusan pemberian pembiayaan yang meningkatkan resiko adanya pembiayaan macet.²⁰

F. Faktor-Faktor Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Pesat perkembangan perbankan syariah telah membawa persaingan yang tajam dikalangan perbankan, tidak hanya dalam menghimpun dana masyarakat tetapi juga dalam penyaluran dana ke masyarakat (pembiayaan). Persaingan yang terjadi ternyata mendorong sikap dan tindakan yang sangat agresif sehingga dalam ekspansi pembiayaan bank kurang mendasar pada prinsip-prinsip usaha yang sehat dan keputusan-keputusan pembiayaan dilakukan secara kurang hati-hati. Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan lebih dulu kepada bank. Kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.²¹ Faktor-faktor terjadinya pembiayaan bermasalah secara umum disebabkan dari sisi nasabah dan juga dari bank itu sendiri. Pembiayaan bermasalah ditinjau dari sisi nasabahnya antara lain sebagai berikut:

1. Kondisi usaha nasabah pembiayaan yang sedang menurun. Hal ini mungkin disebabkan oleh faktor manajerial perusahaan nasabah yang kurang baik, serta kebijakan piutang yang kurang tepat dan permodalan yang kurang cukup.

²⁰Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP, 2005), hlm. 185.

²¹Moh. Tjoekam, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep: Teknis Dan Kasus*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 264.

2. Karakter/sikap nasabah. Adanya unsur kesengajaan oleh nasabah untuk menipu bank dengan jalan memberikan data dan informasi yang tidak sebenarnya.
3. Putus Hubungan Kerja (PHK). Ini juga merupakan salah satu faktor penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah. Krisis moneter yang berkepanjangan membawa dampak yang sangat luas sehingga banyak perusahaan yang memPHK karyawan dikarenakan tidak beroperasi lagi. Akibatnya karyawan tidak memiliki pendapatan yang mengakibatkan menurunnya atau tidak memiliki kemampuan untuk membayar pembiayaan tersebut.

Pembiayaan bermasalah ditinjau dari sisi bank antara lain sebagai berikut:

1. Kurang tajamnya analisa. Misalnya, analisa tidak didasarkan pada data dan proyeksi yang wajar seperti mengabaikan data kinerja operasi dan keuangan perusahaan yang lalu.
2. Tidak terpenuhinya kelengkapan persyaratan minimal, sehingga data kurang akurat dan kurang relevan hal ini disebabkan karena kurangnya verifikasi kepihak ketiga atau nasabah.
3. Lemahnya pemantauan (*monitoring*). Proses terakhir dalam pembiayaan yaitu monitoring, beberapa langkah monitoring yang harus dilakukan antara lain: memantau mutasi rekening koran nasabah, memantau pelunasan angsuran, melakukan kunjungan rutin ke lokasi nasabah.
4. Percaya begitu saja pada data yang disodorkan nasabah tanpa studi tanpa penelitian yang komprehensif.

5. Faktor lingkungan. Adalah faktor yang berada diluar jangkauan bank dan nasabah, seperti bencana alam dan peraturan pemerintah yang berubah.

G. Penyebab dan akibat pembiayaan bermasalah

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah. Penyebab kesulitan keuangan perusahaan nasabah dapat kita bagi dalam (1) faktor internal dan (2) faktor eksternal.

1. Faktor internal

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.²²

2. Faktor eksternal

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

²² Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, Cet. 4, 2006). hlm. 222.

Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi kredit macet terlebih dulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya kemacetan. Bila kemacetan disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu adalah bagaimana membantu naabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi. Yang perlu diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manejerial.

Bila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul kemacetan, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali bila aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab kemacetan tersebut secara lebih mendalam. Mungkin kesulitan itu disengaja oleh manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya dengan sengaja pengusaha mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain di luar obyek pembiayaan yang disepakati.

Banyak hal yang dapat dilakukan oleh bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat atau ringannya masalah yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan-keringanan, misalnya menunda jadwal

angsuran (*rescheduling*). Dalam hal ini, Allah berfirman dalam Q.S. Al Baqarah/ 2:280.

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

تَعْلَمُونَ

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

Bila potensi usahanya masih baik tetapi untuk memperbaiki kondisi usahanya perlu tambahan dana, bank dapat memberikan bantuan tambahan dana. Tetapi bila kondisi perusahaan sudah tidak dapat diharapkan lagi, maka bank dapat melakukan penghapusan piutang atau pembiayaan tersebut.

Bank Indonesia mewajibkan Bank Syariah untuk membentuk penyisihan aktiva produktif berupa cadangan umum dan cadangan khusus guna menutup risiko kerugian.

Bila kemacetan tersebut akibat kelalaian, pelanggaran atau kecurangan nasabah, maka bank dapat meminta agar nasabah menyelesaikan segera, termasuk menyerahkan barang yang diagunkan kepada bank. Bila penyelesaian di luar pengadilan tidak dapat dicapai, maka bank dapat menempuh saluran hukum. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu pengadilan negeri atau Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS).²³

²³*Ibid.*, hlm. 224

Akibat dari pihak nasabah penerima pembiayaan adalah nasabah harus menanggung beban kewajiban yang cukup berat terhadap bank, karena bunga tetap dihitung terus selama pembiayaan belum dilunasi yaitu hutang pokok ditambah dengan bunga pinjaman, sehingga jumlah kewajiban nasabah semakin lama semakin bertambah besar. Sedangkan akibat dari pihak bank pemberi pembiayaan adalah bahwa sudah jelas pembiayaan yang macet merupakan masalah yang serius, karena dana bank merupakan dana yang dihimpun masyarakat dan pembiayaan macet juga mempengaruhi likuiditas sehingga mempengaruhi kegiatan usaha bank tersebut.²⁴

Bank yang terganggu kesehatannya tentu akan mengalami kesulitan operasional melayani permintaan nasabah seperti: permohonan pembiayaan, penarikan dan pencairan deposito, sehingga secara otomatis akan mempengaruhi kepercayaan masyarakat.

Implikasi bagi pihak bank sebagai akibat adanya pembiayaan bermasalah (apalagi jika sudah masuk kategori pembiayaan macet) adalah sebagai berikut:

1. Hilangnya kesempatan untuk memperoleh pendapatan dari pembiayaan yang diberikannya, sehingga mengurangi perolehan laba an berpengaruh buruk bagi rentabilitas bank
2. Rasio kualitas aktiva produktif menjadi semakin besar, yang menggambarkan situasi yang semakin buruk

²⁴Simatupang, Richard Burton, *Aspek Hukum dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Abadi,2007), hlm. 33.

3. Bank harus memperbesar penyisihan untuk cadangan aktiva produktif yang diklasifikasikan berdasarkan ketentuan yang ada. Hal ini pada akhirnya akan mengurangi besarnya modal bank dan akan sangat berpengaruh terhadap CAR (*Capital Adequacy Ratio*)
4. *Return on Assets* (ROA) mengalami penurunan
5. Sebagai akibat komplikasi butir 2, 3, 4 tersebut adalah menurunnya kesehatan bank.²⁵

H. Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Melakukan pinjaman atau hutang, dalam hal ini adalah pembiayaan dari bank, tetap haruslah dibayar sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Hal ini berarti meskipun telah menjadi pembiayaan macet, nasabah penanggung pembiayaan tetap diwajibkan melunasi pembiayaan beserta margin atau keuntungannya. Sesuai dengan arti pembiayaan macet pada bagian sebelumnya, maka dapat digambarkan bahwa nasabah sudah sulit diharapkan untuk dapat memenuhi kewajibannya dengan sukarela sebagaimana yang telah diperjanjikan.²⁶ Secara umum strategi yang dijalankan sebagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu :

1. *Stay strategy* adalah strategi saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang, dengan cara :

²⁵Mamduh, M. Hanafi, *Manajemen Risiko*, (Yogyakarta: UPP YKPN, 2006), hlm. 117.

²⁶Sotarno, *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, (Bandung: Alfabet, 2003), hlm. 251.

- a. Penagihan intensif, yaitu penyelamatan yang dilakukan melalui penagihan secara kewajibannya. Persyaratan minimal yang harus dipenuhi untuk berhasilnya pelaksanaan penagihan adalah bahwa nasabah masih memiliki itikad baik, usahanya masih berjalan sehingga mampu memberikan penghasilan.
- b. *Restructuring*, upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah pembiayaan agar dapat menyelesaikan kewajibannya. *Restructuring* yang terdiri dari *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali) dan *restructuring* (penataan kembali) dengan syarat usaha yang dibiayai memang masih bisa diselamatkan.
- c. *Rescheduling*, maksudnya suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau memperpanjang jangka waktu angsuran.
- d. *Reconditioning*, maksudnya ialah bank dapat merubah berbagai persyaratan yang ada, seperti penundaan pembayaran marjin sampai waktu tertentu, penurunan marjin, bahkan pembebasan marjin.
- e. Penyitaan jaminan, merupakan jalan akhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.²⁷ Penyelesaian melalui jaminan dilakukan bilamana berdasarkan evaluasi ulang pembiayaan, prospek usaha tidak ada lagi atau tidak kooperatif untuk menyelesaikan

²⁷Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 128-131.

pembiayaan untuk upaya penyelamatan dengan upaya restrukturisasi tidak membawa hasil melancarkan kembali pembiayaan tersebut. Maka upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara eksekusi jaminan akan dilakukan.²⁸

2. *Phase Out Strategy*

Phase out strategy adalah strategi saat pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang, kecuali bila ada faktor-faktor lain yang sangat mendukung kemungkinan adanya perbaikan kondisi nasabah. *Phase out Strategy* dikelompokkan menjadi dua macam pendekatan, yaitu: *soft approach* adalah langkah-langkah berupa *restructuring*, *reconditioning*, dan *rescheduling*, namun nasabah bisa memberi keterangan yang dapat meyakinkan pihak bank maka pihak bank dapat membantu dan mencari jalan keluarnya, langkah ini diterapkan dengan kondisi yang relatif sama dengan *staystrategy*, namun bank tidak lagi berkeinginan berhubungan untuk jangka panjang, dimana pembiayaan bermasalah nasabah sudah mencapai level yang parah, apabila langkah tidak berhasil maka langkah selanjutnya dengan *hard approach* dimana yang ini melibatkan jalur hukum atau disebut dengan penyelesaian dengan jalan terakhir.²⁹

²⁸Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, (Bandung: Binacipta, 1979), hlm. 67.

²⁹Budiman, *Unit Head BRI Syariah KCP Pasar Baru Banjarmasin, wawancara pribadi*, Kantor BRI Syariah KCP Pasar Baru, 26 Juli 2017.