

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah dari pembiayaan merupakan penyaluran dana Bank Syariah yang merupakan istilah normatif yang diistilahkan dalam landasan hukum positif yaitu Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan yang kemudian secara spesifik tertuang dalam UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.²¹

Penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak pembiayaan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian keuntungan disebut dengan “pembiayaan berdasarkan prinsip syariah”, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998.

Selanjutnya, hal tersebut dirinci lebih lanjut dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang menyatakan bahwa “pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu dalam bentuk:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *murabahah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.

²¹ La Ode Alimusa, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 23.

- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah, salam, 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/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²²

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk suatu keperluan. Pembiayaan merupakan penyediaan dana atau berupa tagihan atau yang serupa dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan nasabah yakni pihak yang akan dibiayai dan wajib mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam jangka waktu yang telah ditentukan dengan imbalan atau bagi hasil.²³

Istilah “pembiayaan” pada dasarnya berarti *I believe, I trust* yang bermakna “saya percaya, saya menaruh kepercayaan”. Kata pembiayaan yang artinya kepercayaan bermakna bahwa lembaga pembiayaan sebagai *shahibul maal* memberi kepercayaan terhadap seseorang untuk menjalankan amanah yang diberikan. Dana yang dipercayakan oleh *shahibul maal* harus ditangani dengan tepat, adil, dan dengan cara yang menguntungkan kedua belah pihak dan didukung oleh perjanjian dan

²² La Ode Alimusa, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 24.

²³ Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2019), 38.

ketentuan yang mengikat secara hukum.

Pembiayaan merupakan sebuah jenis kegiatan atau tugas utama bank syariah, yakni memberikan fasilitas dalam penyediaan dana dalam rangka memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.²⁴

Menurut Antonio membagi pembiayaan menjadi 2 jenis berdasarkan sifatnya penggunaannya, yakni:²⁵

- a. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditunjukkan untuk kebutuhan yang produktif dalam arti luas yaitu peningkatan suatu usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Berdasarkan keperluannya, pembiayaan produktif terbagi menjadi dua jenis:
 - 1) Pembiayaan modal kerja yaitu suatu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan berupa:
 - a) Peningkatan produksi yakni jumlah hasil produksi maupun mutu hasil produksi.
 - b) Keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
 - 2) Pembiayaan investasi, merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan hal tersebut.
- b. Pembiayaan konsumtif, adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi konsumsi yang biasanya akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.²⁶

²⁴ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), 78.

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 160.

²⁶ Ibid, 161.

2. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan norma-norma Islam pada hakikatnya merupakan tujuan pembiayaan berdasarkan standar syariah. Dampak dari pembiayaan ini dapat dirasakan oleh para pengusaha yang bergerak di bidang perdagangan, industri, dan pertanian. Untuk memenuhi permintaan domestik dan internasional, pembiayaan dimaksudkan untuk mendukung kesempatan kerja serta produksi dan distribusi barang dan jasa. Tujuan dari pembiayaan adalah sebagai berikut:²⁷

- a. Mencari keuntungan dengan mengharapkan suatu nilai tambah atau menghasilkan laba yang diinginkan.
- b. Mendukung upaya pemerintah untuk meningkatkan pembangunan secara menyeluruh, khususnya di sektor bisnis riil. Perluasan usaha akan meningkatkan penerimaan pajak, menciptakan lebih banyak lapangan kerja, dan menghasilkan lebih banyak barang dan jasa. Dengan cara ini, pemerintah akan menerima devisa, yang akan membantu negara menjadi lebih kuat.
- c. Mendukung usaha nasabah. Pembiayaan yang diluncurkan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan pendapatan bisnis, sehingga meningkatkan standar hidup masyarakat dan akhirnya semakin menguatkan suatu negara. Dalam hal ini pihak lembaga keuangan bertindak sebagai penyedia dana bagi para nasabah untuk memperoleh modal yang diinginkan.²⁸

²⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), 106.

²⁸ Ibid, 106.

Terdapat beberapa manfaat yang didapatkan dari pembiayaan bagi bank, yaitu sebagai berikut:

- a. Memperoleh hasil sewa, keuntungan, margin, dan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan pembiayaan yang telah disepakati antara bank dan nasabah.
- b. Berdampak pada profitabilitas bank, yang terlihat dari perolehan laba, dimana kenaikan laba akan berdampak pada profitabilitas bank.
- c. Pemberi pembiayaan dapat mengiklankan produk bank syariah lainnya, seperti persyaratan bagi nasabah untuk membuka rekening bank syariah (giro wadiah, tabungan wadiah, atau tabungan murabahah) sebelum dapat mengajukan pembiayaan.
- d. Dapat meningkatkan kemampuan pegawai bank untuk lebih memahami aktivitas dari usaha para nasabah yang dibiayai dalam berbagai sektor.²⁹

3. Faktor-faktor Penentu Pemberian Pembiayaan

Saat memutuskan untuk mencairkan pinjaman, kreditor perlu menganalisis bisnis nasabah yang mengajukan kredit. Memanfaatkan prinsip kredit untuk mengevaluasi berbagai aspek operasi bisnis debitur merupakan salah satu metode yang dapat dilakukan. Adapun prinsip yang digunakan adalah berupa analisis 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*) dan 7P (*personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, dan protection*).

Dengan menggunakan kedua prinsip tersebut, maka debitur dapat

²⁹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), 87.

menilai sejauh mana kreditur dapat dipercaya untuk mendapatkan hutang hingga mampu memberikan keuntungan pada bank. Sebelumnya suatu fasilitas kredit diberikan, bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Implementasi 5C dan 7P dinilai sudah cukup efektif untuk mengetahui layak atau tidaknya pembiayaan yang diberikan kepada calon debitur.³⁰

Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur yang benar dapat melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. Penilaian dengan analisis 5C yang dimaksud adalah sebagai berikut:³¹

1. Character

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hoby dan sosial standingnya. Ini merupakan ukuran “kemauan” membayar.

³⁰ Sulistyorini, Ayu Nurafini Octavia, dan Any Setyarini, “Analisis Implementasi Prinsip 5C dan 7P dalam Upaya Pembiayaan Murabahah Bermasalah di KSPPS Hudatama Semarang”, (Semarang: LPPM Universitas Semarang, 2022), 40.

³¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 95.

2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan

3. *Capital*

Dengan mengukur hal-hal seperti likuiditas, solvabilitas, profitabilitas, dan metrik lainnya, laporan keuangan (laporan laba rugi dan neraca) memberikan informasi tentang seberapa efektif penggunaan modal. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus teliti keabsahannya sehingga jika terjadi terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. *Condition of Economy*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki

prospek yang baik sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Kemudian penilaian kredit dengan metode analisis 7 P adalah sebagai berikut:³²

1. *Personality*

Personality yaitu penilaian terhadap kepribadian nasabah meliputi pengamatan terhadap perilaku nasabah di masa lalu, masa kini, dan perilaku sehari-hari. Sikap, perasaan, perilaku, dan tindakan nasabah saat menghadapi suatu masalah juga dianggap sebagai aspek kepribadian nasabah.

2. *Party*

Party yaitu pihak bank mengelompokkan nasabah ke dalam kategori atau kelompok tertentu berdasarkan faktor-faktor seperti modal, loyalitas, dan karakter, agar nasabah dapat dimasukkan ke dalam kelompok tertentu dan menerima berbagai layanan dari bank.

3. *Purpose*

Purpose yaitu untuk mengetahui alasan di balik permintaan kredit nasabah, termasuk jenis kredit yang dicari nasabah. Pengambilan kredit dapat dilakukan untuk berbagai alasan. Misalnya: untuk investasi atau modal kerja, untuk konsumsi atau produksi, dan sebagainya.

4. *Prospect*

Prospect yaitu untuk menentukan apakah bisnis nasabah memiliki prospek atau akan menguntungkan di masa mendatang. Hal ini penting

³² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 96.

karena, jika fasilitas kredit didanai tanpa prospek, baik bank maupun nasabah akan menderita.

5. *Payment*

Payment merupakan tolok ukur bagaimana nasabah membayar kembali kredit yang diambil atau dari mana uang untuk pelunasan kredit berasal. Lebih baik jika debitur memiliki banyak sumber pendapatan. Oleh karena itu, industri lain dapat menutupi usahanya jika salah satunya merugikan.

6. *Profitability*

Profitability digunakan untuk mengevaluasi kapasitas nasabah dalam mencari keuntungan. Dari satu periode ke periode berikutnya, profitabilitas dievaluasi untuk melihat apakah profitabilitas akan tetap sama atau tumbuh, terutama dengan tambahan kredit yang akan diperoleh.

7. *Protection*

Protection tujuannya adalah untuk menentukan cara menjamin bahwa perusahaan dan asetnya menerima asuransi, perlindungan terhadap orang, atau perlindungan terhadap komoditas.

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah ialah suatu akad dalam sistem ekonomi Islam yang menetapkan harga produksi/pembuatan dan keuntungan secara bersama-sama oleh penjual dan pembeli. Sehingga terjadi transparansi antara penjual dan pembeli. Akad murabahah membuat pembeli mengetahui

harga awal produksi suatu barang serta besaran keuntungan yang diambil penjual.³³

Dalam dunia perbankan syariah, akad murabahah berarti perjanjian antara dua pihak (nasabah dan bank) dalam akad jual beli dimana pihak bank membeli suatu produk sesuai permintaan nasabah, kemudian produk tersebut dijual pada nasabah dengan harga yang lebih tinggi, dan nasabah mengetahui harga beli dari produk dan besaran laba yang diambil bank dalam akad tersebut.

2. Dasar Hukum Murabahah

Murabahah memiliki beberapa acuan atau dasar hukum, seperti Al-Qur'an, hadis, dan Ijma ulama. Al-Qur'an banyak merujuk pada penjualan, laba, kerugian, dan perdagangan, namun tidak secara langsung menyebutkan murabahah. Demikian pula, tidak ada satu pun hadis yang menyebutkan murabahah secara khusus.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/2000 terkait murabahah memaparkan bahwa murabahah merupakan penjualan barang dengan menyebutkan harga beli pada pembeli dan pembeli bersedia membeli barang tersebut dengan harga lebih tinggi sebagai perolehan keuntungan penjual.³⁴ Ijma para ulama merujuk pada ayat Al-Qur'an diantaranya dalam surat An-Nisa ayat 29, Al-Baqarah ayat 275, Al-Ma'idah ayat 1, serta Al-Baqarah ayat 280.

³³ Sri Haryanti, Dini Noviana, dan M. Yaskiyan Assyafik, "Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah (Studi Pada Pt. Bprs Tanmiya Artha Kediri)", Jurnal Wadiah, vol. 7 no. 1 (2023), 28.

³⁴ Ibid, 28.

3. Keunggulan Akad Murabahah

Akad murabahah memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Transaksi Murabahah Lebih Transparan

Karena penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga produksi atau pembelian serta keuntungan penjual, transaksi dalam kontrak murabahah lebih transparan. Oleh karena itu, akad dapat dilaksanakan secara jujur dan dapat diandalkan.

b. Mengutamakan Kepentingan Dua Pihak

Akad murabahah mengutamakan kepentingan dua pihak karena dalam akad ini, kedua pihak sama-sama diuntungkan diantaranya penetapan laba penjual yang disepakati oleh penjual dan pembeli sehingga mereka dapat mengukur keuntungan yang pantas diperoleh penjual serta harga yang tepat bagi pembeli.³⁵

c. Menggunakan Sistem Balas Jasa, Bukan Bunga

Dalam akad murabahah digunakan sistem balas jasa, bukan bunga. Akad ini banyak digunakan dalam kredit syariah dimana bank membeli barang yang diinginkan pembeli, lalu dijual dengan harga lebih tinggi sebagai laba sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.

³⁵ Redaksi OCBC NISP, “Akad Murabahah: Dasar Hukum, Jenis, Rukun dan Syaratnya”, OCBC NISP, diakses pada 3 Januari 2025 melalui <https://www.ocbc.id/id/article/2021/07/12/akad-murabahah>.

d. Keuntungan Bisa Dinegosiasikan

Keuntungan dari transaksi ini dapat dinegosiasikan, artinya pembeli dan penjual dapat menentukan harga yang berbeda jika pembeli tidak puas dengan harga jual produk. Demikian pula, kedua belah pihak dapat membicarakan tentang kesepakatan harga jika penjual tidak puas dengan jumlah keuntungan yang disarankan pembeli.

e. Besarnya Angsuran Bisa Disepakati

Dalam akad murabahah, besarnya angsuran dibayar sesuai kesepakatan. Pembeli dapat bernegosiasi terkait besaran nominal serta jangka waktu angsuran dengan penjual.

f. Bisa Digunakan untuk Kegiatan Konsumtif dan Produktif

Pembiayaan murabahah dapat dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk membantu nasabah dalam membiayai kegiatan konsumtif seperti pembelian rumah maupun kegiatan produktif seperti pengembangan usaha.³⁶

4. Rukun dan Syarat Murabahah

Berikut ini adalah rukun-rukun yang terdapat dalam akad Murabahah:

- a. *Ba'iu* (penjual)
- b. *Musytari* (pembeli)
- c. *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
- d. *Tsaman* (harga barang)

³⁶ Redaksi OCBC NISP, "Akad Murabahah: Dasar Hukum, Jenis, Rukun dan Syaratnya", OCBC NISP, diakses pada 3 Januari 2025 melalui <https://www.ocbc.id/id/article/2021/07/12/akad-murabahah>.

e. *Ijab Qabul* (pernyataan serah terima).

Setelah rukun murabahah terpenuhi, selanjutnya ada syarat murabahah yang harus dipenuhi agar akad ini berjalan secara sah sesuai hukum syariah, yaitu:

- a. Syarat yang berakad (ba'iu dan musytari) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b. Barang yang diperjual belikan (mabi') tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c. Harga barang (tsaman) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d. Pernyataan serah terima (ijab qabul) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.³⁷

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.³⁸ Dalam praktik perbankan, kualitas kredit dibagi menjadi 4 kolektibilitas yaitu: lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet.³⁹

³⁷ Veithzal Rifai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), 146-147.

³⁸ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 66.

³⁹ Bank Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor: 08/19/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Produktif, Pasal 4 ayat 1, diakses pada 23 Mei 2025 melalui <https://peraturan.bpk.go.id/Details/137707/peraturan-bi-no-821pbi2006>

2. Sebab-sebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Bank harus mematuhi aturan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang baik ketika memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, karena pada hakikatnya pembiayaan tersebut mengandung risiko. Di antaranya, bank akan terpapar sejumlah risiko jika gagal menyalurkan pembiayaannya sesuai dengan prinsip keuangan yang baik. Beberapa risiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

- a. Utang / kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar
- b. Margin / bagi hasil / *fee* tidak dibayar
- c. Membengkaknya biaya yang dikeluarkan
- d. Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*).

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh dua faktor, yaitu:⁴⁰

- a. Faktor intern, merupakan faktor yang berada di dalam perusahaan, dengan faktor manajerial menjadi factor utama yang paling dominan. Faktor manajerial dapat menimbulkan beberapa kesulitan keuangan Perusahaan yang dapat dilihat dari beberapa hal:
 - 1) Kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan.
 - 2) Lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran.
 - 3) Kebijakan piutang yang kurang tepat.
 - 4) Penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap.
 - 5) Permodalan yang tidak cukup.

⁴⁰ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 73.

- b. Faktor ekstern, merupakan faktor yang berasal dari luar kuasa manajemen Perusahaan. Contoh faktor ekstern antara lain seperti bencana alam, peperangan, perubahan kondisi perekonomian dan perdagangan, kemajuan teknologi dan lain-lain.

Perlu dilakukan penelitian sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah.

3. Kriteria Pembiayaan Bermasalah

Suatu pembiayaan dikatakan bermasalah apabila memenuhi beberapa kondisi berikut:

- a. Pembiayaan tersebut tidak lancar.
- b. Pembiayaan di mana debeturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan.
- c. Pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran.
- d. Pembiayaan yang memiliki potensi merugikan.
- e. Pembiayaan yang memiliki potensi menunggak dalam satu waktu tertentu.⁴¹

Menurut ketentuan pasal 4 ayat 1 peraturan Bank Indonesia No. 08/19/PBI/2006 tentang penilaian kualitas aktiva bank umum, kualitas kredit dibagi menjadi 4 kolektibilitas yaitu: lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet.

- a. Lancar, kualitas kredit dikatakan lancar apabila:

- 1) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga.

⁴¹ Cita Sary Dja'akum, "Restrukturisasi Sebagai Alternatif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dalam Perbankan Syari'ah", *Az Zarka'* (9) 1, (Juni 2017): 56.

- 2) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga tidak lebih dari 1 (satu) bulan dan kredit belum jatuh tempo.
- b. Kurang Lancar, kualitas kredit dikatakan kurang lancar apabila:
 - 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga lebih dari 1 (satu) bulan tetapi tidak lebih dari 3 (tiga) bulan.
 - 2) Kredit telah jatuh tempo tidak lebih dari 1 (satu) bulan.
- c. Diragukan, kualitas kredit dikatakan diragukan apabila;
 - 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga lebih dari 3 (tiga) bulan tetapi tidak lebih dari 6 (enam) bulan.
 - 2) Kredit telah jatuh tempo lebih dari 1 (satu) bulan tetapi tidak lebih dari 2 (dua) bulan.
- d. Macet, apabila;
 - 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga lebih dari 6 (enam) bulan.
 - 2) Kredit telah jatuh tempo lebih dari 2 (dua) bulan.
 - 3) Kredit telah diserahkan kepada Badan Urusan Piutang Negara (BUPN).
 - 4) Kredit telah diajukan penggantian ganti rugi kepada perusahaan asuransi kredit.⁴²

4. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Sebelum melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah (NPF) dilakukan terlebih dahulu pembinaan kredit bermasalah, penyelamatan

⁴² Bank Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor: 08/19/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Produktif, Pasal 4 ayat 1, diakses pada 23 Mei 2025 melalui <https://peraturan.bpk.go.id/Details/137707/peraturan-bi-no-821pbi2006>

pembiayaan bermasalah (NPF) barulah penyelesaian pembiayaan bermasalah (NPF).

a. Pembinaan Kredit Bermasalah

Dalam rangka menjaga dan mengamankan kepentingan bank atas fasilitas kredit yang telah disalurkan dan memperoleh hasil semaksimal mungkin sesuai dengan tujuan awal pemberian kredit, pembinaan kredit bermasalah merupakan upaya awal untuk membantu debitur kredit bermasalah. Langkah yang dapat dilakukan dalam tahapan pembinaan kredit bermasalah ini antara lain melalui:

1) Melakukan Pendampingan Kepada Debitur Bermasalah

Tujuan dari bantuan pendampingan ini adalah untuk menentukan apakah permasalahan kredit yang timbul semata-mata merupakan akibat dari kegiatan usaha (risiko usaha) atau penipuan yang dilakukan oleh debitur atas fasilitas kredit yang diperoleh (tidak sesuai dengan tujuan pemberian kredit). Misalnya, bank dapat menawarkan bantuan untuk menerapkan efisiensi dalam proses produksi, seperti efisiensi dalam persediaan barang dengan menerapkan strategi *just in time*, jika hasil analisis menunjukkan bahwa permasalahan debitur disebabkan oleh inefisiensi dalam proses produksi.

2) Aktivitas pembinaan juga termasuk dalam hal melakukan aktivitas penagihan secara intensif terhadap debitur bermasalah.⁴³

⁴³ Ikatan Bankir Indonesia, *Bisnis Kredit Perbankan* (Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), 94-95.

b. Penyelamatan Pembiayaan (Restrukturisasi Pembiayaan)

Penyelamatan pembiayaan adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan di kalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.⁴⁴ Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*).⁴⁵

c. Penyelesaian Pembiayaan

Terkadang, kedua tindakan yang disebutkan di atas dapat menyelamatkan pembiayaan bermasalah (NPF), akan tetapi tidak cukup untuk membantu klien dalam melanjutkan operasi bisnis atau menghentikan potensi kerugian bagi bank yang terkait dengan fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur melalui pembinaan untuk kredit bermasalah. Bank harus dapat mengambil keputusan untuk mengakhiri hubungannya dengan debitur melalui penyelesaian kredit. Penyelesaian kredit atau dalam istilah perbankan syariah adalah penyelesaian pembiayaan bermasalah (NPF) yang dilakukan antara lain:

- 1) Upaya pelunasan atau penyelesaian kredit bermasalah, dapat dilakukan melalui:
 - a) Setoran dari debitur atau pemegang saham.

⁴⁴ Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama. 2012), 447.

⁴⁵ Pasal 1 angka 7 PBI No. 13/9/PB1/2011 tanggal 8 Februari 2011.

- b) Penjualan barang agunan.
 - c) *Take over* fasilitas kredit debitur oleh reditur lain (bank lain atau investor).
 - d) Eksekusi hak tanggungan melalui balai lelang.
 - e) Litigasi (penyelesaian melalui pengadilan).
- 2) Langkah-langkah yang dilakukan oleh bank dalam upaya penyelesaian kredit tersebut antara lain:
- i. Bank melakukan penagihan kepada debitur untuk penyelesaian kewajibannya kepada bank (tunggakan pokok, angsuran, denda, dan biaya lainnya).
 - ii. Kredit yang telah berada pada kolektibilitas 5 telah dapat diusulkan untuk dihapus buku.
 - iii. Untuk memudahkan penetapan *action plan/ action step* dalam upaya penagihan kepada debitur, debitur yang telah dihapus buku dikelompokkan berdasarkan potensi penagihan yang dapat direalisasi.⁴⁶

⁴⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Bisnis Kredit Perbankan* (Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), 100-101.