

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Definisi efektivitas umumnya menunjukkan sejauhmana tercapainya suatu tujuan yang terlebih dahulu ditentukan. Dalam hal ini yang dimaksud efektivitas penerapan Asas pemberian pinjaman yang sehat yaitu kemampuan lembaga untuk menerapkan Asas ini dalam meminimalkan pembiayaan bermasalah yang terjadi dimasa depan untuk mencapai keberhasilan maksimal dan jika sudah efektif dalam penerapan Asas tersebut sesuai dengan ketentuan maka otomatis hal tersebut dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah.

2. Ukuran Efektivitas

Ukuran efektivitas pembiayaan biasanya berkaitan erat dengan pengembalian dana oleh anggota. Pada lembaga keuangan, tidak semua anggotamampu membayar cicilan pembiayaannya. Terkadang seorang anggota yang melakukan pembiayaan mengalami penunggakan atau biasa disebut dengan pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*). Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, pembiayaan bermasalah inidigolongkan kedalam kolektabilitas pembayaran, Kurang Lancar (KL), Diragukan (D), Macet (M).¹Rumus yang digunakan untuk mengukur pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut

¹Suhardjono, *Managemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah* (Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2003), 252.

Gambar 2.1
Rumus Hitung pembiayaan murabahah bermasalah

$$\frac{\text{pembiayaan(kurang lancar+diragukan+macet)}}{\text{total pembiayaan}} \times 100\%$$

Tabel 2.1
Tabel NPF dan kriteria penilaian

Rasio NPF (%)	Kriteria
NPF 5%	Lancar
NPF 5%-8%	Cukup Lancar
NPF 8%-12%	Kurang Lancar
NPF 12%	Tidak Lancar

Sumber: Permen No.35.3/Per/M.KUKM/X/2007

Jadi dapat disimpulkan jika semakin besar NPF maka pembiayaan dikatakan kurang efektif, sebaliknya jika semakin kecil NPF maka pembiayaan dapat dikatakan efektif.

B. Asas Pemberian Pinjaman yang Sehat

1. Pengertian

Asas pemberian pinjaman yang sehat atau yang dikenal juga dengan *prudential principle*. Dalam bahasa Indonesia istilah *prudent* merupakan bijaksana. Sering menggunakan istilah itu untuk asas kehati-hatian. Maksud dari Asas ini adalah pemberian pinjaman yang berdasarkan atas penilaian kemampuan dan kelayakan pemohon pinjaman. Asas pemberian pinjaman

yang sehat ini juga harus diterapkan dalam melaksanakan pemberian pinjaman koperasi karena sudah diatur dalam Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 19/Per/M.KUKM/XI/2008 Tentang Pedoman Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Oleh Koperasi Pasal 19², dan sehingga memberikan manfaat bagi anggota dan koperasi. Koperasi harus melakukan penilaian sebelum memberikan pinjaman terhadap kondisi, watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha. Berdasarkan penilaian ini koperasi dapat menentukan anggota yang layak atau tidak untuk menerima pembiayaan atau tidak.

2. Analisis Asas pemberian pinjaman yang sehat

Dalam Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 19/Per/M.KUKM/XI/2008 Tentang Pedoman Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Oleh Koperasi Pasal 19 2 dan 3 yang berbunyi “Pelaksanaan pemberian pinjaman koperasi harus memperhatikan prinsip kehati-hatian dan asas pemberian pinjaman yang sehat sehingga memberikan kemanfaatan bagi koperasi dan anggotanya”. “Sebelum memberikan pinjaman, koperasi harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari peminjam.³ Analisis Asas pemberian pinjaman yang sehat merupakan alat untuk mengukur kelayakan anggota dalam pemberian dana pinjaman atau pembiayaan. Dengan adanya analisis pembiayaan dapat meminimalisir risiko

² Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia

³ Ibid

yang terjadi. Berikut ini merupakan Asas yang dijadikan penilaian bagi lembaga keuangan, sebagai berikut :⁴

a. Watak

Watak ialah sifat atau watak *mudharib*, baik dalam lingkungan usaha atau kehidupan pribadi. Pembiayaan diberikan dengan dasar kepercayaan. Kegunaan dari prinsip adalah mengetahui sejauh mana kemampuan *mudharib* untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Pihak bank akan semakin percaya jika peminjam mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang kooperatif dan positif. Itulah yang mendasari suatu kepercayaan.⁵

Analisis ini bersifat kualitatif yang tidak dapat diukur dengan angka, tetapi merupakan titik utama untuk proses diterimanya pembiayaan. Kesalahan ketika menilai kepribadian anggota akan berdampak fatal kepada mereka yang beritikad buruk. Berikut ini hal-hal yang dapat memperkuat data:

1) Wawancara

Dengan melakukan wawancara atau interview dan verifikasi watak seseorang dapat dideteksi.

2) Survey

⁴Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), 144.

⁵Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 234.

Dengan melakukan survey ke tetangga *mudharib*, akan dapat membantu mengetahui Watak seseorang karena tetangga tersebut sering bertemu.

b. Kemampuan⁶

Kemampuan adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* untuk menjalankan usaha agar mendapat keuntungan yang diinginkannya. Tujuan dari analisis ini yaitu sebagai ukuran sejauh mana calon *mudharib* mampu membayar kembali atau melunasi pinjaman secara tepat waktu, berdasarkan hasil upaya yang dilakukan. Pengukuran kemampuan dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai *fast performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- 2) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan.
- 3) Pendekatan yuridis, yaitu menilai ada tidaknya kapasitas calon *mudharib* untuk mewakili bada usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan lembaga.
- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan calon *mudharib*, mampu mengelola usahanya.

c. Modal

Capital merupakan modal pribadi yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal pribadi, semakin besar tekad calon *mudharib* untuk menjalankan usahanya, maka koperasi akan semakin lebih

⁶Ibid., 236.

percaya dalam memberikan pembiayaan. Cara yang bisa ditempuh pihak koperasi yaitu dengan melihat laporan keuangan anggota.⁷ Kemampuan modal sendiri dianggap kuat apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Penilaian modal ini sangatlah penting karena pembiayaan merupakan tambahan modal untuk usaha, tidak untuk membiayai seluruh modal yang dibutuhkan

d. Agunan

Agunan adalah barang yang diberikan oleh *Mudharib* untuk Agunan atas pembiayaan yang diterima. Agunan ini harus dievaluasi dengan tujuan untuk menentukan tingkat risiko kewajiban keuangan koperasi. Penilaian Agunan meliputi lokasi, jenis, bukti kepemilikan dan hukum. Dengan menyediakan Agunan yang baik, setidaknya risiko pembiayaan dapat dikurangi.⁸ Penilaian Agunan ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu;

- 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan
- 2) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan

Risiko pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan adanya *collateral*.

e. Kondisi ekonomi

⁷Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2010), 114.

⁸Umam, *Manajemen Perbankan Syariah.*, 237.

Condition of economy adalah kondisi yang mempengaruhi perekonomian disuatu tempat tertentu, keadaan situasi ini disebabkan oleh kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya. Kondisi ekonomi juga dapat memengaruhi keadaan perekonomian *mudharib*(anggota). Kondisi yang harus diperhatikan pihak bank antara lain:

- 1) Keadaan ekonomi dari anggota
- 2) Perkembangan keadaan ekonomi yang dapat mengganggu usaha perkembangan anggota.
- 3) Perbandingan usaha anggota dengan usaha sejenis yang berada di lokasi tempat usaha anggota tersebut.
- 4) Kemajuan usaha di masa depan
- 5) Kebijakan pemerintah yang dapat mempengaruhi usaha

f. Prospek Usaha Kedepan

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang dijalankan untuk masa yang akan datang. Untuk dapat menilai prospek yaitu dengan cara analisis SWOT:⁹

- 1) *Strenghts*
- 2) *Weakness*
- 3) *Opportunities*
- 4) *Threats*

dengan menggunakan analisis SWOT ini bisa mengetahui prospek usaha kedepan.

⁹ Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 2014.

C. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah menurut definisi Fiqh adalah akad jual beli pada barang tertentu dimana penjual dan pembeli bersepakat dulu mengenai harga barang pokok barang tersebut dan ditambah dengan keuntungan. Ascarya juga mendefinisikan *murabahah* sebagai suatu bentuk jual beli, ketika penjual dengan jelas menyatakan harga pokok barang yang akan dijual dan menjualnya kepada orang lain dengan meningkatkan keuntungan yang dipersyaratkan.¹⁰

Adapun istilah perbankan syariah, *murabahah* didefinisikan sebagai kesepakatan yang disepakati antara bank syariah dan anggotanya, bank menyediakan dana untuk modal kerja atau pembelian bahan baku yang diperlukan oleh anggota dan dibayarkan oleh anggota pada saat pembayaran. Harga jual bank (harga beli ditambahkan dengan margin keuntungan) akan dilunasi pada waktu yang ditentukan. Pembiayaan melalui akad *Murabahah* menunjukkan bahwa Bank Syariah mengambil alih pembiayaan dengan menjual barang-barang yang diperlukan oleh anggota lalu menjualnya dengan harga pokok pembelian ditambah dengan margin keuntungan yang diinginkan oleh kedua belah pihak.¹¹

2. Landasan Hukum *Murabahah*

¹⁰Ascarya, *Akad dan Produk Bank syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 81.

¹¹Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), 76.

Meski sejumlah acuan tentang jual beli, perdagangan, rugi, lama namun Al-qur'an secara langsung tidak membicarakan mengenai *murabahah*. Demikian pula, *murabaha* tidak memiliki rujukan langsung kepada hadits. Maka dari Dewan Syariah Nasional dalam himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO.04/DSN-MU/IV/2000 mengenai landasan hukummurabahah adalah sebagai berikut:

a. Al-Quran

Landasan pembiayaan murabahah terdapat pada Al-Qur'an Surat An-Nisa' ayat 29 disebutkan¹²:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu..” (QS. An-Nisa’: 29).¹³

b. Al-Hadis

Dari Abu Sa'id Al-Khudri radhuyallahuanhu, Nabai shallallahu alaihi wasallam bersabda :

والشهداء والصديقين النبیین مع الأمين الصدوق التاجر

“Pedagang yang senantiasa jujur lagi amanah akan bersama para nabi, orang-orang yang selalu jujur dan orang-orang yang mati

¹²Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 182

¹³QS. An-Nisa' (4): 29

syahid.” (HR. Tirmidzi, Kitab Al-Buyu’ Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti no. 1130).

Terdapat pada Hadits riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majah:

عَنْ أَبِي سَعِيدِ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

“Dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.¹⁴

Dari Mu’adz bin Jabal radhiyallahuanhu, ia berkata: Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda:

و يكذبوا لم حدثوا إذا الذي التجار كسب الكسب أطيب إن
اشتروا إذا و يخلفوا لم وعدوا إذا و يخونوا لم انتمنوا إذا
يمطلوا لم عليهم كان إذا و يطروا لم باعوا إذا و يذموا لم
يعسروا لم لهم كان إذا و

“Sesungguhnya sebaik-baik penghasilan ialah penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberi amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.” (Diriwayatkan oleh Al-Baihaqi di dalam Syu’abul Iman, Bab Hifzhu Al-Lisan IV/221).

c. Ijma

Pendapat Imam Syafi’i dan Imam Malik mengatakan bahwa penjualan murabahah adalah sah, meskipun Abdullah Said

¹⁴Abdul ‘Azhim bin Badawi, *A Fiqhus Sunnah*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1981), 359

mengatakan bahwa pendapat tersebut tidak menyebutkan referensi eksplisit dalam hadits. Dukungan Imam Malik terkait dengan praktik masyarakat Madinah. Beliau berkata: “Penduduk Madinah telah sepakat untuk membeli pakaian di toko-toko dan membawanya ke kota lain untuk menjualnya guna mendapatkan tambahan keuntungan yang disepakati.” Dalam pandangannya, Imam Syafi’i mengatakan bahwa jika seseorang meminta Seseorang menunjukkan produk dan berkata, "Belikan saya sesuatu dan saya akan memberi Anda keuntungan, dan kemudian orang itu membeli sesuatu untuk mereka, maka transaksi itu sah".¹⁵

3. Jenis-jenis *Murabahah*

a. *Murabahah* Tanpa Pesanan

Murabahahtanpa pesanan adalah transaksi *murabahah* yang dilakukan tanpa anggota yang memesan, sehingga penyerahan barang melalui bank tidak ada hubungannya dengan transaksi *murabahah* itu sendiri. Dengan kata lain, dalam *murabahah* dimana tidak ada pesanan, lembaga keuangansyariah menyediakan barang barang untuk diperdagangkan, terlepas dari apakah anggota membelinya atau tidak.

b. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

Sedangkan, *Murabahah* dengan pesanan dipahami sebagai jual beli *murabahah* setelah menerima pesanan dari anggota atau anggota

¹⁵Saeed Abdullah, *Bank Islam Dan Bunga :Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga*(Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), 137.

yang membutuhkan pembiayaan *murabahah*. *murabahah* melalui pesanan ini, penjual dapat meminta pembayaran dari *hamish ghadiyah*, jika mereka setuju dengan Qabul, ini adalah bukti bahwa pembeli serius. Jika penjual kemudian membeli berbagai peralatan dan memasangnya pada mobil yang dipesannya, dan pembeli membatalkannya, maka *hamish ghadiyah* ini dapat digunakan untuk mengganti kerugian dealer mobil. Jika jumlah *hamish ghadiyah* kurang dari kerusakan yang harus ditanggung penjual, penjual dapat mengklaim cacat tersebut. Sebaliknya, jika terjadi surplus, pembeli berhak mendapatkan keuntungan.¹⁶

4. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun jual beli *murabahah* yang telah disepakati oleh para jumur ulama, yaitu:¹⁷

- a. Penjual, pihak yang menjual barangnya kepada pembeli
- b. Pembeli, pihak yang membeli barang dari si penjual
- c. Objek/barang aqad, barang yang akan dijualbelikan
- d. *Shighat* atau *ijab qabul*, yaitu akad yang menandai kedua belah pihak ini setuju

Berikut ini adalah syarat-syarat yang harus dipenuhi dua belah pihak dalam *murabahah* :¹⁸

¹⁶Karim, *Bank Islam.*, 115

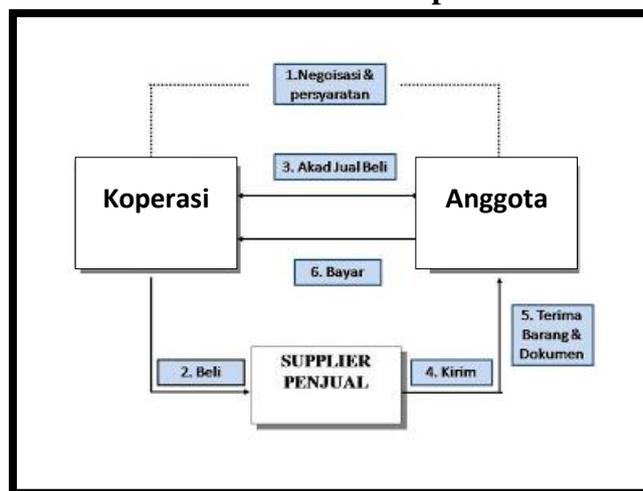
¹⁷Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), 70.

¹⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah.*, 85.

- a. Mengetahui harga awal pokok, maka penjual perlu menjelaskan harga pokok barang kepada pembeli, karena harga pokok merupakan syarat sahnya jual beli murabahah.
- b. Memahami keuntungan yang diperoleh penjual. Besarnya keuntungan yang diperoleh penjual harus diketahui dengan jelas oleh pembeli, yaitu besarnya jumlah yang disepakati kedua belah pihak dalam bentuk persentase tertentu dari biaya.
- c. Semua biaya yang dikeluarkan dalam pembelian barang, seperti ongkos angkut, pajak, dll., termasuk dalam biaya pembelian untuk menentukan harga total, dan tingkat keuntungan didasarkan pada harga total.
- d. Murabahah hanya dianggap sah jika harga pokok barang dapat ditentukan dengan pasti. Jika biaya tidak dapat ditentukan, barang tidak dapat dijual sesuai dengan prinsip murabahah.

5. Skema Murabahah

Gambar 2.1
Skema Murabahah Koperasi



Dari gambar diatas diatas dapat dijelaskan proses pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Negoisasi dan persyaratan, pada tahap pertama pihak koperasi dan anggota yang akan diberikan pembiayaan melakukan negoisasi mengenai barang, harga, dan jangka waktu untuk pembayaran. Tentu saja dengan persyaratan yang sudah ada dalam koperasi
- b. Koperasi membelikan barang yang dibutuhkan anggota yang sudah disepakati sebelumnya
- c. akad, pada tahap ini koperasi dan anggota melakukan akad jual beli murabahah, dengan disertai tanda tangan akad *murabahah* antara koperasi dan anggota
- d. Supplier atau penjual mengirim barang tersebut ke alamat yang sudah disepakati.
- e. Terima barang dan dokumen, pada tahap ini anggota menerima barangnya dan harus menandatangani dokumen-dokumen serta mengecek kelengkapan dokumen dan barang.
- f. Tahap akhir, pada tahap ini anggota membayar kepada koperasi atas barang yang telah diterimanya, pembayaran biasanya dilakukan dengan cara diangsur sesuai kesepakatan diawal

6. Risiko Pembiayaan *Murabahah*

Risiko pembiayaan merupakan sebuah risiko jika debitur atau pembeli tidak dapat atau belum melunasi utangnya dan memenuhi kewajibannya sebagaimana yang sudah disepakati sebelumnya, atau

tingginya persepsi gagal bayar yang disebabkan menurunnya kualitas debitur atau pembeli.¹⁹Risiko-risiko yang akan terjadi yaitu:

- a. Pembiayaan bermasalah (pembiayaan macet dan gagal bayar),
- b. Penyalagunaan dana oleh anggota,
- c. Penundaan pembayaran oleh anggota,

Tertundanya pembayaran merupakan risiko yang umum ditemui dalam pembiayaan *murabahah* atau disebut juga pembiayaan bermasalah, hal tersebut dapat ditangani oleh pihak koperasidengan melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Analisis penyebab permasalahan pembayaran.
- b. Memberdayakan potensi peminjaman, agar dana yang digunakan lebih efektif

7. Faktor-faktor pembiayaan bermasalah

Menurut Trisadini berikut ini adalah faktor internal penyebab pembiayaan bermasalah:²⁰

- a. Kurangnya pemahaman tentang bisnis anggota.
- b. Kurangnya evaluasi keuangan anggota.
- c. Kesalahan dalam menentukan limit pembiayaan (berpeluang melakukan slide streaming).
- d. Tidak menghitung modal kerja berdasarkan bisnis usaha anggota.
- e. Proyeksi penjualan yang berlebihan optimis.

¹⁹Bramantyo Djohanputro, *Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi* (Jakarta: PPM. Fatwa Dewan Syariaah Nasional MUI, 2004), 85.

²⁰Usanti Trisadini P dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*(Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2013), 103.

- f. Proyeksi penjualan tidak mempertimbangkan kebiasaan bisnis dan kurang mempertimbangkan aspek kompetitor.
- g. Aspek jaminan tidak mempertimbangkan aspek daya jual.
- h. Lemahnya pengawasan dan pemantauan.

Faktor eksternal penyebab pembiayaan bermasalah adalah faktor yang disebabkan oleh anggota itu sendiri. Meliputi slide streaming (penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan apa yang sudah diawal perjanjian) dan karakter anggota calon penerima pembiayaan penggunaan dana.

- a. Karakter calon penerimaan pembiayaan.
- b. Slide Streaming Penggunaan Dana.
- c. Kondisi lingkungan.

8. Kategori Kolektibilitas Pembiayaan

Kolektibilitas merupakan klasifikasi pinjaman berdasarkan keadaan pembayaran pokok atau status pembayaran angsuran anggotadan kemampuan untuk pengembalian dana.²¹

- a. Lancar, Dana pinjaman diselesaikan dengan lancar, pembiayaan tepat waktu, dan tidak ada tunggakan.
- b. Kurang lancar, pelunasan pokok pinjaman atau angsuran Ada tunggakan dari jangka waktu yang disepakati lebih dari 90 hari sampai dengan 180 hari.

²¹Mahmoeddin AS, *Melacak Kredit Bermasalah* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2010), 10.

- c. Diragukan, pelunasan pokok pinjaman, atau wanprestasi dalam mencicil telah melampaui waktu yang disepakati dari 180 hari menjadi 270
 - d. Macet, pelunasan pinjaman atau cicilan lebih dari 270 hari.
9. Strategi Menangani Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Berikut ini dijelaskan upaya atau strategi dalam mengatasi pembiayaan *murabahah* bermasalah:

- a. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah pembiayaan. Serta memberikan alternatif solusi dalam mengatasi permasalahan nasabah dengan mendatangi dan mendiskusikannya.
- b. Collection, yaitu penagihan secara intensif Dalam hal ini dilakukan dengan dua cara sebagai berikut: Pertama, penagihan secara persuasive yaitu dengan mengirimkan surat peringatan atau teguran kepada nasabah yang bermasalah. Kedua, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami penunggakan.
- c. Rehduling (Penjadwalan kembali) yaitu nasabah diberikan perpanjangan waktu jatuh tempo dalam pelunasan pembiayaan yang diberikan oleh bankBMT.
- d. Restructuring, yaitu dengan cara:
 - 1) Menambah jumlah kredit atau pembiayaan

- 2) Menambah equity yaitu dengan menyeter uang tunai dan tambahan dari pemilik.
- e. Potongan pelunasan, artinya bank/BMT memberikan keringanan kepada nasabah yang bermasalah berupa potongan pelunasan dalam tempo yang telah ditentukan.
 - f. 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 hutangnya.
 - g. Hapus buku yaitu langkah terakhir yang dilakukan untuk membebaskan nasabah dari beban hutangnya, dikarenakan nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengembalikan pinjamannya dan barang yang dijadikan jaminan tidak bisa menutupi hutangnya.²²

²² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 115.