

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN
MURABAHAH DALAM UPAYA MEMINIMALISIR
NPF (*NON PERFORMING FINANCING*) PADA
DIVISI MIKRO BANK SYARIAH INDONESIA
KC PALU MOH.YAMIN**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu*

Oleh :

**SEPTI
18.3.15.0033**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) DATOKARAMA PALU
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “ **Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Meminimalisir NPF (*Non Performing Financing*) Pada Divisi Mikro Bank Syariah Indonesia KC Palu Moh. Yamin**“ benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 19 Oktober 2022

Penulis,

SEPTI
18.3.15.0033

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Meminimalisir Npf (*Non Performing Financing*) Pada Divisi Mikro Bank Syariah Indonesia**” oleh SEPTI NIM: 18.3.15.0033, Mahasiswa program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

Palu, 19 Oktober 2022

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sofyan Bachmid, S.Pd., M.M

NIP. 19680325 200002 1002

Noval, M.M

NIP. 1990061 201908 1 001

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudari Septi, NIM: 18.3.15.0033 dengan judul “**Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Meminimalisir NPF (NonPerforming Financing) Pada Divisi Mikro Bank Syariah Indonesia KC Palu Moh.Yamin**”. yang telah diujikan di hadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu dengan tanggal bulan islam 1444 H, dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Jurusan Perbankan Syariah dengan beberapa perbaikan.

DEWAN PENGUJI

Jabatan	N a m a	Tanda Tangan
Ketua	Drs. Saprudin, M.HI	
Munaqisy I	Dr. Syaakir Sofyan, S.E.I., M.E.I	
Munaqisy II	Nuriatullah, SEI., M.Ek	
Pembimbing I	Dr. Sofyan Bachmid, S.pd., M.M	
Pembimbing II	Noval, M.M	

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan Fakultas

Dr. Syaakir Sofyan, S.E.I., M.E.I

NIP. 19860204 201403 1 002

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I

NIP. 19650505 199903 1 002

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Alhamdulillah Wasyukurilallah, senantiasa penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hamba-Nya, sehingga sampai saat ini kita masih mendapatkan ketetapan Iman dan Islam. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad SAW pembawa rahmat bagi makhluk seluruh alam.

Penyusunan Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik dalam ide, kritik, saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih sebagai penghargaan atas peran sertanya dalam penyusunan Skripsi ini kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat serta hidayah-Nya, serta memberikan kelancaran dan kemudahan dalam keridhoanya.
2. Kedua orang tua saya, Bapak Teguh Suhendro dan Ibu Tuntiah yang selalu memberikan nasihat, motivasi dan dukungan baik secara material dan non material serta keluarga yang senantiasa selalu mendoakan dan memberi motivasi kepada penyusun.
3. Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi Hidayat, M.Pd., Selaku Rektor Universitas Islam Negri (UIN) Datokarama Palu. Bapak Dr. H Abidin., M.Ag., Selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. H. Kamaruddin, Sebagai Administrasi Umum, Perencanaan Dan Keuangan dan Bapak Dr. Mohamad Idhan, S.Ag., M.Ag. selaku wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan kerjasama Universitas Islam Negri (UIN) Datokarama Palu, yang telah memberikan kebijakan selama perkuliahan dan penyelesaian studi hingga semuanya dapat berjalan lancar.
4. Dr. H. Hilal Malarangan, M.,H.I., Selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis islam Universitas Islam Negri (UIN) Datokarama Palu, Bapak Drs.Sapruddin, M.HI. Selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, Keuangan. Bapak Dr. Malkan, M.Ag. Selaku Wakil Dekan

Bidang Kemahasiswaan, Alumni Dan Kerjasama Dan Ibu Ermawati, S.Ag., M.Ag., Selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu yang telah banyak mengarahkan penulis dalam proses perkuliahan.

5. Dr. Syaakir Sofyan, S.E.I., M.E.I selaku ketua jurusan perbankan syariah yang telah mengorbankan waktu dan pikiran dalam mengarahkan dan memudahkan perencanaan awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
6. Dr. H.Sofyan Bachmid, S.pd.,M.M selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Noval, M.M Selaku dosen pembimbing II, yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, bantuan, pengarahan serta motivasi kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Rifai, SE., MM selaku kepala perpustakaan UIN Datokarama Palu dan seluruh staf yang turut membantu dalam penelitian dan memberikan pinjaman buku referensi kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini berjalan lancar.
8. Seluruh Dosen Pengajar dan Staf Akademik pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah membekali ilmu pengetahuan dan senantiasa membantu dalam kepengurusan penyelesaian studi serta dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Untuk saudara kandung saya, Desi Cicik Purwati dan Muahammad Hatim Izzudin yang memberikan motivasi dorongan dan telah memberikan semangat begitu tinggi kepada penulis.
10. Sahabat – sahabatku , Nur Kartini, Sane Salsabila, Nur Mulyana Sari, Dina Rahmatika, Mei Lestari, hanya sebuah kata terima kasih yang mampu penulis berikan. Terima kasih karna selalu ada ketika penulis membutuhkan

hal-hal yang diperlukan bukan hanya dalam penyusunan skripsi ini melainkan hal-hal yang mungkin menjadi kisah indah yang bisa dikisahkan di masa depan nanti.

11. Untuk Satria Nugroho yang sudah memberikan segala dukungannya dalam berbagai bentuk selama penulisan skripsi ini berlangsung.
12. Teman – temanku, Hesni Gaibia, Meylandi, Deby Ayustin yang selalu meluangkan waktunya membantu penulis selama proses penelitian hingga selesainya skripsi ini. Terima kasih untuk momen kebersamaannya selama kuliah di UIN Palu.
13. Teman-teman Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2018 terkhusus keluarga Perbankan Syariah 2 angkatan 2018 yang selalu mendukung dan memberikan semangat kepada penulis hingga selesainya skripsi ini

Akhirnya kepada semua pihak yang namanya tidak sempat termuat dalam pengantar ini, penulis mohon maaf serta terima kasih atas bantuan, motivasi dan kerja samanya. Penulis senantiasa berdoa semoga segala yang telah diberikan menjadi balasan yang tak terhingga dari Allah SWT.

Palu, 19 Oktober 2022
Rabiul Awal 1444 H

Penulis

SEPTI
NIM 18315003

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	6
D. Manfaat penelitian.....	7
E. Penegasan Istilah	8
F. Garis-Garis Isi	9

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	15
C. Kerangka Pemikiran	48

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Desain Penelitian.....	50
B. Lokasi penelitian	51
C. Kehadiran Peneliti	52
D. Data Dan Sumber Data.....	54

E. Teknik Pengumpulan Data	56
F. Teknik Analisis Data	58
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	58

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	59
B. Deskripsi penelitian.....	64
C. Hasil Penelitian	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran	72

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1. Penelitian Terdahulu.....	13
2. Daftar Nama Karyawan PT.Bank Syariah KC Palu... ..	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.....	43
-----------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 2 : Surat Keterangan Pembimbing

Lampiran 3 : Lembar Pengajuan Judul Skripsi

Lampiran 4 : Pedoman Wawancara

Lampiran 5 : Daftar Informan

Lampiran 6 : Surat Keterangan Telah Selesai Melakukan Penelitian

Lampiran 7 : Dokumentasi Hasil Penelitian

Lampiran 8 : Daftar Riwayat Hidup

ABSTRAK

Nama : Septi
Nim : 18.3.15.0033
Judul skripsi : Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Meminimalisir NPF (Non Performing Financing) Pada Divisi Mikro Bank Syariah Indonesia KC Palu Moh. Yamin

BSI KC Palu merupakan salah satu Unit Usaha Syariah (UUS) yang kegiatan operasionalnya juga memberikan pembiayaan kepada usaha mikro. BSI KC Palu merupakan pelaku usaha mikro, maka pembiayaan yang disalurkan pasti tidak terlepas dari risiko. Namun, pihak bank juga tetap harus mempertimbangkan berbagai kemungkinan risiko yang akan terjadi di kemudian hari. Untuk mengatasi berbagai risiko yang mungkin terjadi seperti pembiayaan macet atau pembiayaan yang bermasalah, maka staff marketing BSI KC Palu dibekali dengan SOP dalam menyalurkan pembiayaan mikro. Di Indonesia usaha mikro memiliki arti strategis, mereka membantu memperluas lapangan kerja dan peluang usaha, dan meningkatkan tingkat distribusi pendapatan. Pemerintah harus lebih memperhatikan pengembangan sektor pembiayaan usaha mikro yang penting bagi perekonomian negara. Umumnya, keuangan mikro ini digunakan oleh para pengusaha mikro di masyarakat.

Penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif menggunakan metode kualitatif yaitu pengamatan, wawancara, atau penelahan dokumen.

Hasil penelitian ini Implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro di BSI Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Melakukan *Collection*, yaitu penagihan secara intensif. Dalam hal ini BSI Cabang Moh. Yamin melakukan dengan dua cara sebagai berikut : pertama penagihan secara *persuasive* yaitu dengan mengirimkan surat peringatan atau teguran kepada nasabah. Kedua, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami penunggakan.

Dari kesimpulan yang diperoleh disarankan, pasti dalam melakukan pembiayaan akan timbul resiko, untuk itu diperlukan persiapan panduan pengelolah resiko bagi setiap bank syariah indonesia. Untuk memberikan pembiayaan murabahah agar bank BSI mengaju dan melaksanakan sistematika serta tahap pembiayaan yang menjadi acuan sehingga memberikan hasil yang kompeten dan mampu meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan merupakan sarana utama untuk membangun negara. Hal ini karena perbankan merupakan lembaga *intermediasi* yang menghimpun dana dari masyarakat, kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi ini juga menjadi perhatian perbankan syariah, karena menyediakan layanan lalu lintas keuangan.¹

Pertumbuhan kinerja perbankan syariah di Indonesia terus meningkat secara mengesankan, baik melalui pendirian BUS maupun melalui pendirian UUS pada bank umum konvensional. Undang-undang ini memudahkan umat Islam untuk mendapatkan pinjaman dan juga membedakan perbankan syariah dengan perbankan biasa. Perkembangan perbankan di Indonesia pada tahun 2008 merupakan tonggak sejarah yang signifikan sejalan dengan lahirnya Undang-Undang No. 08 Tahun 2008. Undang-undang ini bertujuan untuk meningkatkan perekonomian dan menciptakan sistem perbankan yang lebih modern. Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah Peraturan ini efektif untuk membantu meningkatkan nilai aset perbankan.

Bank Muamalat Indonesia telah mengumumkan akan menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya, sebagai bank pertama di dunia yang melakukannya. Kemudian seiring berjalannya waktu, bisnis berbasis syariah dan bank umum mulai bermunculan di Indonesia. Beberapa bank di Indonesia yang

¹ Muhammad, “*Manajemen Dana Bank Syariah*” (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014)

telah menerapkan prinsip syariah antara lain: BNI Syariah, Bank Mandiri Syariah, Bank Mega Syariah, BPTN Syariah, BPRS-BPRS yang tersebar di seluruh Indonesia, serta lembaga keuangan non bank yang juga sudah mulai menggunakan prinsip syariah, seperti asuransi, pegadaian, reksa dana, dan lain- lain.²

Dalam ketentuan pasal 1 angka 13 UU No. 10 tahun 1998, yang dimaksud prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, yaitu pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli dengan memperoleh keuntungan (murabahah), pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa (ijarah).

BSI KC Palu memiliki rencana untuk menghindari riba dalam layanan perbankan. Ini adalah perusahaan jasa keuangan syariah yang secara khusus berfokus pada penyediaan layanan perbankan syariah. BSI KC Palu menawarkan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah. Ini untuk membiayai hal-hal yang tidak bertentangan dengan nilai-nilai Islam. Program keuangan mikro ini menyediakan cara bagi calon nasabah untuk menjalankan bisnis mereka setidaknya selama dua tahun. Jika Anda mempertimbangkan untuk menggunakan keuangan mikro, pastikan untuk melakukan riset terlebih dahulu. Ada banyak jenis keuangan mikro yang berbeda, dan masing-masing memiliki kelebihan dan

² Rustam Bambang Rianto, “*Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*” (Jakarta: Selemba Empat, 2013)

kekurangannya sendiri. Nasabah mungkin bisa mendapatkan pengembalian investasi yang lebih baik dengan menggunakan lembaga keuangan mikro yang mengkhususkan diri pada jenis pinjaman yang nasabah butuhkan.

Dengan produk pembiayaan mikro ini, BSI KC Palu diharapkan mampu mengatasi permasalahan permodalan yang dialami oleh para pengusaha mikro, kecil, dan menengah, sehingga distribusi modal dan pendapatan dapat dirasakan oleh masyarakat kecil. BSI KC Palu merupakan lembaga perbankan yang bergerak di bidang perekonomian, sehingga penting untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan sektor UMKM. Untuk mengantisipasi kondisi tersebut, BSI KC Palu harus memiliki strategi yang tepat terutama dari segi permodalan, agar para pengusaha mikro dapat lebih meningkatkan potensinya dalam usaha yang dijalankan, mengurangi pengangguran, dan berdampak pada pengurangan tingkat kemiskinan.

Kredit mikro yang disponsori sistem perbankan juga tidak terlepas dari risiko yang harus dihadapi di masa depan. Sektor perbankan harus sangat berhati-hati dalam menganalisis potensi risiko yang bisa terjadi. Setiap pengaturan keuangan harus didasarkan pada pertimbangan kehati-hatian dan sejalan dengan prosedur operasi standar untuk pembiayaan.

Menurut pasal 1 Undang-Undang Nomor 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.³

BSI KC Palu merupakan salah satu Unit Usaha Syariah (UUS) yang kegiatan operasionalnya memberikan pembiayaan kepada usaha kecil. BSI KC Palu menjadi sangat agresif dalam upaya membidik pasar usaha kecil. Hal ini dibuktikan dengan dibukanya toko-toko mikro di seluruh Indonesia.

Pelaku usaha mikro merupakan jenis pelaku usaha yang khususnya bergerak dalam bidang usaha kecil. Untuk membiayai jenis bisnis ini, sebaiknya tidak memisahkan risiko dari keuangan. Namun, bank juga tetap harus mempertimbangkan segala kemungkinan risiko yang bisa terjadi di masa depan. Untuk mengatasi berbagai risiko yang mungkin timbul, seperti kredit macet dan kredit bermasalah, staf pemasaran BSI KC Palu memiliki SOP penyaluran keuangan mikro. SOP adalah panduan untuk menganalisis bagaimana pemodal akan mendistribusikan uang yang mereka terima. Hal ini didasarkan pada prinsip-prinsip Islam dan tidak melanggar hukum Syariah. Ini disebut pembiayaan masalah. Pembiayaan bermasalah adalah ketika nasabah tidak memenuhi persyaratan pinjaman, yang dapat berdampak buruk bagi bank karena dapat menyebabkan tingkat bunga yang lebih tinggi dan lebih lama menunggu pinjaman dilunasi.

Manajemen risiko yang baik akan dapat menurunkan kualitas aset produktif dan dampak negatif dari risiko yang ada. Perusahaan yang melakukan proses manajemen risiko juga diharapkan mampu menciptakan nilai bagi pemegang sahamnya. Potensi *return* yang diperoleh sudah diperhitungkan lebih

³ Pasal 1 UU No.20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

besar dari potensi risiko kerugian. Suatu organisasi atau perusahaan harus menyadari bahwa manajemen risiko merupakan sesuatu yang penting bagi organisasi tersebut, sehingga diperlukan suatu sistem manajerial yang mampu meminimalkan atau bahkan menghilangkan segala kemungkinan risiko yang dihadapi dalam kegiatan usahanya. Manajemen risiko Bank BSI KC Palu biasanya menggunakan model manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan keuangan lain untuk meminimalkan risiko, tetapi perbedaan ini memungkinkan BSI KC Palu untuk benar-benar meminimalkan risiko.

Adapun unsur-unsur risiko pembiayaan mikro BSI KC Palu, yaitu dalam unsur-unsur sebagai berikut:

1. Dari pihak perbankan dalam melakukan analisisnya, pihak analisis harus lebih teliti dalam menganalisis nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, sehingga apa yang harusnya terjadi sudah terprediksi terdahulu.
2. Dari pihak nasabah adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikanya bermasalah.
3. Adanya unsur tidak sengaja artinya dari nasabah mau membayar akan tetapi tidak mampu contohnya pembiayaan yang dibiayai mengalami musibah sehingga kemampuan untuk membayar pembiayaan tidak ada.

Bank perlu melakukan penyelamatan non-performing financing agar BSI KC Palu tidak mengalami kerugian. Jika tidak memungkinkan untuk menyelamatkan korban, maka langkah selanjutnya adalah mencari badan hukum yang dapat membantu menyelesaikan masalah pembiayaan mikro.

BSI KC Palu, kami hadir untuk membantu agar tetap berdiri selama masa krisis. Kami akan memberikan keringanan dalam bentuk jangka waktu, sehingga nasabah dapat terus membayar hutang tanpa khawatir. Di BSI KC Palu, kami akan lebih tegas dalam memberikan pembiayaan mikro kepada nasabah agar tidak ada nasabah yang terjebak atau tidak rajin membayar cicilan yang telah ditentukan oleh pihak bank. Dengan manajemen risiko ini, BSI KC Palu dapat mengelola dan menstabilkan kualitas aset dari pembiayaan mikro.

Dari uraian-uraian diatas maka penulis mengambil judul ”**Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Meminimalisir NPF (*Non Performing Financing*) Pada Divisi Mikro Bank Syariah Indonesia**”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia ?
2. Apa kendala yang dihadapi oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Palu dalam melakukan implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro ?

C. Tujuan dan Kegunaan Peneiti

1. Untuk mengetahui dan menganalisis implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing*

financing) pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia.

2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh pihak bank syariah indonesia KC Palu dalam melakukan implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro.

D. Manfaat Peneliti

1. Manfaat Teoritik

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti dalam mengembangkan hal-hal yang berhubungan dengan implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia cabang
- b. Menyumbangkan pemikiran bagi pihak perbankan syari'ah, khususnya pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia cabang mengenai implementasi manajemen risiko pembiayaan syariah khususnya pembiayaan murabahah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.
- c. Sebagai referensi atau perbandingan bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian di masa mendatang yang berkenaan seputar manajemen risiko pembiayaan syariah.

2. Manfaat Praktis

Memberikan informasi mengenai implementasi manajemen risiko pembiayaan sehingga pada hakikatnya penelitian ini diharapkan dapat memberi

masukannya bagi Perbankan Syariah khususnya dalam upaya menjaga perkembangan bank syariah tersebut.

E. Penegasan Istilah

1. Pengertian Manajemen

Manajemen berasal dari kata *management* yang artinya manajemen. Manajemen adalah suatu proses dimana prosesnya dimulai dengan perencanaan, pengorganisasian, memimpin, dan mengakhiri pekerjaan, serta menggunakan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan⁴. Manajemen adalah kerangka kerja yang membantu kita mencapai tujuan organisasi. Dalam manajemen terdapat hal-hal yang saling berkaitan dan hal-hal yang terfokus pada tujuan⁵. Manajemen adalah suatu proses yang menggunakan tahapan-tahapan untuk membantu mencapai tujuan⁶.

2. Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah kegiatan yang membantu mengendalikan potensi kerugian yang mungkin berasal dari kondisi alam atau perilaku spekulatif. Lebih lengkapnya dapat didefinisikan sebagai metode yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengukur risiko yang timbul dari aktivitas bisnis⁷. Bank Indonesia menggunakan teknik manajemen risiko untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan

⁴ H.MalayuS.P.Hasibuan,*Manajemen(Dasar,Pengertian dan Masalah),ed.Rev.,*(Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2014)

⁵ Henki Idris Issakh dan Zahrida Wiryaman, “*Pengantar Manajemen*”, (Jakarta : In Media, 2015)

⁶ Irham Fahmi, “*Manajemen (Teori, Kasus dan Solusi)*”, (Bandung : Alfabeta, 2014)

⁷ Buchari Alma Dan Donni Juni Priansa, “*Manajemen Bisnis Syari’ah*”, (Bandung : Alvabeta, 2014)

usaha.⁸

3. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana⁹.

4. Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah jenis pembiayaan di mana pemberi pinjaman setuju untuk membiayai pembelian dengan kontrak di mana pembeli setuju untuk membayar sejumlah uang di muka, sebagai imbalan untuk menerima keuntungan tertentu di masa depan. Dalam transaksi di mana pembeli akhirnya melebihi jumlah yang mereka bayarkan untuk produk, penjual setuju untuk mengembalikan selisihnya. Dalam praktik perbankan syariah, bank adalah penjual komoditas dan pelanggan adalah pembeli. Bank syariah biasanya membeli barang dari pemasok, kemudian menjualnya kepada pelanggan dengan harga yang lebih tinggi dari pada yang dibayarkan oleh bank syariah pendahulunya. Pembayaran murabahah dapat dilakukan dengan pembayaran sekaligus, atau cicilan dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

F. Garis-Garis Besar Isi

Rangkaian penulisan penelitian ini, garis besar isinya penulis paparkan secara sistematis kedalam lima bab secara berturut-turut sebagai berikut :

⁸ Taswan , “*Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, Aplikasi*” (Yogyakarta :UPP STIM YKPN, 2013)

⁹ Ismail, “*PerbankanSyariah*” (Jakarta:KencanaPrenadaMediaGroup,2015)

1. Bab pertama di uraikan beberapa hal pokok yang berkaitan dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penegasan istilah, garis-garis besar isi proposal skripsi yang menguraikan tentang susunan bab dan sub bab untuk mempermudah bagi pemahaman pembaca.
2. Bab kedua diuraikan kajian pustaka sebagai landasan teoritis penelitian yaitumeliputi ; penelitian terdahulu, kajian teori, serta kerangka pemikiran.
3. Bab ketiga diuraikan metode penelitian sebagai syarat mutlak keilmiahan penelitian ini meliputi, pendekatan dan desain penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti,data dan sumber data, teknik pengumpulan data,teknik analisis data, dan pengecekan keabsahan data.
4. Bab keempat diuraikan hasil Penelitian, pada bagian ini terdiri atas deskripsi hasil penelitian, pembahasan hasil penelitian.
5. Bab kelima Penutup, pada bagian ini terdiri atas kesimpulan dan implikasi penelitian.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Pada bagian ini peneliti mencantumkan beberapa hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang hendak dilakukan oleh peneliti. Penelitian tersebut dapat dijadikan referensi sebagai perbandingan antara penelitian sekarang dan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan judul peneliti saat ini. Penelitian terdahulu diantaranya sebagai berikut :

1. Sri Mulyani pada tahun 2009 dengan judul “Implementasi Manajemen Risiko Bagi Lembaga Bank Syariah Dalam Studi yang Dilakukan di Cabang Malang”. Hasil penelitian ini terbukti bahwa PT BSM Cabang Malang berhasil menjalankan pembiayaan manajemen risiko sesuai dengan pedoman BSM Pusat. Kebijakan tersebut tertuang dalam *Enterprise Risk Management (ERM)* yang memuat program kerja antara lain pemutakhiran kebijakan manual dan pedoman operasional, optimalisasi organisasi manajemen risiko, SIMRIS (*Syariah Mandiri Risk Information System*), penerapan risk limit, dan pengembangan alat analisis pembiayaan.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Cici Paramita pada tahun (2014) yang berjudul “Analisis Manajemen risiko pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Solo”. Hasil penelitian ini Bank Muamalat Solo terampil dalam manajemen risiko dan telah menyempurnakan kerangka sistem manajemen risiko sehingga dapat memberikan informasi yang tepat waktu dan efektif tentang potensi risiko. Hal ini memungkinkan bank

untuk mengambil langkah-langkah yang tepat untuk meminimalkan dampak risiko.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Oka Aviani, Zahroh Z.A dan Nila Firdausi Nuzula pada tahun (2014), yang berjudul “Analisis Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat (Studi Pada Bank Jatim Cabang Mojokerto)”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Jatim Cabang Mojokerto telah melaksanakan dengan baik pengawasan aktif dewan komisaris dan direksi, kebijakan, prosedur, dan penetapan limit, identifikasi, pengukuran, pemantauan dan sistem informasi manajemen risiko kredit, dan pengendalian risiko kredit. . Studi ini menunjukkan bahwa bank mungkin perlu berbuat lebih banyak untuk melindungi privasi pelanggan mereka.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Santri Yani yang berjudul “Analisis manajemen Resiko dalam meminimalisir pembiayaan murabahah pada bank muamalat KC Bengkulu”. Karakter nasabah sangat penting dalam proses pembiayaan atau kredit karena dapat mempengaruhi analisis selanjutnya yaitu analisis keuangan yang dapat mengarah pada kelangsungan angsuran pembiayaan. Salah satu kendala umum adalah bahwa uang yang telah disisihkan untuk proyek tidak selalu sesuai dengan biaya.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Dharma Kharini AbdHaling, Uswatun Hasanah, Nuriatullah Nuriatullah, Noor Riefma Hidayah (2019) skripsi yang berjudul “Analisis Implementasi Kartu Kredit Syariah Pada PT. Penelitian ini menggunakan teknik reduksi data untuk menganalisis data di

lapangan. Yaitu menyajikan data yang telah direduksi dalam model tertentu agar mudah dipahami dan diinterpretasikan. Untuk memperkuat kesimpulan yang dibuat dalam sebuah makalah penelitian, dilakukan verifikasi data. Ini termasuk memeriksa keakuratan data, dan memverifikasi keberadaan kesimpulan.

TABEL 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Sri Mulyani	Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan dalam Upaya Menjaga Likuiditas Bank Syariah (Studi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang)	Implementasi manajemen risiko pembiayaan	Lokasi dan waktu penelitian yang berbeda
2.	Cici Paramita	Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Solo	Manajemen risiko pembiayaan	Manajemen Risiko Pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Solo
3.	Oka Aviani	Analisis	Meminimalisir	Manajemen

	Savitri, Zahroh Z.A dan Nila Firdausi Nuzula	Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat (Studi Pada Bank JatimCabang Mojokerto)	kredit bermasalah	Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat (Studi Pada Bank Jatim Cabang mojokerto)
4.	Santri Yani	Analisis manajemen Resiko dalam meminimalisir pembiayaan murabahah pada bank muamalat KC Bengkulu	Manajemen risiko dalam meminimalisir pembiayaan murabahah	Manajemen Resiko dalam meminimalis ir pembiayaan murabahah pada bank muamalat KC Bengkulu
5.	Dharma Kharini AbdHaling,Usw atunHasanah,Nu riatullahNuriatul lah,Noor RiefmaHidayah	Analisis Implementasi Kartu Kredit Syariah Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Palu	Implementasi perspektif ekonimi islam	Implementasi Kartu Kredit Syariah Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Palu Perspektif

		Perspektif Ekonomi Islam		Ekonomi Islam
--	--	--------------------------------	--	------------------

Hasil dari penelitian di atas di jadikan penulis sebagai landasan dan rujukan untuk melakukan penelitian ini.

F. Kajian Teori

1. Manajemen Risiko

a. Pengertian Manajemen

Manajemen berasal dari kata *ability to manage* yang artinya mampu mengelola.¹⁰ Proses manajemen dimulai dengan perencanaan, pengorganisasian, memimpin, dan diakhiri dengan pengendalian pekerjaan anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan.¹¹ Manajemen adalah proses atau kerangka kerja yang melibatkan membimbing atau mengarahkan sekelompok orang menuju tujuan organisasi atau tujuan yang nyata.¹²

Dalam manajemen terdapat kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, baik dari sisi fungsional maupun dari tujuan yang telah ditargetkan sebelumnya. Manajemen adalah suatu proses yang menggunakan tahapan-tahapan untuk membantu mencapai tujuan. Dilihat dari definisinya, manajemen memiliki empat fungsi. Empat fungsi seorang pemimpin adalah perencanaan, pengorganisasian,

¹⁰ H. Malayu S.P. Hasibuan, "*Manajemen (Dasar, Pengertian dan Masalah), ed. Rev*" , (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2014)

¹¹ Henki Idris Issakh dan Zahrida Wiryaman "*Pengantar Manajemen*" (Jakarta : In Media)

¹² Irham Fahmi, *Manajemen (Teori, Kasus dan Solusi)*, (Bandung : Alfabeta, 2014)

memimpin dan mengendalikan.

Jika kalian memahami definisi manajemen risiko, kalian akan dapat memahami bagaimana membiayai bisnis kalian. Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan kegiatan suatu organisasi dalam rangka mencapai koordinasi sumber daya manusia dan sumber daya alam dalam rangka mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Manajemen adalah proses menetapkan dan mencapai tujuan, menggunakan sumber daya yang tersedia untuk menyelesaikan pekerjaan, dan menerapkan perubahan bila diperlukan.¹³

Manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian/pengawasan atas usaha orang dan sumber daya dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan tertentu.¹⁴

b. Pengertian Risiko

Pengertian risiko dan pengaruhnya terhadap perbankan. Risiko adalah sesuatu yang dapat menimbulkan bahaya atau ketidakpastian. Sedangkan menurut Gallati, risiko adalah potensi hasil yang tidak diinginkan yang dapat menimbulkan kerugian jika tidak diantisipasi dan tidak dikelola dengan baik.

Pengertian risiko menurut PBI No. 13/23/PBI/2011 tentang penerapan manajemen risiko bagi BUS dan UUS adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Dapat diartikan risiko adalah suatu kemungkinan yang dapat timbul dari kegiatan usaha yang dapat berdampak kerugian usaha yang

¹³ H. Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen, Dasar, Pengertian dan Masalah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005)

¹⁴ Suhendra dan Murdiah, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: UIN Press, 2006)

berlangsung. Penerapan manajemen risiko di Bank Syariah wajib disesuaikan dengan tujuan, kebijakan, usaha, ukuran, dan kompleksitas usaha serta kemampuan bank.

Kompleksitas usaha adalah keragaman dalam jenis transaksi/jasa dan jaringan usaha. Sementara itu, kemampuan bank meliputi kemampuan keuangan, infrastruktur pendukung, dan kemampuan sumber daya insani .

Dalam dunia perbankan terdapat beberapa jenis risiko, diantaranya:

a) Risiko Kredit

Risiko kredit didefinisikan sebagai risiko kerugian sehubungan dengan pihak peminjam tidak berkemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban yaitu mengembalikan dana yang dipinjamnya secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya. Apabila pinjaman yang tidak dapat dikembalikan jumlahnya cukup besar, maka hal ini dapat menyebabkan turunnya pendapatan, kinerja maupun tingkat kesehatan bank.

b) Risiko Pasar

Risiko pasar timbul akibat adanya perubahan variabel pasar, seperti: suku bunga, nilai tukar mata uang dan harga komoditas sehingga nilai aset yang dimiliki bank menurun. Sebagai bank umum dengan prinsip syariah, maka bank hanya perlu mengelola risiko pasar yang terkait dengan perubahan nilai tukar yang dapat menyebabkan kerugian bank.

c) Risiko Likuiditas

Risiko yang antara lain disebabkan oleh bank tidak mampu memenuhi kewajibannya yang telah jatuh tempo. Jika suatu bank memiliki model bisnis yang lebih rumit, biasanya sejalan dengan skala usaha yang semakin besar dari bank yang dimaksud, maka Bank Indonesia akan meminta bank tersebut untuk mengatur risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategi, dan risiko kepatuhan.

d) Risiko Operasional

Risiko operasional adalah konsep yang tidak terdefiniskan dengan jelas, risiko ini muncul akibat kesalahan dan kecelakaan yang bersifat manusiawi ataupun teknis. Ini merupakan risiko kerugian yang secara langsung maupun tidak langsung dihasilkan oleh ketidakcukupan atau kegagalan proses internal, faktor manusia, teknologi atau akibat faktor-faktor eksternal.

e) Risiko Hukum

Risiko hukum adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis. Kelemahan aspek yuridis antara lain disebabkan oleh adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau kelemahan perikatan seperti tidak dipenuhinya syarat sahnya suatu kontrak.

f) Risiko Strategi

Risiko strategi adalah risiko yang terkait dengan keputusan bisnis jangka panjang yang dibuat oleh senior manajemen bank. Risiko ini dapat dikaitkan dengan implementasi dari strategi-strategi mereka.

g) Risiko Reputasi

Risiko reputasi adalah risiko kerusakan potensial pada suatu perusahaan yang dihasilkan oleh opini publik yang negatif terhadap bank.

h) Risiko Kepatuhan

Risiko yang disebabkan bank tidak mematuhi atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan lain yang berlaku.¹⁵

Selanjutnya, mengenai pengertian manajemen risiko, fungsi dan tujuan manajemen risiko dan proses manajemen risiko yang diterapkan pada perbankan sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011. Pengertian manajemen risiko adalah serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank.

Proses manajemen risiko pada jaman dahulu juga diterapkan oleh Nabi Yusuf as. Kisah tersebut tercantum dalam Al-Qur'an Surat Yusuf ayat 46-49 yang menceritakan tentang pertanyaan raja Mesir mengenai mimpinya kepada Nabi Yusuf, di mana pada suatu ketika raja Mesir pernah bermimpi melihat tujuh ekor sapi betina yang gemuk dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus, melihat tujuh bulir gandum yang hijau dan tujuh bulir gandum yang kering. Dari kisah tersebut dapat dikatakan bahwa telah timbul suatu risiko yang menimpa negeri Nabi Yusuf yaitu pada tujuh tahun kedua akan timbul kekeringan yang dahsyat. Mendengar cerita mengenai mimpi sang raja, kemudian Nabi Yusuf memberikan

¹⁵ Rustam Bambang Rianto, "*Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*" (Jakarta: Selemba Empat, 2013)

saran agar seluruh rakyat menyimpan sebagian hasil panennya dengan tujuan menghindari bahaya kelaparan akibat musim paceklik yang akan menimpa negeri tersebut. Proses manajemen risiko yang diterapkan Nabi Yusuf melalui tahapan pemahaman risiko, evaluasi dan pengukuran risiko, serta pengelolaan risiko.

Bagi orang yang berhutang, sebaik-baiknya adalah yang paling baik dalam melunasi hutang dan apabila telah terikat dengan perjanjian maka wajib ditepati dan pihak yang berhutang wajib untuk membayar hutangnya sesuai perjanjian dan jangka waktu yang telah disepakatinya.

Allah berfirman dalam surat al-Isra' ayat 34:

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ
كَانَ مَسْئُولًا

Artinya : Janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan (cara) yang terbaik (dengan mengembangkannya) sampai dia dewasa dan penuhilah janji (karena) sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya.

Dari ayat di atas jelas oleh kita bahwa setiap orang yang berhutang harus segera menepati janjinya untuk membayar hutangnya karena janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya. Apabila pihak yang berhutang tidak mampu untuk membayar hutangnya maka harus dicarikan jalan penyelesaian yang sesuai dengan kondisi yang berhutang. Selain itu pula sangat penting mempertimbangkan masalah prinsip kejujuran orang yang berhutang (nasabah) dan penyelesaian yang sesuai dengan Islam

Islam menerangkan tentang langkah-langkah penyelesaian seseorang yang berhutang dan tidak mampu membayarnya, diberi penundaan waktu pembayaran

(perpanjangan waktu peminjam), apabila dalam perpanjangan waktu tidak mampu melunasi, maka maafkanlah dia dan anggap saja hutang itu sebagai sedekah, hal itu akan lebih baik bagi yang meminjamkan.¹⁶

Seperti yang dijelaskan dalam firman Allah swt di Q.S Al-Baqarah ayat 280:

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

Artinya : Jika dia (orang yang berutang itu) dalam kesulitan, berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Kamu bersedekah (membebaskan utang) itu lebih baik bagimu apabila kamu mengetahui(-nya).

Dari ayat dan hadist di atas dapat disimpulkan bahwa orang yang berhutang yang tidak mampu membayar hutangnya bukan karena disengaja atau pura-pura, tetapi memang secara ekonomi dia tidak mampu untuk membayar hutangnya, maka pihak yang memberi hutang harus menunda tagihan hutangnya dengan memberikan tangguh sampai yang berhutang mampu untuk membayar hutangnya. Pihak yang memberi hutang tidak boleh memaksa orang yang berhutang, karena dia dalam keadaan susah untuk membayar hutangnya.

Penerapan manajemen risiko pada bank umum diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Pasal 38 UU 21 Tahun 2008 (1) yang berisi Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen risiko, prinsip mengenal nasabah, dan perlindungan nasabah. Hal ini bertujuan sebagai upaya bank untuk meningkatkan efektivitas kinerja bank serta menjaga kesehatan dari masing-masing bank. Penerapan manajemen risiko sebagaimana dimaksud di atas kurang lebih

¹⁶ Handi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: PT. Raja Grafindo Persada,2002).

mencakup.¹⁷

- Pengawasan aktif Dewan Komisaris, Direksi, dan Dewan Pengawas Syariah
- Kecukupan kebijakan, prosedur, dan penetapan limit manajemen risiko
- Kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko, serta sistem informasi manajemen risiko
- Sistem pengendalian internal yang menyeluruh.

Selain itu, keberadaan manajemen risiko sebagai pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko, terutama risiko yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan. Hal ini mencakup kegiatan merencanakan, mengorganisir, menyusun, memimpin, mengawasi dan mengevaluasi program penanggulangan risiko.¹⁸

Pada saat ini, manajemen risiko merupakan kunci dari keseluruhan manajemen bisnis. Tujuan utama manajemen risiko harus menyokong objektif pengelolaan. Dengan berjalannya bisnis yang diharapkan mendatangkan keuntungan, maka meminimalkan risiko untuk mencapai keuntungan yang memuaskan menjadi sasaran bisnis.²⁶ Hubungan antara risiko dan hasil secara alami berkorelasi secara *linier negative*, yaitu semakin tinggi hasil yang diharapkan, dibutuhkan risiko yang semakin besar untuk dihadapi. Untuk itu diperlukan upaya yang serius agar hubungan tersebut menjadi kebalikannya, yaitu yang meningkatkan hasil pada saat risiko menurun.

¹⁷ Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 Tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, diakses pada 23 Oktober 2022

¹⁸ Soeisno Djojosoedarso, Prinsip-prinsip Manajemen Risiko Asuransi (Jakarta: Salemba Empat, 2003)

c. Fungsi dan Tujuan Manajemen Risiko

Tujuan dari manajemen risiko adalah untuk memitigasi potensi risiko yang dihadapi bisnis bank melalui pendekatan yang terkoordinasi dan seimbang. Fungsi manajemen risiko membantu bank mengelola risiko bisnisnya. Fungsi manajemen risiko adalah untuk mengelola potensi risiko yang terkait dengan situasi tertentu. sebagai berikut:

- Menunjang ketepatan proses perencanaan dan pengambilan keputusan
- Menunjang efektifitas perumusan kebijakan system manajemen dan bisnis
- Menciptakan *Early Warning System* untuk meminimumkan risiko
- Menunjang kualitas pengelolaan dan pengendalian pemenuhan kesehatan bank
- Menunjang penciptaan/pengembangan keunggulan kompetitif
- Memaksimalkan kualitas asset.¹⁹

Sementara itu, adapun tujuan manajemen risiko antara lain sebagai berikut :

- Memastikan bank tidak mengalami kerugian yang bersifat *unacceptable*
- Meminimalisasi kerugian dari berbagai risiko yang bersifat *uncontrolled*
- Untuk kelangsungan hidup perusahaan
- Ketenangan dalam berpikir atau mengurangi keresahan
- Memperkecil biaya
- Menstabilisasi pendapatan perusahaan
- Memperkecil atau bahkan meniadakan gangguan dalam berproduksi

¹⁹ Adiwarman A. Karim, “*Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksananya di Indonesia*” (Jakarta: Rajawali Press, 2008)

- Mengembangkan pertumbuhan perusahaan

Jika terjadi kesalahan, perusahaan bisa merugi jika tidak dikelola dengan baik. Manajemen risiko merupakan bagian yang sangat penting dari rencana bisnis perusahaan dalam rangka memitigasi risiko yang mungkin timbul. Tujuan dari kebijakan manajemen risiko ini adalah untuk menjaga aktivitas bank tetap aman dan sehat, serta mengelola risiko secara terarah, terintegrasi, dan berkelanjutan. Manajemen risiko adalah cara mengelola risiko agar tidak lepas kendali.

d. Proses Manajemen Risiko

Proses manajemen risiko adalah serangkaian langkah yang diambil oleh semua entitas terkait untuk mengelola risiko dalam organisasi. Bank harus mengidentifikasi dan memahami dengan baik semua potensi risiko dalam bisnis atau produk barunya, dan mengambil langkah-langkah untuk memitigasinya. Bank perlu mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko secara bertahap sehingga dapat menjaga sistem keuangan yang aman dan sehat. Di BSI, proses manajemen risiko secara umum sama dengan penerapan manajemen risiko di bank lain sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia.²⁰

BSI menerapkan manajemenpra-risiko atau identifikasi calon nasabah yang lebih detail. Untuk meminimalkan potensi risiko yang terkait dengan transaksi bank, buku ini mencoba memberikan pemahaman yang jelas tentang sistem perbankan dan elemen-elemennya. Meskipun manajemen risiko mencakup mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengelola berbagai risiko, hal ini

²⁰ Ferry N. Idroes, “*Manajemen Risiko Perbankan: Pemahaman 3 Pilar Kesepakatan Basel*” (Grafindo Persada,2007)

tidak dapat diterapkan secara efektif tanpa sistem dan proses yang dikembangkan dengan baik. Proses manajemen risiko suatu institusi perlu mencakup semua departemen atau divisi kerja untuk menciptakan budaya manajemen risiko. Proses manajemen risiko bank membantu mengelola risiko bank dan melindungi nasabahnya. Proses ini termasuk memperhitungkan risiko dan peluang yang terkait dengan kegiatan bank. Proses manajemen risiko bank membantu memastikan bahwa aktivitas bank aman dan bermanfaat bagi nasabahnya dan bagi bank itu sendiri.²¹

- Identifikasi Risiko

Untuk mengidentifikasi potensi risiko dalam aktivitas fungsional, serta risiko produk dan bisnis, proses ini dimulai dengan memahami risiko bawaan dan potensi masalah yang terkait dengan aktivitas tersebut. Identifikasi risiko sangat penting untuk mengelola risiko secara efektif. Mendaftar sebanyak mungkin risiko, menganalisisnya secara aktif, dan mengurangi risiko yang berlebihan adalah kuncinya.

- Pengukuran Risiko

Setelah mengidentifikasi potensi risiko, langkah selanjutnya adalah penilaian risiko dengan melihat potensi keparahan kerusakan dan kemungkinan risiko yang terjadi. Beberapa risiko mudah diukur, tetapi sangat sulit untuk memastikan probabilitas suatu kejadian yang sangat jarang terjadi. Metode pengukuran ini bisa kualitatif dan kuantitatif. Penulis mengatakan bahwa bank harus

²¹ Rustam Bambang Rianto, Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia (Jakarta: Selemba empat, 2013)

menggunakan model pengukuran risiko yang sesuai dengan kebutuhan spesifik bank dan agar manfaat dari model tersebut dapat direalisasikan.

- **Pemantauan Risiko**

Pada titik ini, bank harus mengevaluasi risiko yang terkait dengan kegiatan usahanya dan efektivitas proses manajemen risikonya. Untuk melihat apakah bank mampu menyerap kerugian atau risiko, penting untuk mempertimbangkan kemampuan mereka untuk menyerapnya. Bank dapat mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi di masa depan dengan menganalisis sumber daya manusia. Bank perlu memiliki sistem dan prosedur untuk mencegah terjadinya gangguan dalam proses manajemen risiko sehingga hasilnya dapat meningkatkan proses manajemen risiko yang terdapat di bank.

- **Pengendalian Risiko**

Tahap ini dilakukan untuk melihat apakah ada cara untuk meningkatkan tahap penilaian risiko yang disebabkan oleh perubahan lingkungan. Langkah ini diikuti dengan pengembangan rencana manajemen risiko perusahaan. Untuk memastikan manajemen risiko berjalan sesuai rencana, tujuan pemantauan dan pengendalian risiko bertujuan untuk memastikan bahwa manajemen risiko efektif, dan memantau perubahan profil risiko, sehingga pergeseran peta risiko dan prioritas risiko dapat dideteksi.²²

2. Pengertian Pembiayaan

a. Definisi Pembiayaan

²² Fahmi Irham, “*Manajemen Risiko*” (Bandung: Alfabeta, 2015)

Pembiayaan selalu berkaitan dengan operasional bisnis. Anda dapat membiayai proyek atau bisnis Anda sesuai dengan hukum negara Anda. Untuk membiayai suatu proyek, bank dapat meminta pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau mengajukan klaim setelah jangka waktu tertentu dengan kompensasi atau bagi hasil. Dengan kata lain, pembiayaan adalah uang yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan. Pembiayaan dibiayai melalui dua jenis bank: bank konvensional dan bank syariah. Sistem perbankan syariah telah menimbulkan kegemparan di kalangan umat Islam di dunia, tidak terkecuali umat Islam di Indonesia. Keuangan dianggap riba oleh hukum Islam, yang merupakan pelanggaran larangan Islam. Alasan dasar lahirnya lembaga keuangan bebas bunga adalah karena bank syariah adalah cara terbaik untuk mengelola uang Anda.

“Pembiayaan bank syariah dalam rupiah dan mata uang asing adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun mata uang asing. Termasuk di dalamnya pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga Syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen, dan kontinjensi atas rekening administratif dan sertifikat wadiah bank Indonesia. Bank syariah sangat penting karena memberikan pembiayaan yang akan membantu kelangsungan bisnis bank. Jika pengelolaannya tidak baik, maka bisnis bank akan terhenti. Jika bank tidak dapat memulihkan uang dari pinjaman yang telah diberikan atau investasi yang telah dilakukan, bank harus mencari cara lain untuk membantu orang, baik melalui pemberian manfaat atau melalui pembiayaan”.²³

²³ Muhammad, “*Manajemen Dana Bank Syariah*” (Jakarta : Rajawali Press, 2014)

b. Analisis Pembiayaan

Bank syariah biasanya menganalisis aplikasi pembiayaan untuk melihat apakah itu cocok untuk pemohon. Bank bertujuan untuk mencegah nasabah dari default pada pinjaman mereka dengan melakukan analisis untuk melihat apakah mereka dalam bahaya melakukannya. Analisis keuangan adalah salah satu faktor terpenting bagi bank syariah ketika membuat keputusan untuk menyetujui/menolak aplikasi pendanaan. Analisis akan membantu Anda membuat keputusan yang tepat. Bank syariah menggunakan analisis keuangan untuk menentukan apakah aplikasi pembiayaan nasabah layak. Ini dapat membantu memastikan bahwa perbankan syariah adalah pilihan yang baik bagi pelanggan.

c. Prinsip Analisis Pembiayaan

Adapun prinsip Dalam Analisis pembiayaan :

- *Character*. Sifat atau karakter orang yang mengambil pinjaman. Inilah yang perlu ditekankan ketika melihat karakter pelanggan: kejujuran, kepercayaan, dan kepercayaan pelanggan. Tujuan penilaian karakter adalah untuk mengetahui sejauh mana klien melakukan kewajibannya (kemauan membayar) yang telah disepakati. Untuk memperoleh dan mendapatkan gambaran tentang karakter calon nasabah dapat dilakukan melalui:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah
- 3) SLIK OJK

4) Informasi dari pihak lain

5) Mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya

- *Capacity*. Analisis Kapasitas ini berfokus pada pemahaman kemampuan keuangan calon nasabah untuk memenuhi kewajiban keuangannya sesuai dengan jangka waktu pembiayaannya. Bank perlu memastikan bahwa calon nasabah memiliki kemampuan finansial untuk memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah adalah sebagai berikut :

1) Melihat laporan keuangan

2) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan

3) Servei ke lokasi usaha calon nasabah.²⁴

- *Capital*. Untuk menyetujui permohonan kredit, bank harus terlebih dahulu memeriksa kapitalisasi aset kredit pemohon.
- *Collateral*. Peminjam telah mentransfer agunan ke bank. Penilaian jaminan meliputi jenis properti, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukum. Dalam hal ini jaminan berupa barang, seperti benda atau surat jaminan. Bisa juga dalam bentuk jaminan pribadi, surat penghiburan, dan rekomendasi. Evaluasi garansi dapat dilihat dari dua sisi:

²⁴ Ismail, Perbankan Syariah(Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2015)

1) Segi ekonomis

2) Segi yuridis

- *Condition fo economy.* Bank ingin melihat apakah pemohon kredit dapat berhasil menghasilkan keuntungan sehingga mereka dapat menyetujui pinjaman.

d. Unsur-Unsur Pembiayaan

1) Debitur dan kreditur

Dua pihak yang melakukan transaksi kredit adalah debitur dan kreditur.

Debitur adalah orang yang mendapatkan pinjaman dari kreditur.

2) Perjanjian

Setiap kredit yang diberikan oleh bank harus berdasarkan kesepakatan tertulis antara bank dengan debitur. Perjanjian kredit akan mengikat kedua belah pihak - bank dan debitur - untuk memenuhi persyaratan yang tercantum dalam perjanjian kredit.

3) Jangka waktu

Setiap kredit harus menentukan lamanya kredit, yaitu lamanya kredit, yaitu jangka waktu sejak kredit dicairkan sampai kredit dilunasi.

4) Balas jasa

Bank memberikan kredit dengan tujuan menghasilkan uang.

5) Kepercayaan

Bank menyediakan uang yang diberikan kepada debitur untuk membantu mereka membayar kembali uang yang mereka miliki. Bank berkeyakinan bahwa debitur dapat memenuhi kewajibannya dengan mengikuti

perjanjian.

6) Risiko

Ada risiko bahwa dana tidak akan dikembalikan. Bank tidak ingin Anda membayar kembali pinjaman karena Anda mungkin tidak mampu. Bank harus melakukan analisis kredit sebelum memberikan kredit kepada debitur.

3. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah jenis pembiayaan di mana penjual memiliki kontrak pembelian dengan pembeli, menentukan harga barang yang mereka rencanakan untuk dijual. Jika pembeli tidak mengetahui keuntungan yang diharapkan, Murabahah akan memberikan uang untuk menutupinya. “Ini adalah istilah dalam hukum Islam yang berarti jual beli ketika penjual mengatakan biaya untuk memperoleh barang, termasuk harga barang dan biaya lain yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang tersebut, dan keuntungan yang diinginkan”²⁵

Dalam kontrak penjualan, penjual setuju untuk menjual produk dengan meminta harga yang lebih tinggi dari harga beli. Bank adalah bisnis yang menjual objek dan pelanggan adalah pembeli. Bank Islam menjual barang kepada pelanggan dengan harga yang lebih tinggi dari yang dibayarkan oleh pemasok. Transaksi murabahah dapat dilakukan dengan membayar satu kali pembayaran dalam jumlah besar, atau membayar cicilan dalam jangka waktu tertentu. Murabahah adalah akad yang memperbolehkan jual beli barang dengan

²⁵ Ascarla, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Cet. 3 (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014)

menyebutkan harga perolehan keuntungannya. Akad murabahah merupakan salah satu bentuk akad kepastian, karena dalam murabahah ditentukan manfaat tertentu (tingkat keuntungan yang dipersyaratkan). Pembiayaan murabahah adalah jenis pembiayaan jual beli dimana bank menyediakan barang yang diinginkan nasabah kepada nasabah. Saya telah membuat kontrak dan menyetujui persyaratan.

b. Rukun Murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:

a) Pelaku Akad

Ba'i adalah pihak yang menjual barang, dan musytari adalah pihak yang membutuhkan dan akan membeli barang tersebut.

b) Obyek akad

Ini terdengar seperti penulis terkenal menulisnya: mabi' (barang dagangan) dan tsaman' (harga).

c) Ijab Qabul

Ijab Qabul adalah cara untuk menunjukkan bahwa Anda senang dengan apa yang telah dilakukan orang lain. Hal ini dilakukan secara lisan, tertulis, melalui surat menyurat atau menggunakan metode komunikasi modern.

c. Syarat-Syarat

Pembiayaan Murabahah Syarat-syarat murabahah, yaitu:

- a) Penjual dan pembeli setuju untuk membagi biaya modal di antara mereka, sehingga pembeli tahu jika ada masalah dengan produk setelah dibeli. Penjual juga harus memberi tahu pembeli tentang potensi masalah apa pun dengan

produk, dan harus menyampaikan informasi yang relevan tentang pembelian.

- b) Pembeli memahami akad yang telah disepakati bersama dan tidak ada unsur kerugian bagi pembeli.
 - c) Barang yang Anda beli tidak jelek dan sesuai dengan kesepakatan.
 - d) Akad harus sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan dan akad harus bebas dari riba.
 - e) Pada prinsipnya, jika syarat penjual adalah memberitahukan kepada pelanggan harga pokok modal, maka penjual harus menjelaskan kepada pembeli apakah barang tersebut cacat setelah pembelian, dan penjual harus menyampaikan segala hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian didasarkan pada hutang, maka pembeli mempunyai pilihan :
 1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
 2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
 3. Membatalkan kontrak.
- c. Manfaat Murabahah

Saat ini, produk pinjaman paling mudah digunakan dibandingkan produk pinjaman lainnya. Bank syariah yang bertanggung jawab atas pembelian barang modal sangat dibutuhkan. Untuk menjadi bisnis yang sukses, Anda perlu menyadari risiko dan manfaat dari transaksi tijarah Bai' Al-Murabahah memberikan banyak manfaat bagi bank syariah. Salah satu manfaat Bai' Al-Murabahah adalah keuntungan yang diperoleh dari selisih harga beli dan harga jual. Selain itu, sistem al-murabahah juga sangat sederhana. Hal ini memudahkan

pengurusan administrasi di bank syariah.

d. Risiko yang harus diantisipasi dalam Murabahah.

1. Default atau kelalaian; anggota dengan sengaja tidak membayar cicilan bulanannya.
2. Fluktuasi harga bisa menjadi pertanda bahwa saham tersebut dinilai terlalu tinggi atau undervalued. Ketika harga barang di pasar meningkat meskipun bank telah membelinya untuk pelanggan, ini bisa disebut 'kenaikan harga'. Bank tidak dapat mengubah harga jual karena ada kesepakatan tertulis antara para pihak.
3. Pelanggan dapat menolak untuk membeli produk jika mereka tidak senang dengan produk tersebut. Produk rusak selama perjalanan dan pelanggan belum siap menerimanya. Pelanggan merasa bahwa produk yang mereka pesan tidak sesuai dengan yang mereka harapkan. Jika bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjual, maka barang tersebut akan menjadi milik bank. Bank dapat menjual perusahaan tersebut kepada pihak lain jika dirasa demi kepentingan terbaiknya untuk melakukannya.
4. Dijual; karena saya memiliki hutang, maka ketika saya menandatangani kontrak, barang tersebut menjadi milik saya. Pelanggan berhak untuk menjual aset, termasuk aset yang dimiliki pelanggan. Jika ini terdengar seperti penulis terkenal yang menulisnya, risiko defaultnya tidak terlalu besar.

Sebagai bagian dari operasi mereka, Bank Syariah menawarkan produk yang dibagi menjadi tiga bagian utama antara lain²⁶

²⁶ Kasmir, "*Dasar-dasar Perbankan*" (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004)

Sebagai bagian dari operasi mereka, Bank Syariah menawarkan produk yang dibagi menjadi tiga bagian utama antara lain:

1. Penyaluran dana (pembiayaan) antara bagian-bagian yang berbeda dari suatu perusahaan dapat berdampak besar pada kinerja perusahaan.
2. Memberikan produk dukungan keuangan dapat membantu menjaga perusahaan tetap bertahan dan memastikan mereka tetap dalam bisnis.
3. Beberapa orang mungkin mengatakan bahwa cara terbaik untuk menggambarkan apa yang saya lakukan adalah sebagai "produk jasa". Saya menawarkan kepada klien dan pelanggan saya layanan yang spesifik, andal, dan terjangkau yang dapat mereka andalkan.

Dalam hal ini, hanya membahas mengenai penyaluran dana dalam bank syariah yang sering kita dengar adalah pembiayaan. Pembiayaan dalam perbankan syariah mempunyai beberapa prinsip, yaitu:

1. Kami tidak memproses transaksi berbasis bunga.
2. Orang sering menganggap undang-undang perpajakan sebagai cara untuk membantu kas pemerintah, tetapi ada juga banyak cara lain untuk memberi kembali kepada masyarakat. Salah satu caranya adalah dengan menggunakan pajak agama atau sedekah dan zakat. Orang beragama seringkali memiliki banyak ilmu dan uang yang dapat digunakan untuk membantu orang lain. Ini bisa menjadi cara yang bagus untuk menunjukkan dukungan Anda kepada komunitas dan membuat perbedaan.

3. Kami tidak akan mengizinkan produk atau layanan apa pun yang bertentangan dengan nilai-nilai kami.
4. Jauhi aktivitas ekonomi apa pun yang melibatkan perjudian atau ketidakpastian.

e. Prinsip dan Penilaian Pemberian Pembiayaan

Bank menilai apakah nasabah memenuhi syarat untuk mendapatkan pembiayaan dengan melihat lima faktor (CRE, PEP, kedalaman kredit, payback period, dan agunan) dan kemudian membuat keputusan. Saya terkesan bahwa Anda telah mempelajari semua 5 cc dalam penilaian. Ini adalah parafrase dari penilaian seorang penulis terkenal terhadap seorang siswa. Ini terdengar seperti penulis terkenal yang menuliskannya.

1. *Character* (kepribadian)

Jika seseorang diberikan pembiayaan untuk melakukan sesuatu, mereka harus sangat percaya diri. Bank harus yakin bahwa calon mitra pembiayaan memiliki karakter yang baik, menepati janji, dan bersedia melunasi kewajibannya pada tanggal yang ditentukan.

2. *Capacity* (kemampuan)

Ini merupakan analisis untuk mengetahui rata-rata skor kredit nasabah. Berdasarkan penilaian tersebut dapat diketahui bahwa kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya. Bank harus yakin bahwa calon nasabah mampu mengembalikan pinjamannya, karena hal itu menentukan besar kecilnya pendapatan usaha di masa depan. Jika calon nasabah pembiayaan memiliki

riwayat keuangan yang baik, kemungkinan besar kualitas pembiayaan akan lebih baik.

3. *Capital* (modal)

Kualitas bisnis merupakan faktor utama dalam menentukan apakah pelanggan akan memilih untuk membeli darinya atau tidak. Bank memutuskan apakah akan menawarkan pinjaman kepada pelanggan berdasarkan berapa banyak uang yang mereka simpan dan berapa banyak uang yang bersedia mereka belanjakan. Semakin tinggi modal sendiri perusahaan, semakin besar keseriusan bisnis pelanggan. Lembaga keuangan akan merasa lebih percaya diri dalam memberikan pembiayaan karena mereka akan tahu bahwa mereka dapat mempercayai perusahaan untuk dapat membayar kembali uangnya.

4. *Collateral* (jaminan)

Ini adalah cara bagi calon pelanggan untuk memastikan Anda cocok. Jaminan harus lebih dari jumlah kredit yang diberikan. Penjaminan diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan antar bank sebagai pemodal. Agunan digunakan untuk membayar utang apabila nasabah pembiayaan tidak mampu melunasi kewajibannya dan faktor-faktor yang menentukan besarnya pembiayaan. Penilaian terhadap jaminan dapat ditinjau dari dua segi :

- 1) segi ekonomis
- 2) Segi yuridis

5. *Condition fo economy.*

Penilaian kredit harus mempertimbangkan kondisi ekonomi, sosial, dan politik saat ini dan prediksi untuk masa depan. BSI melakukan penilaian dengan analisis 5 poin ini untuk menentukan berapa banyak uang yang digunakan untuk mengembangkan bisnis dari pada digunakan untuk membiayai pelanggan. Kami secara cermat dan teliti mengidentifikasi karakteristik nasabah dan mengidentifikasi permodalan, kemampuan membayar cicilan, agunan, dan kondisi ekonomi perusahaan.

Selanjutnya penilaian pembiayaan dapat juga dilakukan dengan analisis 7P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut:

1. *Personality* (kepribadian)

Penting untuk mengetahui orang seperti apa pelanggan Anda, untuk memberi mereka layanan terbaik. Penilaian ini meliputi sikap, emosi, perilaku, dan pemikiran pelanggan ketika berinteraksi dengan suatu masalah dan memecahkannya.

2. *Party* (penggolongan)

Kelompok pelanggan tertentu dikategorikan berdasarkan modal, loyalitas, dan karakter mereka. Bank akan memberikan layanan yang berbeda tergantung pada nasabah yang tergolong dalam kelompok tertentu.

3. *Purpose* (tujuan)

Untuk memahami mengapa nasabah mengambil pembiayaan, termasuk jenis

pembiayaan yang mereka minati. Ini terdengar seperti penulis terkenal menulisnya. Misalnya, Anda dapat menggunakan suara ini untuk merujuk pada modal kerja, investasi, konsumtif, produktif, dan lainnya.

4. *Prospect* (prospek)

Untuk menentukan apakah bisnis pelanggan menguntungkan atau tidak di masa depan, penting untuk menilai bisnis pelanggan saat ini. Fasilitas pembiayaan tanpa prospek dapat menempatkan bank pada posisi yang sulit.

5. *Payment* (pembayaran)

Pelanggan telah puas dengan pengembalian pembiayaan, serta dari sumber dana apa pun untuk pengembalian pembiayaan.

6. *Profitability* (keuntungan)

Untuk memahami bagaimana pelanggan dapat menghasilkan uang. Profitabilitas ditentukan oleh seberapa sering tetap sama atau meningkat dari waktu ke waktu, terutama dengan tambahan dana yang akan diperoleh.

7. *Protection* (menjaga keamanan)

Tujuannya untuk mendapatkan jaminan perlindungan sehingga uang yang telah disisihkan untuk pembiayaan dapat digunakan tanpa khawatir akan habis. Dunia perbankan sama, tetapi proses pemberian dan penilaian pembiayaannya berbeda. Persyaratan berbeda yang diterapkan pada setiap bank didasarkan pada evaluasi yang dibuat bank terhadap proyek tersebut. Untuk menentukan kelas bisnis calon pelanggan, terlebih dahulu dipelajari aktivitas bisnis dan nilai kredit

pelanggan tersebut. Setelah itu, pelanggan diberikan pembiayaan untuk membantu mereka memulai bisnis mereka. BSI KC Palu berdedikasi untuk memberikan pengalaman terbaik kepada nasabah dalam setiap aktivitas pembiayaan.

Setelah mengetahui dasar-dasar pemberian pinjaman dan penilaian, langkah selanjutnya adalah membahas tata cara pemberian pembiayaan. Proses pemberian dan grading pembiayaan sama, namun yang membedakan adalah bagaimana pihak bank mengevaluasi dan membutuhkan aplikasi dengan tujuan untuk mencapai hasil yang terbaik bagi masing-masing bank. Di BSI, kami secara cermat dan teliti mengklasifikasikan kelas bisnis calon nasabah sebelum memberikan pembiayaan. Ini membantu kami menyediakan asuransi yang lebih baik untuk pembiayaan yang diusulkan. BSI berkomitmen untuk memastikan bahwa semua kegiatan pembiayaan difokuskan pada kepuasan nasabah.

f. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan.

Bank syariah sering menggunakan pembiayaan untuk melayani beberapa tujuan, termasuk membantu membiayai ibadah dan kegiatan keagamaan Islam, serta memberikan bantuan keuangan kepada umat Islam yang membutuhkannya.

Adapun fungsi tersebut diantaranya:

1. Meningkatkan daya guna uang

Nasabah menghemat uang dengan menggunakan rekening dan deposito. Dalam persentase tertentu, uangnya bertambah. Suara mesin tik digunakan oleh bank untuk meningkatkan produktivitas. Sementara itu, pengusaha juga dapat mencari pembiayaan untuk mengembangkan usahanya dengan mendapatkannya

dari bank. Hal ini dapat membantu meningkatkan produksi dan perdagangan.

2. Meningkatkan peredaran uang

Pengusaha menciptakan peningkatan giro, seperti cek, wesel, dan sebagainya.

3. Menimbulkan keinginan besar untuk berusaha

Setiap orang adalah orang yang selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Oleh karena itu, para pengusaha akan selalu berhubungan dengan perbankan untuk mendapatkan bantuan permodalan guna meningkatkan usahanya. Ini akan membantu pengusaha meningkatkan volume dan produktivitas bisnis mereka, serta memperluas kesempatan kerja.

Pembiayaan bank biasanya digunakan untuk pembiayaan tingkat makro, atau untuk pinjaman kepada perusahaan yang penting bagi perekonomian secara keseluruhan. Pembiayaan bank juga sering digunakan untuk membiayai usaha kecil dan pengusaha. Adapun tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, antara lain:

1. Tujuan dari setiap bisnis adalah menghasilkan uang sebanyak mungkin. Hal ini diperlukan untuk memiliki cukup uang untuk menghidupi dirisendiri.
2. Seorang wirausahawan yang mampu meminimalkan risikonya mampu menciptakan keuntungan sebanyak-banyaknya. Jika Anda memiliki cukup uang, Anda dapat mengatasi risiko tidak memiliki cukup modal dengan mengambil langkah-langkah untuk membiayai bisnis Anda.
3. Pemanfaatan ekonomi berarti bahwa sumber daya dapat dikembangkan dengan menggunakan sumber daya manusia dan sumber daya alam.

Selain tujuan, terdapat beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan

oleh bank syariah kepada nasabah penerima seperti yang disebutkan dalam bukunya Warkum Sumitro : 2004, antara lain:

- 1) Meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih mandiri
- 2) Membantu menanggulangi masalah kemiskinan melalui program pengembangan modal kerja dan program usaha bersama.
- 3) Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap bank konvensional.

4. Pembiayaan Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Pengertian lain menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki aset, modal, omset yang amat kecil.²⁷

Keuangan mikro adalah salah satu cara paling penting untuk membantu bisnis dan orang-orang di negara berkembang menghasilkan lebih efisien dan mempertahankan kehidupan mereka. Di Indonesia usaha mikro memiliki arti strategis - mereka membantu memperluas lapangan kerja dan peluang usaha, dan meningkatkan tingkat distribusi pendapatan. Pemerintah harus lebih memperhatikan pengembangan sektor pembiayaan usaha mikro yang penting bagi perekonomian negara. Umumnya, keuangan mikro ini digunakan oleh para

²⁷ Euis Amalia, “*Keadilan Distributif Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*”, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009)

pengusaha mikro di masyarakat. Usaha mikro, kecil dan menengah membutuhkan uang untuk menjalankan usahanya dan meningkatkan akumulasi modalnya. Ketika pengusaha mikro, kecil dan menengah dihadapkan pada persyaratan lengkap bank, mereka sering menemukan diri mereka dalam sedikit masalah.

Pembiayaan usaha mikro khusus memenuhi diberikan kepada usaha mikro dengan maksimum limit pembiayaan sebesar Rp. 100.000.000,00. Khusus fasilitas *top up* diperkenankan sampai dengan limit Rp.200.000.000,00.

dengan persyaratan sebagai berikut:

- a. Usaha minimum 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha yang sama
- b. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah. Maksimal usia 60 tahun saat pembiayaan lunas
- c. Surat ijin usaha
- d. Belum pernah memperoleh fasilitas pembiayaan atau pernah/ telah memperoleh fasilitas pembiayaan
- e. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

Pembiayaan usaha mikro adalah jenis pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada perusahaan yang feasible tetapi belum bankable. Bisnis ini memiliki prospek yang baik dan memiliki kemampuan untuk menghasilkan pendapatan.

Adapun produk-produk pembiayaan usaha mikro perbankan syariah, antara lain:²⁸

²⁸ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007)

a. Pembiayaan Murabahah

Bank mengatakan berapa banyak uang yang diperolehnya dari penjualan barang, termasuk harga pokok barang, dan berapa banyak uang yang diperoleh pembeli karena memberikannya sebagai imbalan. Misalnya, seseorang menjual kembali barang kepada orang lain dengan keuntungan. Kedua belah pihak harus menyetujui harga dan jangka waktu pembayaran untuk kesepakatan tersebut. Harga jual tercantum dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat diubah selama akad tersebut masih berlaku. Dalam perbankan, pembayaran angsuran selalu dilakukan melalui murabahah. Ini adalah kontrak di mana barang dikirim segera dan pembayaran dilakukan secara mencicil.

b. Pembiayaan Salam

Salam adalah sistem perdagangan di mana pembeli dan penjual belum memiliki barang yang ingin mereka beli. Barang dikirim secara ditangguhkan sampai pembayaran dilakukan secara tunai. Bank membeli uang, sedangkan nasabah menjual barang. Dalam transaksi ini, pembeli dan penjual menyepakati jumlah, kualitas, harga, dan waktu pengiriman barang tertentu.

Dalam praktek perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah sendiri secara tunai atau secara mencicil. Harga jual yang ditetapkan bank adalah harga beli dari nasabah ditambah selisih investasi awal nasabah dan keuntungan bank. Dalam hal ini, menjual produk secara tunai biasanya disebut bailout.

c. Pembiayaan Istishna'

Dalam istishna', pembiayaan serupa dengan pembiayaan salam, namun pembayarannya dapat dilakukan secara mencicil atau ditangguhkan. Praktik perbankan Islam melibatkan penggunaan istishna' untuk membiayai proyek manufaktur dan konstruksi. Ada ketentuan khusus untuk pembiayaan produk istishna', yang mensyaratkan spesifikasi produk harus jelas. Ini termasuk jenis, ukuran, kualitas dan kuantitas. Jika ada perubahan kriteria pesanan, kontrak tetap menyertakan harga jual yang disepakati, tetapi biaya apa pun (mis. pengiriman) akan tetap dikenakan. Pelanggan benar-benar membawa saya.

d. Pembiayaan Ijarah

Jika Anda menggunakan sesuatu yang diperbolehkan dalam waktu tertentu, Anda bisa mendapatkan penggantian untuk itu. Jika masa sewa habis, bank dapat menjual barang yang disewanya kepada nasabah. Oleh karena itu, dalam perbankan syariah dikenal dengan istilah ijarah vomitiyyah bittamlik (sewa diikuti dengan pemindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual ditetapkan di awal perjanjian.

e. Pembiayaan Mudharabah

Perjanjian kerjasama bisnis antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan semua modal, sedangkan pihak kedua mengelola dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang tercantum dalam kontrak.

f. Pembiayaan Musyarakah

Musarakah adalah kesepakatan antara dua pihak atau lebih untuk bisnis tertentu di mana masing-masing pihak menyumbangkan uang dan setuju untuk berbagi keuntungan dan risiko dengan cara yang memenuhi kesepakatan. Secara khusus, bentuk kontribusi dari bank yang bekerja sama dapat berupa dana, barang dagangan, kewirausahaan, kecerdasan, kepemilikan, peralatan, kepercayaan, dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang.²⁹

4. *Non Performing Financing (NPF)*

Kredit bermasalah merupakan ukuran seberapa baik manajemen bank mampu mengelola kredit bermasalah yang ada. Hal ini dapat dicapai dengan aset produktif yang dimiliki bank. Ini terdengar seperti penulis terkenal yang menulisnya. Dalam hal ini, penulis berbicara tentang pembiayaan yang diberikan kepada pihak ketiga - tidak termasuk pembiayaan kepada bank lain yang didasarkan pada jumlah posisi non-tahunan dalam neraca. Sementara perusahaan menghasilkan banyak uang, masih memiliki beberapa hutang yang berkualitas rendah dan memiliki nilai tercatat.

Pendanaan untuk kegiatan keagamaan atau kegiatan yang mungkin dianggap religius oleh sebagian orang dapat diberikan sesuai dengan prinsip Syariah. Ini adalah kutipan dari artikel tentang kebijakan baru Bank Indonesia tentang penanaman modal asing. Direksi Bank Indonesia telah memutuskan untuk menyetujui penerbitan *certificate of deposit* (CD) kepada investor asing. Kebijakan baru ini dimaksudkan untuk meningkatkan jumlah investor di dalam negeri dan memacu pertumbuhan ekonomi. Sertifikat deposito akan ditawarkan

²⁹ Azharuddin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000)

dengan tingkat bunga tetap, dan akan didukung oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan baru ini diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja dan membantu pertumbuhan ekonomi. 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998 tentang besar kecilnya kualitas bank, dijelaskan bahwa dalam perbankan terdapat berbagai macam bentuk usaha bank termasuk usaha penyediaan pembiayaan. Bank kesulitan mencari pembiayaan yang tepat untuk usahanya karena pembiayaannya sering bermasalah atau tidak berjalan. Dalam istilah perbankan syariah disebut Non Performing Financing (NPF). Bank harus mengambil pendekatan kehati-hatian untuk mencegah debitur dari default pada utang mereka dan menyebabkan malapetaka keuangan.

Ada banyak faktor yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah pada aset investasi syariah, namun salah satu yang terpenting adalah ketidak mampuan bank dalam memenuhi kebutuhan kredit nasabahnya. Hal ini karena sebagian besar aset bank syariah berupa dana investasi, baik sebagai piutang (murabahah), investasi (musyarakah dan mudharabah), dan/atau aset sewaan (ijarah), yang kesemuanya identik dengan risiko. Jika Anda tidak memahami faktor-faktor yang dapat menyebabkan kredit bermasalah, perbankan syariah mungkin tidak dapat membantu Anda mendapatkan pembiayaan yang Anda butuhkan.

Dari perspektif Islam, jaminan murni adalah kewajiban moral. Dalam hal terjadi penipuan, moral hazard, atau pelanggaran terhadap syarat-syarat akad/perjanjian, nasabah (mudharib) bertanggung jawab atas perbuatannya dan wajib membayar ganti kerugian yang diderita oleh mitranya, yaitu bank atau shahibul maal. Fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000 menyebutkan sebagai

berikut dalam bagian ketiga.³⁰

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesanannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Fatwa DSN No.7/DSN-MUI/IV/2000 menyebutkan dalam bagian ketiga: “Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi pada dasarnya akad ini bersifat amanah (yad al-amanah), kecuali akibat dan kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan”.

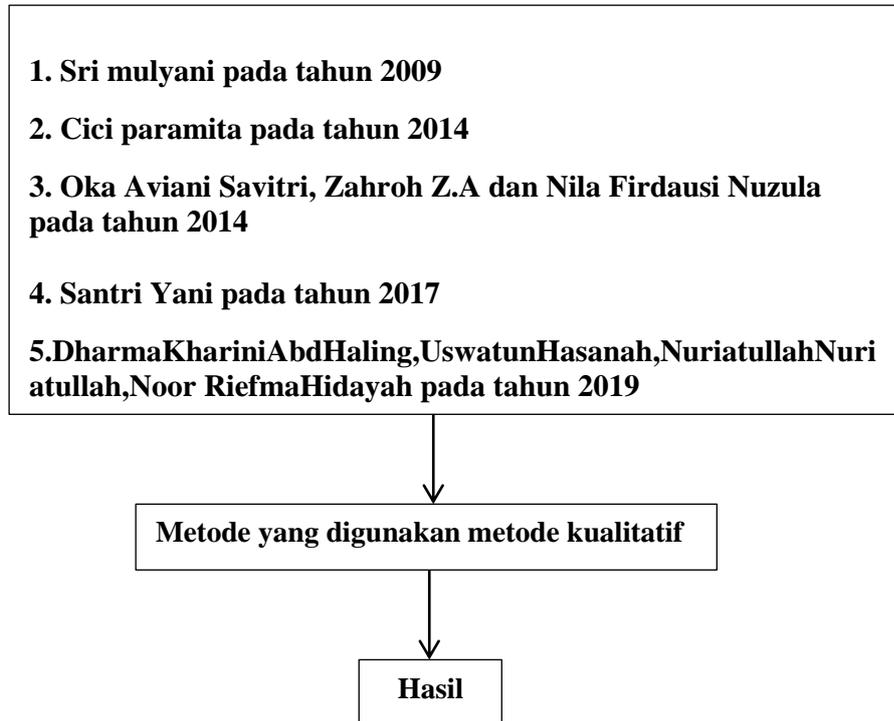
Gambar 2.1

G. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran mengenai Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Meminimalisir (*Non Performing Financing*) Pada Divisi Mikro Bank Syariah Indonesia, seperti tersaji pada gambar berikut ini :



³⁰ Amir Machmud dan Rukmana, “*Bank Syariah Dari Teori Kebijakan dan Studi Empiris Di Indonesia*” (Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2010)



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Desain penelitian

Penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif menggunakan metode kualitatif yaitu pengamatan, wawancara, atau penelaahan dokumen. Deskriptif yang dimaksud adalah data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisikan kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut mungkin berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, videotape, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya.

Pada penulisan laporan demikian, peneliti menganalisis data yang sangat kaya tersebut dan sejauh mungkin dalam bentuk aslinya. Hal itu hendaknya dilakukan seperti orang merajut sehingga setiap bagian ditelaah satu demi satu. Pertanyaan dengan katasanya mengapa, alasan apa dan bagaimana terjadinya akan senantiasa dimanfaatkan oleh peneliti. Dengan demikian, peneliti tidak akan memandang bahwa sesuatu itu sudah memang demikian keadaannya.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian akan dilakukan di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Palu JL. Prof. Moh. Yamin No. 46 kav. 8-10 kompleks Paluta Building.

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti merupakan hal yang sangat penting karena peneliti menjadi segalanya dari keseluruhan proses penelitian. Oleh karena itu, dalam penelitian kualitatif “*the researcher is the key instrument*”. Jadi peneliti adalah merupakan instrument kunci dalam penelitian kualitatif.⁶⁰ Selanjutnya Nasution menyatakan :

“Dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai instrument penelitian utama. Alasannya ialah bahwa, segala sesuatunya belum mempunyai bentuk yang pasti. Masalah, fokus penelitian, prosedur penelitian, hipotesis yang digunakan, bahkan hasil yang diharapkan, itu semuanya tidak dapat ditentukan secara pasti dan jelas sebelumnya. Segala sesuatu masih perlu dikembangkan sepanjang penelitian itu. Dalam keadaan yang serba tidak pasti dan tidak jelas itu, tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya”.

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa, pelaksanaan penelitian ini menuntut kehadiran peneliti di lokasi penelitian yaitu di Bank Syariah Indonesia. Kehadiran peneliti di tempat penelitian tersebut sangat diutamakan, karena pengumpulan data harus dilakukan dalam situasi yang sesungguhnya.

Selain instrumen utama dalam penelitian, penulis juga merupakan perencana, pelaksana pengumpul data, penafsir data dan akhirnya pelapor hasil penelitian. Karena itu penulis berusaha sebaik mungkin dalam mengumpulkan dan menyeleksi data-data yang relevan dan terjamin keabsahannya. Penulis harus

bertindak sesuai situasi dan data tersebut diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara yang telah dilakukan oleh penulis di Bank Syariah Indonesia.³¹

D. Data dan sumber data

Data adalah bentuk jamak dari datum. Data merupakan keterangan-keterangan tentang suatu hal, dapat berupa sesuatu yang diketahui atau yang dianggap atau anggapan. Atau suatu fakta yang digambarkan lewat angka, simbol, kode dan lain-lain. Data dikelompokkan menjadi dua menurut sumber pengambilannya yaitu:

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer ini disebut data asli atau data baru. Karena data primer dilakukan secara langsung di ambil dari sumber aslinya melalui nara sumber yang tepat, misalnya responden yang diperoleh dari wawancara kuesioner, data survey, data observasi, dan sebagainya.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia atau sudah ada sehingga kita tinggal mencari dan mengumpulkan. Data dapat kita peroleh dengan mudah karena sudah tersedia, misalnya dipergustakaan, biro pusat statistik, kantor-kantor pemerintah, perusahaan-perusahaan atau organisasi perdagangan.

E. Teknik pengumpulan data

1. Wawancara

³¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung : Alfabeta, 2019), 407.

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu. Wawancara secara garis besar dibagi dua, yakni wawancara tak terstruktur dan wawancara terstruktur. Wawancara tak terstruktur sering juga disebut wawancara mendalam, wawancara intensif, wawancara kualitatif, dan wawancara terbuka (*openedinterview*), wawancara etnografis; sedangkan wawancara terstruktur sering juga disebut wawancara baku (*standardized interview*), yang susunan pertanyaannya sudah ditetapkan sebelumnya (biasanya tertulis) dengan pilihan-pilihan jawaban yang sudah disediakan. Wawancara atau interview merupakan cara yang digunakan dengan tujuan untuk mencoba mendapatkan keterangan secara lisan dari responden atau metode pengumpulan data dengan tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penyelidikan. Subjek yang di wawancara adalah pihak divisi mikro Bank Syariah Indonesia KC Palu.

2. *Observasi*

Metode pengumpulan data kualitatif lainnya yang juga digunakan serta sangat sering dilakukan adalah dengan melakukan observasi, observasi adalah pemilihan, pengubahan, pencatatan dan pengkodean serangkaian perilaku dan suasana yang berkenaan organisasi atau institusi yang sesuai dengan yang dituju. Serta mengikuti dalam arti mengamati dengan teliti dan sistematis sasaran perilaku yang hendak dituju menjadi tujuan. Observasi menjadi kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis

terhadap suatu masalah. Observasi memungkinkan peneliti mengamati dari dekat gejala penelitian, dalam hal ini peneliti dapat mengambil jarak sebagai pengamat semata-mata, atau dapat pula melibatkan diri sendiri didalam situasi yang sering dilakukan dalam penelitian. Observasi yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini dilakukan pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia KC Palu, guna memperoleh data dan informasi yang diperlukan terkait dengan implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah.

3. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan dalam penelitian sebagai sumber data karena banyak hal dokumen sebagai sumber data dapat dimanfaatkan untuk menguji, menafsiri, bahkan untuk meramalkan. Dokumen-dokumen yang berkaitan dengan judul penelitian yang diangkat oleh peneliti tentang implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) diperoleh dari divisi mikro Bank Syariah Indonesia KC Palu. Data yang sudah terkumpul dari hasil wawancara, observasi serta pengumpulan dokumen-dokumen yang tersedia kemudian di identifikasikan agar memudahkan peneliti dalam menganalisis sesuai dengan tujuan yang dicapai oleh peneliti.

F. Teknik analisis data

Setelah data terkumpul maka langkah selanjutnya adalah analisis terhadap hasil-hasil yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan telah dokumen. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (*triangulasi*), dan dilakukan secara terus-menerus sampai datanya jenuh.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data

yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain. Tujuan utama analisis data adalah mencari makna dibalik data, melalui subjek pelakunya. Dengan demikian peneliti memahami apa yang dikatakan subyek pelaku secara obyektif dengan melakukan interview.

Analisis data adalah proses pengorganisasian dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Data reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dilapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Dalam hal ini peneliti melakukan reduksi data dengan cara mengumpulkan, merangkum, memilih hal-hal yang pokok kemudian menfokuskan pada data pembiayaan.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk tabel, gambar dan bagan serta uraian singkat yang menjelaskan hubungan antar masing-masing kategori. c)

Conclusion drawing / Verification Langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi bila kesimpulan

yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Jadi menganalisis data dalam penelitian ini berarti proses mensistematiskan apa yang sedang diteliti dan mengatur hasil wawancara apa yang telah dilakukan dan dipahami agar peneliti bisa menyajikan apa yang didapat pada subyek yang didapat sebagai hasil dari analisis telah dokumen tersebut.

G. Pengecekan keabsahan data

Dalam penelitian ini, teknik keabsahan data diperoleh dari sejak melakukan reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Untuk memperoleh keabsahan data, dilakukan dengan menjaga kredibilitas data yaitu kebenaran data yang diperoleh dengan instrumen yang mengukur variabel sesungguhnya. Adapun macam-macam pengujian kredibilitas, antar lain:

1. Perpanjangan pengamatan

Dilakukan untuk mengecek kesesuaian dan kebenaran data yang telah diperoleh. Perpanjangan pengamatan ini dilakukan untuk menghapus jarak antara peneliti dan narasumber sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan oleh narasumber.

2. Meningkatkan ketekunan

Dilakukan untuk meningkatkan kredibilitas data yang diperoleh sehingga peneliti dapat mendeskripsikan data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

3. Triangulasi

Dilakukan untuk mencari pertemuan pada satu titik tengah informasi dari data yang terkumpul guna pengecekan dan pembandingan terhadap data yang telah ada. Triangulasi dibagi menjadi 3 teknik yaitu triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, apabila terdapat hasil yang berbeda maka peneliti melakukan konfirmasi kepada sumber data guna memperoleh data yang dianggap benar. Dan triangulasi waktu dilakukan dengan pengecekan berulang-ulang kepada narasumber yang ditemui pada pertemuan awal serta pada pertemuan selanjutnya agar ditemukan kepastian data yang lebih kredibel.

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Hal ini dapat dicapai dengan melalui: Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.

b. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik dilakukan dengan cara menggunakan beragam teknik untuk mengungkap data yang dilakukan dengan sumber data

c. Triangulasi waktu

Triangulasi waktu dilakukan dengan cara mengumpulkan data dengan waktu yang berbeda.

Dari hasil perbandingan tersebut sangat wajar apabila tidak banyak persamaan pendapat, pandangan atau pemikiran, yang terpenting adalah mengetahui alasan adanya perbedaan-perbedaan tersebut. Triangulasi dengan teori dijelaskan bahwa berdasarkan anggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori yang lainnya. Dalam hal ini, jika analisis telah menguraikan pola, hubungan, dan menyertakan penjelasan yang munculdari analisis maka penting untuk menghadirkan penjelasan atau pembanding lainnya yang sesuai.

Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data lebih didasarkan pada pengembangan analisis dari data yang ditemukan sebelumnya, sehingga kehati-hatian dan kecermatan dalam melakukan reduksi dan penyajian menjadi amat penting, dan semua itu berawal dari kecermatan dalam melakukan observasi, wawancara dan atau penggalian data melaluistudi dokumen atau artefak. Dalam rangka menghilangkan dan atau mengurangi bias pemahaman peneliti dengan pemahaman si pelaku makaperlu diadakan pengecekan berupa triangulasi pada objek lain mengenai hal yang sama. Triangulasi ini dilakukan untuk menjamin bahwa data yang dikumpulkan benar-benar telah merepresentasikan fenomena yang menjadi fokus penelitian.

Jadi triangulasi berarti cara terbaik untuk menghilangkan perbedaan-perbedaan konstruksi kenyataan yang ada dalam konteks suatu studi sewaktu mengumpulkan data tentang berbagai kejadian dan hubungan dari berbagai pandangan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Profil PT. Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.³²

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga

³² <https://www.bankbsi.co.id>

menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin). Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia.

2. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Indonesia

➤ Visi

Menjadi Salah Satu dari 10 Bank Syariah Terbesar Berdasarkan kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun kedepan.

➤ Misi

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial masyarakat.
- b. Mewujudkan pertumbuhan dan memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- c. Menyediakan produk dan layanan kepada masyarakat dengan mengedepankan etika yang sesuai dengan prinsip Syariah.

- d. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- e. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada berbagai segmen.
- f. Mengembangkan talenta dan menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi sebagai perwujudan ibadah (Rancangan Penggabungan, 2020).

3. Nama Karyawan PT. Bank Syariah KC Palu

Tabel 4.1

Karyawan BSI KC Palu

Nama	Jabatan
Sugeng Supriyanto	Pimpinan Cabang
Muhammad Fadjri Korompot	Branch Operation & Service Manager
Faradizah	Mikro Outlet
Irma	Funding and Transaction
Moh.Hamsyari	Consumer Business
Zulkifli	Consumer Business
A.Muh Faisal Alwi	Pawning Outlet
Murdiyana Setyani	Pawning Appraisal Staff
Endah Astuti	Customer Service Supervisor
Moh.Reza Dwi	Back Off Staff

4. Analisis SWOT Bank Syariah Indonesia

Analisis SWOT atau TOWS adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi dalam pengembangan pembiayaan sindikasi

syariah. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*). Model yang dipakai pada tahap ini terdiri dari matriks faktor strategi internal dan matriks faktor strategi eksternal. Namun sebelum membuat matriks IFAS faktor *internal* dan *eksternal* ditentukan terlebih dahulu dari bobot masing-masing (kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman).³³

a. Strengths (Kekuatan)

1. Sumber pendanaan berasal dari masyarakat muslim loyalis syariah maupun non-muslim yang percaya sistem syariah, atau dari lembaga bisnis dengan asas operasional syariah.
2. Kelimpahan dana setoran haji yang cukup besar dan alokasi dari BPKH (Badan Pengelola Keuangan Haji).
3. Regulasi dalam berbagai aktivitas operasional bank sudah jelas dari BI, OJK dan lembaga pemerintahan. 0.12 8 0.96UUS dapat memanfaatkan semua fasilitas bank induk dalam operasionalnya sehingga dapat menekan biaya operasional yang menimbulkan potensi peningkatan keuntungan.
4. Kinerja (ROA, BOPO, NPF, NOM) beberapa UUS lebih baik dibandingkan dengan BUS.

PT.Bank syariah mempunyai beberapa kekuatan yang mendukung dalam memasarkan produk-produknya. Kekuatan tersebut adalah sebagai berikut :

³³ www.bankbsi.co.id

b. *Weakness* (Kelemahan)

1. Pendanaan masih didominasi oleh simpanan berbiaya mahal (deposito berjangka) dan jangka pendek sehingga tidak tepat jika disalurkan ke pembiayaan jangka panjang dan pembiayaan mahal.
2. Efek dari kebijakan *spin off* terdapat BUS yang masih terkendala permodalan dan perluasan usaha karena membutuhkan investasi tinggi.
3. Masih sedikitnya tenaga ahli yang memiliki pengalaman yang cukup.
4. Kualitas SDM dalam manajemen resiko pembiayaan dan analisis pembiayaan masih kalah berpengalaman dibandingkan dengan Bank Konvensional.
5. Belum dapat mengalokasikan pembiayaan secara maksimal karena terkendala permodalan yang masih terbatas dan adanya aturan CAR (*Capital Adequacy Ratio*).

c. *Opportunities* (Peluang)

1. Perkembangan UMKM dan Industri Halal.
2. Potensi masyarakat yang belum memiliki akun bank syariah masih tinggi.
3. Pangsa pasar yang masih rendah sehingga terdapat potensi pendanaan besar yang belum terealisasi.
4. Dukungan pemerintah untuk pengembangan ekonomi syariah sudah mulai terlihat dengan adanya kebijakan tentang dana BPKH.
5. Digital Banking dapat dimanfaatkan oleh bank syariah dalam mempermudah layanan kepada nasabah/masyarakat.

d. *Threats* (Ancaman)

1. Kuatnya eksistensi bank konvensional untuk menarik konsumen dengan skala besar.
2. Kualitas dan kuantitas SDM yang paham tentang keuangan syariah yang masih rendah.
3. Permodalan yang sulit meningkat.
4. Sistem Teknologi Informasi yang dimiliki oleh bank syariah belum seanggih yang dimiliki oleh Bank Konvensional.
5. Edukasi dan literasi mengenai perbankan syariah yang masih rendah.

B. Implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (non performing financing) pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia.

Dalam implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro Bank Syariah Indonesia memiliki berapa proses atau prosedur yang sudah diterapkan. Serta faktor penyebab dan penyelesaian pembiayaan murabahah pada divisi mikro.

- 1) Hal ini seperti yang dikatakan oleh ibu Faradizah selaku *mikro outlet* yaitu sebagai berikut:

“Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Melakukan *Collection*, yaitu penagihan secara intensif. Dalam hal ini BSI Cabang Moh. Yamin melakukan dengan dua cara sebagai berikut : pertama penagihan secara *persuasive* yaitu dengan mengirimkan surat peringatan atau teguran kepada

nasabah. Kedua, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami penunggakan. Melakukan *Rescheduling*, dalam hal ini BSI Cabang Moh. Yamin memberikan keringanan kepada nasabah pembiayaan murabahah menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang. Memberikan diskon atau potongan kepada nasabah pembiayaan murabahah, ini merupakan salah satu cara yang dilakukan BSI cabang Moh. Yamin dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah. Melakukan eksekusi jaminan yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan. Melakukan hapus buku yaitu langkah terakhir yang dilakukan BSI cabang Moh. Yamin untuk membebaskan nasabah dari beban hutangnya, dikarenakan nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengembalikan pinjamannya dan barang yang dijadikan jaminan tidak bisa diharapkan lagi”.³⁴ Seperti yang dikatakan ibu Faradizah tentang faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu faktor yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

1. Usaha tutup
2. Masalah keluarga (pisah hidup/meninggal)
3. Menurunnya omset usaha
4. Tempat usaha yang disewa atau pindah
5. Karakter nasabah

³⁴ Hasil wawancara dengan Faradizah, *mikro outlet* (27agustus 2022)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) yaitu dengan melakukan penagihan secara intensif, memberikan SP I, SP II, SP III, dan melakukan kunjungan ketempat usaha maupun jaminan. Seperti yang dikatakan ibu Faradizah proses-proses pembiayaan mikro yaitu:

Proses-proses pembiayaan mikro dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nasabah Pembiayaan Murabahah datang ke BSI untuk mengisi formulir aplikasi Pembiayaan Murabahah pengecekan DHN Dokumen aplikasi yang telah lengkap dan selesai kemudian diserahkan kepada *Unit Customer sales* (UCS) untuk dilakukan penyelidikan informasi negatif calon nasabah melalui BI checking dan DHN-BI.
2. Setelah verifikasi dokumen aplikasi selesai, *Direct Sales* (DS) dan Sales Assisten, melakukan kunjungan ke tempat calon nasabah, mencari informasi mengenai karakter calon nasabah dan kebenaran tujuan pembiayaan yang akan diajukan.
3. Kemudian, melakukan verifikasi usaha calon nasabah yang terdiri dari lokasi usaha, jenis usaha, lamanya usaha, aktivitas usaha, persediaan barang, kebutuhan modal kerja dan informasi keuangan usaha.
4. EFO melakukan analisa keuangan melalui proses scoring untuk menentukan *Repayment Capacity* (RPC) dan *Innicial Disposable Income Ratio* (IDIR). Proses ini bertujuan untuk memberikan informasi penting keputusan pembiayaan dan kemampuan calon nasabah dalam pembayaran angsuran.

5. Setelah semua dokumen calon nasabah dan informasi mengenai usaha calon nasabah sudah lengkap, selanjutnya dikeluarkan persetujuan pembiayaan oleh pemegang Batas Wewenang Pemutus Persetujuan Pembiayaan (BWPP) yaitu UH, MMM, Pimpinan Cabang Pembantu dan Pimpinan Cabang.
 6. Dana dicairkan dan diserahkan kepada calon nasabah melalui rekening tabungan Pembiayaan yang sebelumnya telah dibuat oleh calon nasabah pada saat pengajuan pembiayaan.
- 2) Hal ini seperti yang dikatakan oleh bapak marwan selaku *mikro staff* yaitu sebagai berikut:

“kondisi usaha nasabah yang pembiayaan sedang menurun yang disebabkan oleh faktor manajerial perusahaan nasabah yang kurang baik. Karakter atau sikap nasabah, Ada kondisi dan situasi yang berubah-ubah, baik kondisi atau situasi tersebut dapat pula mengubah sikap serta tingkah laku nasabah, dan perubahan sikap tersebut terlihat sebagai berikut adanya unsur kesengajaan oleh nasabah untuk menipu bank dengan jalan memberikan data informasi yang tidak sebenarnya. Pemutusan Hubungan Kerja(PHK), Hal ini juga merupakan salah satu penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah.”

Dari hasil wawancara disimpulkan bahwa Penyitanaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etika baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

Seperti yang di katakan bapak Marwan strategi yang di lakukan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah sebagai berikut :

1. Pemasangan stiker dalam pengawasan
2. Pengajuan persyaratan klaim asuransi

3. Pelelangan jaminan dengan cepat

C. Kendala yang dihadapi oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Palu dalam melakukan implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro.

Hambatan merupakan suatu keadaan yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan promosi dimana hal ini dapat mempengaruhi kegiatan promosi yang akan dilaksanakan.

1) Seperti yang di katakan oleh ibu Faradizah yaitu Sebagai berikut mengenai target, manajemen risiko :

“Kendala Pada saat melengkapi berkas atau persyaratan administrasi: Foto Copy KTP, Foto copy KK, Buku nikah, Foto copy NPWP, Agunan/Jaminan. Karena jika salah satu persyaratan administrasi tersebut tidak dapat di penuhi oleh calon nasabah maka pembiayaan tidak dapat di salurkan oleh pihak Bank. Adapun kendala lain seperti Kendala pada saat usaha sedang berjalan nasabah tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan-laporan tentang kegiatan usahanya, posisi keuangannya, hutang piutang dan lain sebagainya”³⁵

Hasil dari wawancara diatas disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi di BSI dalam memberikan pembiayaan murabahah adalah kelengkapan berkas-berkas. Karena jika salah satu persyaratan administrasi tersebut tidak dapat di penuhi oleh calon nasabah maka pembiayaan tidak dapat di salurkan oleh pihak Bank, dan juga ketidak jujuran nasabah dalam memberikan informasi dan laporanlaporan tentang kegiatan usahanya, posisi keuangannya, hutang piutang dan lain sebagainya.

³⁵ Hasil wawancara dengan Faradizah, *mikro outlet* (27 agustus 2022)

“kualitas yang baik dari kol 2 (pre npf) maupun NPF dari pembiayaan mikro dengan presentasi 100% dari target yang diberikan kantor pusat”

Hasil dari wawancara diatas disimpulkan bahwa target yang ingin dicapai dari pihak bank yaitu kualitas yang baik dari kol 2, arti dari kol 2 yaitu terdapat tunggakan selama 1-2 bulan yang biasanya disebabkan karena keterlambatan pembiayaan.

“saat ini ada beberapa program dari kantor pusat untuk pembiayaan mikro yaitu : Voucher belanja peralatan rumah tangga (mikro fun), program pembiayaan mikro KUR cair tercepat (semarak mikro BSI), program insentif perbaikan kualitas mikro”.

Hasil dari wawancara diatas disimpulkan bahwa ada beberapa program dari kantor pusat untuk pembiayaan mikro dan untuk menarik minat nasabah dalam pembiayaan mikro.

- 2) Seperti yang di katakan oleh bapak Marwan dalam menjawab bagaimana penangan terkait jangka waktu target, manajemen risiko:

“Dilakukan restrukturisasi dengan analisa usaha terbaru atau pendapatan 1 bulan terakhir, minimal 30 hari dari jatuh tempo bulan berjalan, maksimal 150 hari dari jatuh tempo bulan berjalan”.³⁶

Hasil dari wawancara diatas disimpulkan bahwa Pembiayaan bermasalah tersebut dapat diatasi dengan metode restrukturisasi. Pemberlakuan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang berpotensi bermasalah namun masih memiliki prospek usaha baik akan berdampak positif dalam pemenuhan kewajiban nasabah. Restrukturisasi bertujuan membantu pembiayaan nasabah bermasalah agar mampu memenuhi kredit pinjaman kembali, sehingga pihak bank tidak mengalami kerugian. Kemudian faktor-faktor yang menjadi pendukung dalam

³⁶ Hasil wawancara dengan Marwan, *mikro staff* (27 agustus 2022)

pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan berasal dari internal bank yaitu tim penagihan, tim bisnis marketing, dan tim legal. Sedangkan faktor eksternal berasal dari nasabah diantaranya, kemauan dan kesadaran nasabah untuk memenuhi kewajibannya serta sikap kooperatif nasabah untuk melunasi angsuran.

Saat ini pelaksanaan manajemen risiko di BSI KC Palu menggunakan 3 pilar yaitu:

- 1) Unit bisnis (*marketing*) : mengumpulkan data dan informasi calon nasabah
- 2) *Unit risk* (risiko) : melakukan klarifikasi dan cek data yang telah dikumpulkan marketing dengan teliti sehingga berhak menyetujui atau tidak menyetujui pembiayaan tersebut
- 3) *Unit financing* OPR (pencairan) : sebelum melakukan pencairan wajib memastikan syarat murabahah terpenuhi “

Hasil wawancara diatas di simpulkan bahwa di BSI mempunyai 3 pilar yaitu unit marketing nasabah yang hendak mengajukan kredit dengan pertanyaan seputar latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah, dan lain-lain., yang kedua unit resiko pihak bank dapat menentukan layak atau tidaknya calon peminjam tersebut mendapat pinjaman, lalu seberapa besar bantuan kredit yang akan diberikan., dan yang terakhir unit pencairan sebelum melakukan pencairan wajib memastikan syarat murabahah terpenuhi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (*non performing financing*) pada divisi mikro di BSI Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Dalam hal ini BSI Melakukan *rescheduling*, dalam hal ini BSI Cabang Moh. Yamin memberikan keringanan kepada nasabah pembiayaan murabahah menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang. Memberikan diskon atau potongan kepada nasabah pembiayaan murabahah, ini merupakan salah satu cara yang dilakukan BSI cabang Moh. Yamin dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah. Melakukan eksekusi jaminan yaitu penjualan barangbarang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan.
2. Dalam pembiayaan bermasalah, pihak BSI KC Palu mengalami beberapa faktor yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah seperti kondisi usaha nasabah yang pembiayaan sedang menurun yang disebabkan oleh faktor manajerial perusahaan nasabah yang kurang baik. Karakter atau sikap nasabah, Ada kondisi dan situasi yang berubah-ubah, baik kondisi atau situasi tersebut dapat pula mengubah sikap serta tingkah laku

nasabah, dan perubahan sikap tersebut terlihat sebagai berikut adanya unsur kesengajaan oleh nasabah untuk menipu bank dengan jalan memberikan data informasi yang tidak sebenarnya. Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), Hal ini juga merupakan salah satu penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan diatas yang diperoleh dari analisis, maka dapat diajukan saran sebagai pelengkap hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1) Pihak Bank

Setiap bank dalam melakukan pembiayaan akan timbul resiko, untuk itu diperlukan persiapan panduan pengelolah resiko bagi setiap bank syariah indonesia. Untuk memberikan pembiayaan murabahah agar bank BSI mengaju dan melaksanakan sistematika serta tahap pembiayaan yang menjadi acuan sehingga memberikan hasil yang kompeten dan mampu meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

2) Pihak Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk mampu mengembangkan hasil dari penelitian ini dengan memperluas populasi dan sampel penelitian yang digunakan, dengan banyaknya jumlah populasi dan sampel digunakan untuk melihat kinerja suatu organisasi secara lebih obyektif dan menyeluruh dan memperbanyak jumlah responden yang menjadi objek penelitian. Dengan

banyaknya populasi yang diteliti, maka jumlah responden yang dipilih dalam penelitian juga akan menjadi lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari Dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Bandung : Alvabeta, 2014
- Amalia, Euis. *Keadilan Distributif Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM diIndonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009
- Ascarla. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Cet. 3; Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007
- Djojosoedarso, Soeisno. *Prinsip-prinsip Manajemen Risiko Asuransi*. Jakarta: Salemba Empat, 2003
- Fahmi, Irham. *Manajemen Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung : Alfabeta, 2014.
- _____. *Manajemen Risiko*. Bandung: Alfabeta, 2015
- Hasibuan, H. Malayu S.P. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*. Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2014
- _____. *Manajemen, Dasar, Pengertian dan Masalah*. Jakarta: BumiAksara, 2005
- <https://www.bankbsi.co.id>
- Idroes, Ferry N. *Manajemen Risiko Perbankan: Pemahaman 3 Pilar Kesepakatan Basel*. Grafindo Persada, 2007
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2015
- Issakh, Henki Idris dan Zahrida Wiryaman. *Pengantar Manajemen*. Jakarta : In Media, 2015.

- _____. *Pengantar Manajemen*. Jakarta : In Media, 2015
- Karim, Adiwarmen A. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksaaannya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Press, 2008
- _____. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004
- Lathif, Azharuddin. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000
- Machmud, Amir dan Rukmana. *Bank Syariah Dari Teori Kebijakan dan Studi Empiris Di Indonesia*. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2010
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta : Rajawali Press, 2014
- _____. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Pasal 1 UU No.20 Tahun 2008 Tentang UMKM.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 Tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, diakses pada 23 Oktober 2022
- Rianto, Rustam Bambang. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta:Selemba Empat, 2013
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : Alfabeta, 2019
- Suhendi, Handi. *Fiqh Muamalah*. Bandung: PT. Raja Grafindo Persada, 2002
- Suhendra dan Murdiah. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: UIN Press, 2006
- Taswan. *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, Aplikasi*. Yogyakarta : UPP STIMYKPN, 2013.

Wawancara Dengan Bapak Marwan, *Mikro Staff BSI*, 27 Agustus 2022

Wawancara Dengan Ibu Faradizah, *Mikro Outlet*, 27 Agustus 2022.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran I

Lembar Surat Izin Penelitian

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
جامعة داتوكاراما الإسلامية الحكومية بالو
STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl Diponegoro No.23 Palu Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165
Website: www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : 3001 /Un.24/F.V/PP.00.9/08/2022
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : Izin Penelitian

Palu, 19 Agustus 2022

Kepada Yth.
Pimpinan Bank Syariah Indonesia KC Palu
di -
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

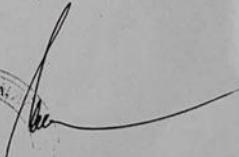
Nama : Septi
NIM : 18.3.15.0033
TTL : Tuban, 30 September 1999
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Alamat : Jl. Bungi Indah

Untuk melakukan Penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: **"IMPLEMENTASI MANAJEMEN RESIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM UPAYA MEMINIMALISIR NPF (NON PERFORMING FINANCING) PADA DIVISI MIKRO BANK SYARIAH INDONESIA"**

Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan Penelitian di Bank Syariah Indonesia

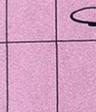
Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

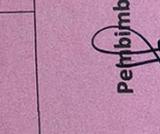
Wassalam.


Dekan,

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

Lampiran II

Surat Keterangan Pembimbing

NO.	HARI/TANGGAL KONSULTASI	MATERI BIMBINGAN SKRIPSI / SARAN	TANDA TANGAN		KETERANGAN
			PEMBIMBING I	PEMBIMBING II	
1	Rabu 17 Oktober 2022	Judul cukup Baik gramah ke palm.			
2	Kabu 26 Oktober 2022	Masukakan implikasi penelitian			
3	Rabu 2 November 2022	Sistematisa Penulisan			
4	Rabu 9 November 2022	Masukkan Fajon teori Islam			
5	Senin 14 November 2022	Daftar pustaka			
6	Senin 21 November 2022	Sistematisa Penulisan			
7					
8					
9					
10					

Pembimbing I,

 Dr. Sofyan Bachmid, S.Pd., M.M
 NIP. 19680325 200003 1 002

Pembimbing II,

 Nivali, M.M
 NIP. 19900615 201908 1 001

Telah diperiksa dan disetujui

Lampiran III

Lempar Pengajuan Judul

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALU
الجامعة الإسلامية الحكومية فالو
STATE INSTITUTE FOR ISLAMIC STUDIES PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI

Nama	: SEPTI	NIM	: 183150033
TTL	: Tuban, 30-09-1999	Jenis Kelamin	: Perempuan
Jurusan	: Perbankan Syariah	Semester	: VII
Alamat	: Jl. Bungsi Indah	HP	: 085256329827

Judul :

13/9/21
Prof. Nurdin

- Judul I
Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (Non Performing Financial) pada divisi Mikro Bank Syariah Indonesia
- Judul II
Manajemen Risiko Bank Islam dalam penanganan Pembiayaan bermasalah dalam produk Pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia
- Judul III
Penerapan Manajemen Risiko untuk Meminimalisir Risiko Kredit Macet pada Bank Syariah Indonesia

Palu, 13 - September - 2021
Mahasiswa,

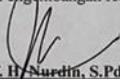
SEPTI
NIM 183150033

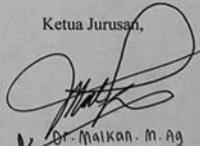
Telah disetujui penyusunan skripsi dengan catatan :

Pembimbing I : *Dr. Saqqa Bahariid*
Pembimbing II : *NOVAL MXX*

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Pengembangan Kelembagaan,

Ketua Jurusan,


Prof. H. Nurdin, S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D
NIP. 196903011999031005


Dr. Maikan. M. Ag
NIP. 19681221199703010

Lampiran IV

Pedoman Wawancara

➤ Wawancara dengan ibu faradizah (*mikro outlet*)

1. Bagaimana proses manajemen risiko pembiayaan murabahah pada divisi mikro di BSI?
2. Bagaimana implementasi manajemen risiko pembiayaan murabahah dalam upaya meminimalisir NPF (non performing financing) pada divisi mikro di BSI?
3. Faktor apa saja yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan murabahah pada divisi mikro di BSI?
4. Apakah ada target yang ingin dicapai manajemen risiko pembiayaan di BSI?
5. Bagaimana program yang dilaksanakan manajemen risiko pada pembiayaan di BSI?

➤ Wawancara dengan bapak Marwan

1. Bagaimana upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan murabahah di BSI?
2. Bagaimana strategi yang dilakukan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan murabahah di BSI?
3. Bagaimana penanganan saat terjadi risiko pada pembiayaan bermasalah di BSI?
4. Apakah ada ketentuan mengenai minimal dan maksimal jangka waktu pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan murabahah?
5. Bagaimana pelaksanaan manajemen risiko pada pembiayaan murabahah di BSI?

Lampiran V

Surat Keterangan Telah Selesai Melakukan Penelitian

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA

Tanggal : 08 September 2022
Nomor : 02/1567-3/8050
Lamp : -

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KC Palu M. Yamin
Jl. Prof. Moh. Yamin No. 48
Kav. 8-10 Kompleks Paluta Building
T : 0451 424848
0451 424244
F : 0451 422399
www.bankbsi.co.id

Kepada Yth,
Universitas Islam Indonesia Datokarama Palu
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Perihal : Izin Penelitian

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Semoga Bapak/ibu beserta seluruh staff senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapatkan taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Sehubungan dengan surat dari Universitas Islam Indonesia Datokarama Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Perihal izin mengadakan penelitian tertanggal 19 Agustus 2022, maka kami PT. Bank Syariah Indonesia KC Palu M Yamin dengan ini menerangkan nama mahasiswa di bawah ini :

Nama : Septi
NIM : 18.3.15.0033
Prodi : Perbankan Syariah

Diizinkan Penelitian di PT. Bank Syariah Indonesia KC Palu M Yamin guna melengkapi skripsi yang berjudul **"IMPLEMENTASI MANAJEMEN RESIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM UPAYA MEMINIMALISIR NPF (NON PERFORMING FINANCING) PADA DEVISI MIKRO BANK SYARIAH INDONESIA"**. Adapun syarat syarat penelitian sebagai berikut :

1. CV
2. Rek Bank Syariah Indonesia
3. Hasil penelitian

Demikian Kami sampaikan, Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimah kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
Kantor Cabang Palu M. Yamin

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
KC Palu M. Yamin

Dewi Indah Sari
BOSM

Lampiran VI

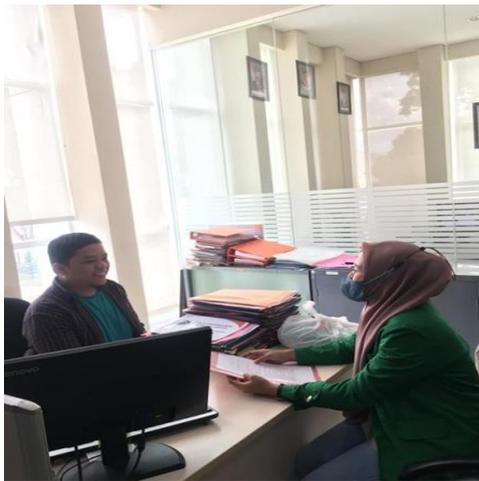
Dokumentasi Wawancara

- Wawancara dengan Ibu Faradizah (*Mikro Outlet*)





➤ **Wawancara dengan Bapak Marwan (*Mikro Staff*)**





➤ **Stiker Tanah dan Bangunan Dijadikan Jaminan**



Lampiran VII

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Septi
TTL : Tuban, 30 September 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Mahasiswa
Anak Ke : 1 dari 3 bersaudara
Alamat : Jl. Bungi Indah



B. Identitas Orang Tua

Nama Ayah : Teguh Suhendro
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl. Bungi Indah
Nama Ibu : Tumtiah
Pekerjaan : IRT
Alamat : Jl. Bungi Indah

C. Jenjang Pendidikan

1. SDN KEBONSARI 3 TUBAN Tahun 2012
2. MTsN 1 PALU Tahun 2015
3. MAN 2 KOTA PALU Tahun 2018
4. Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah 2018 dan Menyelesaikan Studi Strata 1 (S1) Pada Tahun 2022