

LAPORAN PENELITIAN

ANALISIS STRATEGI PENANGGULANGAN KREDIT
MACET PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI PT. BPRS AL WASHLIYAH MEDAN

Oleh

KHAIRUL JAMIL



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2011

FEBI

LAPORAN PENELITIAN

**ANALISIS STRATEGI PENANGGULANGAN KREDIT
MACET PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI PT. BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN**

Oleh:

KHAIRUL JAMIL



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2014**

IKHTISAR

Yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah berawal dari data yang menunjukkan jumlah debitur kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan terus menurun dan yang menjadi pertanyaannya adalah faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan, strategi apa yang dilakukan pihak bank agar tidak terjadinya kredit macet, bagaimana usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan dalam menanggulangi terjadinya kredit macet.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan, untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan pihak bank agar tidak terjadinya kredit macet, untuk mengetahui bagaimana usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan dalam menanggulangi terjadinya kredit macet.

Hasil penelitian adalah faktor-faktor penyebab timbulnya kredit macet adalah: kurang informasi (data) yang dipakai waktu analisis pembiayaan, perubahan kondisi ekonomi (*adversity*) tidak terantisipasi, ketidakmampuan pengelolaan pembiayaan/bidang usaha (*mismanagement*), ketidakjujuran debitur atas informasi dan laporan-laporan tentang kegiatan usaha, kondisi keuangan, kondisi utang piutang, persediaan barang dan sebagainya, faktor sakit atau kematian dari pemilik atau pengurus perusahaan. Strategi penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara sebagai berikut: rescheduling, reconditioning, restructuring, kombinasi, penyitaan jaminan. Pembiayaan bermasalah memerlukan penanganan demi kepentingan bank maupun debitur sendiri, langkah pencegahan pembiayaan macet dapat dilakukan oleh pihak bank antara lain: mentaati prosedur dan persyaratan pemberian pembiayaan, tidak bersikap subyektif dalam pemrosesan proposal pembiayaan, tidak bertindak spekulatif dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara luas, kredit diartikan sebagai kepercayaan. Kepercayaan disini bagi pemberi kredit yakni pihak kreditur percaya bahwa kelak pinjaman yang diberikan pada debitur akan dikembalikan sebelum jatuh tempo. Sedangkan bagi si penerima kredit, kepercayaan dimaksudkan bahwa debitur mampu memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan dan disepakati bersama. Sehingga diperlukan adanya kepercayaan antara si peminjam dan pemberi pinjaman agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan saat berlangsungnya akad antara kedua belah pihak, seperti halnya kredit macet.

Jika kredit yang disalurkan mengalami kemacetan, maka langkah yang dilakukan untuk penyelamatan kredit tersebut beragam. Dikatakan beragam karena dilihat terlebih dulu penyebabnya. Jika memang masih bisa dibantu, maka tindakan membantu apakah dengan menambah jumlah kredit atau dengan memperpanjang jangka waktunya. Namun, jika memang sudah tidak dapat diselamatkan kembali, maka tindakan terakhir bagi bank adalah menyita jaminan yang telah dijaminakan oleh nasabah.

Masalah kredit macet tentu tidak bisa dihindari oleh setiap lembaga keuangan yang memberikan layanan kredit pada bank konvensional dan pembiayaan pada bank syari'ah. Termasuk pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan. Namun walaupun hanyalah sebagai bank yang memberikan layanan pada masyarakat menengah ke bawah, telah membuktikan kiprahnya bahwa bank tersebut mampu mengatasi kredit macet.

PT. BPRS Al-Washliyah Medan merupakan Bank Pembiayaan Rakyat yang memiliki badan hukum berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Sebagai Bank Pembiayaan Syari'ah, PT. BPRS Al-Washliyah

Medan memiliki fungsi kegiatan seperti halnya bank-bank lainnya yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana, salah satu produk yang dikembangkan dalam PT. BPRS Al-Washliyah Medan adalah produk pembiayaan murabahah. Pengembangan pembiayaan murabahah membutuhkan sosialisasi dan kebersamaan Identitas. Tidak bisa dipungkiri, sistem perbankan syari'ah sudah terkenal luas dalam kehidupan masyarakat. Namun, tidak semua masyarakat menggunakan sistem yang dinilai lebih adil dibandingkan sistem konvensional.

PT. BPRS Al-Washliyah merupakan Bank Pembiayaan Rakyat yang memiliki badan hukum berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Sebagai Bank Pembiayaan Syari'ah Al-Washliyah memiliki fungsi kegiatan seperti halnya bank-bank lainnya yaitu melakukan kegiatan pemberian pembiayaan atau pinjaman kepada nasabah. Salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan PT. BPRS Al-Washliyah adalah produk murabahah. Hal ini terlihat dari data yang diperoleh penulis pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan seperti berikut ini:

Tabel 1:
Volume Kredit Macet pada Pembiayaan Murabahah di
PT. BPRS Al-Washliyah Medan Tahun 2007-2009

NO.	Tahun	Jumlah Debitur Yang Mengalami Kredit Macet
1	2007	63
2	2008	12
3	2009	10

Sumber: PT. BPRS Al-Washliyah Medan (Data diolah)

Terlihat dari data tersebut di atas bahwa pada tahun 2007 PT. BPRS al-Washliyah Medan memiliki jumlah debitur yang mengalami kredit macet sebanyak 63 orang, tahun 2008 jumlah debitur yang mengalami kredit macet turun menjadi 12 orang, dan pada tahun 2009

juga mengalami penurunan kredit macet sebanyak 10 orang. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah debitur yang mengalami kredit macet tiga tahun terakhir (2007,2008,2009) mengalami penurunan. Ini berarti bahwa bank dapat mengendalikan kredit atau pembiayaannya dengan baik.

Dari data tersebut di atas dapat dilihat bahwa penurunan jumlah debitur yang mengalami kredit macet sangat berpengaruh bagi kelancaran keuangan pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan. Akan hal ini perlu diselidiki atau diteliti, strategi apa yang dilakukan pihak bank agar tidak terjadinya gagal bayar tersebut, sehingga jumlah debitur yang mengalami kredit macet bisa terus menurun.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti mengadakan penelitian dan menguraikannya dalam tulisan yang berbentuk skripsi dengan judul: **“Analisis Strategi Penanggulangan Kredit Macet pada Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah Medan.”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, sehingga masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Strategi apa yang dilakukan pihak bank agar tidak terjadinya kredit macet pada pembiayaan murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah Medan?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan?
3. Bagaimana usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan dalam menanggulangi terjadinya kredit macet?
4. Apa yang menjadi keluhan debitur sehingga sering terjadi kredit macet pada pembiayaan murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah Medan?

5. Apa yang menjadi kendala dalam menangani kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan?

C. Pembatasan Masalah

Untuk menghindari terjadinya pembahasan yang terlalu luas, maka dalam hal ini penulis membatasi pada masalah, sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan agar tidak terjadinya kredit macet pada pembiayaan murabahah.
2. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan.
3. Usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan dalam menanggulangi terjadinya kredit macet?

D. Perumusan Masalah

Sesuai dengan masalah yang dibatasi yaitu kredit macet sebagai salah satu permasalahan di dalam perbankan yang harus segera ditangani secepat mungkin mengingat kredit macet yang dapat mengganggu permodalan bank khususnya PT. BPRS Al-Washliyah Medan, maka yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Strategi apa yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyan Medan agar tidak terjadinya kredit macet pada pembiayaan murabahah?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan?
3. Bagaimana usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan dalam menanggulangi terjadinya kredit macet?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin di capai sehubungan dengan adanya permasalahan yang akan dianalisis adalah:

1. Untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan agar tidak terjadinya kredit macet pada pembiayaan murabahah.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. BPRS Al-Washliyah Medan.
3. Untuk mengetahui bagaimana usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan dalam menanggulangi terjadinya kredit macet.

F. Manfaat Penelitian

Pemecahan masalah dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti
Dapat memperluas wawasan penulis mengenai kredit dan strategi penanggulangan kredit macet pada pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan.
2. Bagi PT. BPRS
Memberikan informasi bagi pihak pengelola Perbankan Syari'ah/Lembaga Keuangan Syari'ah dalam usahanya meningkatkan kualitas kinerjanya dalam usaha mensosialisasikan BPRS kepada masyarakat, serta dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
3. Bagi Nasabah/Debitur
Mengurangi hambatan terjadinya kredit macet, agar tidak ada hambatan yang dihadapi nasabah/debitur dalam melakukan pembiayaan lainnya.
4. Bagi Pembaca
Menambah wawasan dan pengetahuan dalam dunia bisnis perbankan dan masyarakat luas, juga dapat mengetahui adanya suatu lembaga keuangan yang bisa melayani masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan dengan sistem syari'ah serta sebagai acuan untuk keperluan penelitian yang sejenis.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. Kredit

a. Pengertian Kredit

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.¹

Dalam artian luas kredit adalah diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dalam bahasa latin kredit berarti "*credere*" artinya percaya.² Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada si penerima kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Yang dimaksud dengan kredit macet adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah diperjanjikan.³

¹ Undang-Undang Perbankan 1998 (Jakarta: Sinar Grafika, 1998). h.10.

² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004). h. 97.

³ Dendawijaya Lukman, *Manajemen Perbankan* (Bogor: PT. Ghalia Indonesia, 2005). h. 113.

Sebelum kredit diberikan, untuk meyakinkan bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka bank terlebih dahulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman.

Pemberian kredit tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Nasabah dalam hal ini dengan mudah memberikan data-data fiktif sehingga kredit tersebut sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka kredit yang disalurkan akan sulit untuk ditagih alias macet. Namun, faktor salah analisis ini bukanlah merupakan penyebab utama kredit macet walaupun sebagian besar kredit macet diakibatkan salah dalam mengadakan analisis.

Jika kredit yang disalurkan mengalami kemacetan, maka langkah yang dilakukan untuk penyelamatan kredit tersebut beragam. Dikatakan beragam karena dilihat terlebih dulu penyebabnya. Jika memang masih bisa dibantu, maka tindakan membantu apakah dengan menambah jumlah kredit atau dengan memperpanjang jangka waktunya. Namun, jika memang sudah tidak dapat diselamatkan kembali, maka tindakan terakhir bagi bank adalah menyita jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah.

b. Tujuan dan Fungsi Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian kredit tersebut tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan.

Adapun tujuan utama pemberian suatu kredit adalah sebagai berikut:

1) Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk

bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.⁴

2) Membantu usaha nasabah

Dalam membantu usaha nasabah dalam memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja, merupakan salah satu tujuan dalam pemberian kredit. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur diharapkan akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya dengan baik.

3) Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor.⁵

Kemudian disamping tujuan diatas suatu fasilitas kredit memiliki fungsi sebagai berikut:

1) Untuk meningkatkan daya guna uang

Dengan adanya kredit dapat meningkatkan daya guna uang. Disini maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima kredit.⁶ Maka untuk itu uang perlu ditingkatkan daya gunanya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

2) Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

⁴ P. Simorangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Nonbank* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2000). h.102.

⁵ *Ibid*, h.103.

⁶ P. Simorangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Nonbank*, h.103.

Dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

- 3) Untuk meningkatkan daya guna barang
Kredit yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh si debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.
- 4) Meningkatkan peredaran barang
Kredit dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga jumlah barang yang beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau kredit dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar.
- 5) Sebagai alat stabilitas ekonomi
Dengan memberikan kredit dapat dikatakan sebagai stabilitas ekonomi karena dengan adanya kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat.⁷ Kemudian dapat pula kredit membantu dalam mengeksport barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.
- 6) Untuk meningkatkan kegairahan berusaha
Bagi si penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bagi si nasabah yang memang modalnya pas-pasan.
- 7) Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan

⁷ *Ibid*, h.104.

Semakin banyak kredit yang disalurkan, akan semakin baik, terutama dalam hal meningkatkan pendapatan.⁸ Jika sebuah kredit diberikan untuk membangun pabrik, maka pabrik tersebut tentu membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat pula mengurangi pengangguran. Disamping itu, bagi masyarakat sekitar pabrik juga akan dapat meningkatkan pendapatannya seperti membuka warung atau menyewa rumah kontrakan atau jasa lainnya.

8) Untuk meningkatkan hubungan internasional

Dalam hal pinjaman internasional akan dapat meningkatkan, saling membutuhkan antara si penerima kredit dengan si pemberi kredit.⁹ Pemberian kredit oleh negara lain akan meningkatkan kerja sama di bidang lainnya

c. Unsur-Unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu dan di masa yang akan datang.¹⁰ Kepercayaan itu diberikan oleh bank dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian, penyelidikan tentang nasabah baik secara interen maupun eksteren. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah pemohon kredit.

2) Kesepakatan

⁸ *Ibid*, h. 105.

⁹ *Ibid*. h.106.

¹⁰ Masyud Ali, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006), h.98.

Disamping unsur percaya di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3) Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.

4) Resiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya / macet pemberian kredit.¹¹ Semakin panjang suatu kredit semakin besar resikonya demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun oleh resiko yang tidak sengaja. Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

5) Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga.¹² Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syari'ah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

¹¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. h. 97.

¹² *Ibid*, h.98.

d. Jenis-jenis kredit

Kredit yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis. Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut:

1) Dilihat dari segi kegunaan

a) Kredit investasi

Biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek / pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi.¹³ Contoh kredit investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin.

b) Kredit modal kerja

Digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2) Dilihat dari segi tujuan kredit

a) Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Contohnya kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang.

b) Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk

¹³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, h. 99.

digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Contohnya kredit untuk perumahan, kredit mobil, dan lain sebagainya.

c) **Kredit perdagangan**

Kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.¹⁴ Kredit ini sering diberikan kepada suplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar. Contohnya kredit ekspor dan impor.

3) **Dilihat dari segi jangka waktu**

a) **Kredit jangka pendek**

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.¹⁵

b) **Kredit jangka menengah**

Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun, biasanya untuk investasi.

c) **Kredit jangka panjang**

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun.

4) **Dilihat dari segi jaminan**

a) **Kredit dengan jaminan**

¹⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, h. 99.

¹⁵ *Ibid*, h.100.

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan si calon debitur.

b) Kredit tanpa jaminan

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

5) Dilihat dari segi sektor usaha

- a) Kredit pertanian, merupakan kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat.¹⁶ Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.
- b) Kredit peternakan, dalam hal ini untuk jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang kambing atau sapi.
- c) Kredit industri, yaitu kredit untuk membiayai industri kecil, menengah atau besar.¹⁷
- d) Kredit pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayainya biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, minyak atau timah.
- e) Kredit pendidikan, merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswa.

¹⁶ Adjiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis fiqh dan Keunangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.103.

¹⁷ *Ibid.* h.104.

- f) Kredit profesi, diberikan kepada para profesional seperti, dosen, dokter, atau pengacara.
- g) Kredit perumahan, yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Syafi'i Antonio mengatakan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit* (nasabah yang kekurangan dana).¹⁸

Selain itu, Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal menyatakan bahwa: istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'.¹⁹ Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*Trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat An-Nisa': 29

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

¹⁹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada), h. 3-4.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٠﴾

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”²⁰

Selain yang dikemukakan diatas dapat dikemukakan pengertian dari pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan pihak lain yang mewajibkan pihak pinjaman untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu, dengan imbalan atau bagi hasil.

Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah:

1. Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama di kemudian hari.
2. Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontra prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.

²⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: J-ART, 2004), h. 12.

3. Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat memergunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.²¹

Dengan adanya praktek pembiayaan tersebut, maka memudahkan bagi nasabah dalam proses pembiayaan yang dilakukan di perbankan. Guna menciptakan rasa yang aman, terpecaya bagi kita bersama.

b. Prosedur Pemberian Pembiayaan di Bank Syari'ah

Pada dasarnya prosedur penyaluran pembiayaan pada setiap bank itu semua sama, yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak pada persyaratan dan ukuran-ukuran penilaian yang ditetapkan bank dengan pertimbangan masing-masing.

Tahap-tahap dalam penyaluran pembiayaan umumnya terdiri dari:

1) Pengajuan Proposal

Untuk memperoleh pembiayaan hal pertama yang harus dilakukan nasabah pembiayaan adalah mengajukan proposal pembiayaan. Yang perlu diperhatikan dalam setiap mengajukan pembiayaan hendaknya berisi tentang:

- a) Riwayat perusahaan seperti riwayat hidup perusahaan, jenis bidang usaha, nama pengurus berikut latar belakang pendidikannya, perkembangan perusahaan, serta wilayah pemasaran produknya.
- b) Tujuan pembiayaan, dalam hal ini harus jelas tujuan pengambilan pembiayaan. Apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau untuk mendirikan usaha baru, serta tujuan lainnya. Kemudian juga yang perlu diperhatikan adalah kegunaan pembiayaan apakah untuk modal kerja atau investasi.

²¹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, h. 3-4.

- c) Besarnya pembiayaan dana jangka waktu, dalam proposal pembiayaan nasabah juga mencantumkan jumlah pinjaman dan jangka waktu pengembalian.
- d) Jaminan, jaminan diberikan dalam bentuk surat atau sertifikat. Penilaian jaminan haruslah teliti jangan sampai terjadi sengketa, palsu dan sebagainya, biasanya setiap jaminan diikat dengan sesuatu asuransi tertentu.

2) Penyelidikan Berkas Pembiayaan

Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian Akte Notaris, TDP, KTP, dan surat-surat jaminan seperti BPKB, Sertifikat tanah ke instalasi yang mengeluarkannya.

3) Penilaian Kelayakan Pembiayaan

Pembiayaan kelayakan suatu pembiayaan dapat dilakukan dengan menggunakan 5 C atau 7 P.

Adapun yang dimaksud dengan 5C adalah:

1. *Character* (watak)
 - a. Penilaian watak atau kepribadian calon debitur dimaksudkan untuk mengetahui kejujuran dan itikad baik calon debitur untuk melunasi atau mengembalikan pinjamannya, sehingga tidak menyulitkan bank di kemudian hari.²²
 - b. Hal ini ditekankan dalam Al-Qur'an. Firman Allah SWT dalam Surat Al-Anfal ayat 27:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا

أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

²² Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan* (Malang: Universitas Muhammadiyah Press, 2003). h. 92.

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”²³

2. *Capacity* (kapasitas)

Bank harus memastikan bahwa calon debitur mampu melunasi atau membayar pembiayaannya dilihat dari pengalaman usahanya, kemampuan manajerialnya, dan pendidikannya.

3. *Capital* (modal)

Menganalisis aspek permodalan dilakukan guna memastikan bahwa calon debitur mempunyai modal yang cukup dalam menunjang pembiayaan proyek atau usaha calon debitur yang bersangkutan.²⁴

4. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan digunakan untuk menutup risiko pembiayaan macet, bank harus memastikan agunan yang diserahkan calon debitur cukup berkualitas dan memiliki surat-surta yang lengkap.

5. *Condition of Economy* (Kondisi perekonomian)

Mempelajari dan menganalisis apakah keadaan perekonomian bersifat menunjang atau menghambat usaha

²³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 12.

²⁴ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan* (Malang: Universitas Muhammadiyah Press, 2003). h. 93.

debitur.²⁵ Hal ini, dapat berpengaruh bagi kelancaran pembiayaan yang diberikan.

Sedangkan yang dimaksud dengan 7 P adalah:

1. *Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Prinsip *personality* hampir sama dengan prinsip *character* dari 5C.²⁶
2. *Party*, yaitu menggolongkan nasabah ke golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, dan karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapat fasilitas pembiayaan yang berbeda pula dari bank. Pembiayaan untuk pengusaha lemah berbeda dengan pembiayaan dengan pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga, dan persyaratan lainnya.
3. *Purpose*, yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah.
4. *Prospect*, yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.
5. *Payment*, merupakan ukuran bagaimana nasabah membayar pembiayaannya dan mencari tahu dari sumber penghasilan debitur. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik, sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.
6. *Profitability*, untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam menghasilkan laba. Profitability ini diukur dari waktu ke waktu apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya dari bank.

²⁵ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan*, h. 93.

²⁶ *Ibid*, h.94.

7. *Protection*, tujuannya adalah menjaga agar pembiayaan yang diberikan bank dapat memperoleh perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.

Jika jumlah pembiayaan lebih besar lagi, maka penilaian pembiayaan dapat menggunakan studi kelayakan.²⁷ Maka terdiri dari:

- a) Aspek hukum, bertujuan untuk menilai legalitas usaha, dan keaslian serta keabsahan dokumen-dokumen dan barang jaminan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah.
- b) Aspek keuangan, bertujuan untuk menilai keadaan keuangan dan kebutuhan dana calon debitur.
- c) Aspek manajemen, untuk mengetahui identitas pemohon, pendidikan, pekerjaan, kemampuan mengelola usahanya, kekuatan modal, dan lain-lain.
- d) Aspek pemasaran, dalam aspek ini yang akan dinilai adalah prospek usaha calon debitur baik sekarang dan dimasa yang akan datang.
- e) Aspek teknis, bertujuan untuk menilai gambaran usaha, proses produksi, serta kelengkapan sarana dan prasarana usaha yang dimiliki.

4) Wawancara

Wawancara ini merupakan penyelidikan kepada calon nasabah dengan cara berhadapan langsung dengan calon nasabah. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dengan keinginan bank.

5) Survei (ON The Spot)

Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek lokasi usaha atau jaminan.

6) Keputusan Pembiayaan

²⁷ Dendawijaya Lukman, *Manajemen Perbankan*, h. 92.

Proses persetujuan tergantung pada kebijakan bank, biasanya disebut dengan komite pembiayaan. Komite pembiayaan merupakan tingkat paling akhir sebuah proposal pembiayaan, karena hasil akhir pembiayaan adalah persetujuan atau penolakan pembiayaan.

7) Penandatanganan Akad

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan.

8) Realisasi Pembiayaan

Diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan selesai. Pencairan ini dilakukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

c. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu:

1. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.²⁸ Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga keuntungan (*profitability*) dari suatu pembiayaan sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.

²⁸ Veithzal Rivai dan Andria Permata *Islamic Financial Management*, h. 5-

2. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.²⁹ Oleh karena itu, dengan keamanan yang dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa dapat betul-betul terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan (*Profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

d. Unsur-unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong-menolong.³⁰

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat Al-Maidah: 2

﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ...﴾

Artinya :

²⁹ *Ibid.* h.5-7.

³⁰ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan*, h. 93.

“..... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...”³¹

- 2) Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument (*Credit Instrument*).

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah: 282

....يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

Artinya :

“.....Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu memuliskannya....”³²

- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*.
- 5) Adanya unsur waktu. Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul mal* maupun dilihat dari *mudharib*.
- 6) Adanya unsur risiko. Baik di pihak *shahibul mal* maupun di pihak *mudharib*.³³ Risiko di pihak *shahibul mal* adalah

³¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 109.

³² *Ibid*, h. 70.

risiko kredit macet, baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan membayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko dipihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul mal* yang dari bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.

e. Kolektibilitas Pembiayaan

Suatu pembiayaan dikatakan bermasalah atau tidak dapat ditentukan berdasarkan kolektibilitas pembiayaannya. Kolektibilitas merupakan penggolongan pembiayaan berdasarkan kategori tertentu guna memantau kelancaran pembayaran kembali (angsuran) oleh debitur. Kolektibilitas pembiayaan berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia PBI No. 5/7/2003 tentang penilaian kualitas aktiva produktif, dibagi menjadi lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet.

Penggolongan kolektibilitas pembiayaan tersebut berdasarkan Bank Indonesia, sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan Lancar, yaitu pembiayaan yang pembayarannya lancar/tepat waktu, artinya segala kewajiban (bagi hasil dan angsuran utang pokok) diselesaikan oleh nasabah secara baik.
- 2) Kurang Lancar, yaitu terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 90 hari sampai 180 hari.
- 3) Diragukan, yaitu terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari.

³³ Veithzal Rivai dan Andria Permata *Islamic Financial Management*, h. 5-

- 4) Macet, yaitu terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 270 hari.

Kolektibilitas pembiayaan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia (Surat keputusan Direksi BI PBI No. 5/7/2003) tersebut dibagi dalam dua kelompok, yaitu:

1. Pembiayaan bermasalah dikatakan baik dengan syarat maksimal 5% dari total pembiayaan (pembiayaan bermasalah $\leq 5\%$).
2. Pembiayaan lancar dikatakan baik dengan syarat minimal 95% dari total pembiayaan (pembiayaan lancar $\geq 95\%$).

Berikut ini rumus perhitungan persentase pembiayaan:³⁴

$$\text{Loan of Deposit Ratio (LDR)} = \frac{\text{Total Pembiayaan yang Diberikan}}{\text{Total Dana Masyarakat + Modal Inti}} \times 100\%$$

f. Pembiayaan Bermasalah dan Penyelesaiannya

Suatu pembiayaan digolongkan menjadi pembiayaan bermasalah ialah pembiayaan-pembiayaan yang tergolong sebagai pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, dan pembiayaan macet. Istilah pembiayaan bermasalah telah digunakan oleh dunia perbankan Indonesia sebagai terjemahan *problem loan* yang merupakan istilah yang sudah lazim digunakan di dunia internasional. Istilah lain dalam bahasa Inggris yang biasa dipakai juga bagi istilah pembiayaan bermasalah adalah *non-performing loan*.

Pembiayaan bermasalah memerlukan penanganan demi kepentingan bank maupun debitur sendiri, langkah pencegahan pembiayaan macet dapat dilakukan oleh pihak bank antara lain:

1. Mentaati prosedur dan persyaratan pemberian pembiayaan.

³⁴ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan*, h. 93.

2. Tidak bersikap subyektif dalam pemrosesan proposal pembiayaan.
3. Tidak bertindak spekulatif dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Dalam Islam juga diharuskan untuk menyelesaikan segala bentuk hutang piutang.

Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT Surat Al-Baqarah : 280 sebagai berikut:

....وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ

لَكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya :

“.....Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.....”³⁵

g. Asuransi dalam Kredit

Asuransi jiwa dalam hal ini yang dipertanggung jawabkan adalah yang disebabkan oleh kematian (*death*). Kematian tersebut mengakibatkan hilangnya pendapatan seseorang atau suatu keluarga tertentu.³⁶

³⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 76.

³⁶ Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000) h. 25.

Bank mengasuransikan debitur untuk mengantisipasi apabila debitur meninggal dunia pada saat pembiayaan yang diberikan belum dilunasi sepenuhnya. Jika hal ini terjadi, sisa pembiayaan yang belum dibayar oleh debitur akan dilunasi oleh pihak asuransi dan bank pun akan terhindar dari pembiayaan bermasalah. Selain itu, pihak keluarga dari debitur yang telah meninggal dunia juga tidak akan terbebani atas pembiayaan tersebut.

Sifat-sifat asuransi jiwa adalah:

1. Kejadian yang diasuransikan pada pertanggungan jiwa adalah kematian yang pasti terjadi. Yang tidak bisa kita ketahui adalah unsur waktu, yaitu kapan kematian tersebut terjadi.
2. Kerugian sebagian (*Partial loss*) tidak ada dalam asuransi jiwa, semua kerugian total, sebab tidak mungkin seorang meninggal setengah-setengah.
3. Risiko dalam asuransi jiwa makin lama makin bertambah besar. Misalnya : orang bertambah tua, risiko kematian bertambah besar.

3. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.³⁷ Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati..Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual

³⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*, h.101.

dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama waktunya akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.³⁸

b. Landasan hukum

Murabahah disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an diantaranya:

1) Al-Qur'an Surah Al-Baqarah Ayat 275

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

Artinya:

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

³⁸ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Medan: Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 79.

mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.³⁹

2) Hadis Nabi Riwayat Ibnu Majah:

انّ النبي صلى الله عليه وآله وسلم قال: ثلاث فيهنّ البركة: البع إلى أجل، والمقارضة، وخلط البرّ بالشعير للبيت لا للبيع (رواه ماجه عن صهيب)

Artinya:

"Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai, muqaradhah, dan mencampur gandum dengan jewawut unuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).⁴⁰

c. Rukun dan Syarat Murabahah

Adapun rukun jual beli menurut Sayyid Sabiq adalah *ijab* dan *qabul* yang keduanya disebut *shighat akad* yaitu orang yang mengucapkan *ijab qabul* satu sama lainnya berhubungan.⁴¹

³⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h.69.

⁴⁰ Abdullah Muhammad Bin Yazid Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah* juz.2, terj. Abdullah Shonhaji, (Jakarta: ASy-syifa', 1993), h. 121-122.

⁴¹ Riyadus-sholihin, *Kitab Hadist dan Terjemah*, (Bandung: CV. Karya Toha Putra, 1990), h.50-51.

Agar jual beli menjadi sah, diperlukan terpenuhinya syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Syarat orang berakad yaitu berakal dan dapat membedakan yang baik menyerahkannya, mengetahui dan barang yang diakadkan ada ditangan dan dan buruk
- 2) Syarat barang yang diakadkan yaitu : bersihnya barang, barang tersebut dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, mampu
- 3) *Shighat* yaitu ada kesepakatan ijab dengan qabul pada barang yang saling mereka rela berupa barang yang dijual dan harga barang.

4. Strategi

Pengertian Strategi

Strategi dapat berupa upaya untuk menyusun target (sasaran), program, dan proyek untuk tercapainya tujuan-tujuan serta tugas pokok perencanaan. Staregi disusun berdasarkan premises dan yang telah ditetapkan.⁴² Strategi dimaksudkan supaya bagaimana tujuan-tujuan perencanaan dapat dicapai dengan mempergunakan sumber-sumber yang dimiliki, diusahakan pula untuk mengatasi kesulitan-kesulitan serta tantangan-tantangan yang ada.

Strategi yang dimaksudkan disini adalah suatu cara yang diatur sedemikian rupa didalam penanggulangan kredit macet sehingga dapat seefektif mungkin hasilnya dan sesuai dengan target yang telah direncanakan sebelumnya. Untuk menjalankan strategi-strategi yang telah ditetapkan diperlukan petugas-petugas bank yang memiliki kecakapan dalam bekerja, luwes dalam berbicara, jujur, bertanggung jawab dalam pekerjaannya atau dengan kata lain petugas tersebut

⁴² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*, h.239.

memiliki kemampuan di dalam menerapkan strategi-strategi tersebut diatas.

Strategi penanggulangan kredit macet yaitu upaya penyelamatan dan penyelatan kredit dengan cara memberi kelonggaran jangka waktu kredit (diperpanjang) termasuk penundaan jatuh tempo kredit dan penundaan pelunasan.

Untuk mengatasi kredit macet pihak bank melakukan strategi penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Strategi penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja untuk membayar.

B. Penelitian Relevan

Berdasarkan penelitian yang relevan dengan yang penulis lakukan adalah penelitian Dewi Onel Pinem, mahasiswi UMSU, telah melakukan penelitian yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet dan Strategi Penanggulangan Kredit Macet Pada PT. BPD Aceh". Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa banyak debitur yang mendapat kepercayaan bank, kurang mempunyai kemampuan di dalam memenuhi target yang telah disepakati bersama sehingga timbullah apa yang disebut kredit macet karena debitur mempunyai masalah atau tidak mampu lagi membayar kreditnya kepada bank. Maka strategi yang diterapkan oleh pihak bank melalui pendekatan kekeluargaan kepada debitur merupakan langkah yang paling tepat dalam menyelesaikan kredit macet tersebut.

Dari hasil penelitian yang sudah ada, maka perbedaan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu wawancara (interview), yang melakukan komunikasi secara langsung kepada pihak-pihak yang yang terkait di dalamnya dan datanya di analisis dengan cara non statistik meskipun tidak selalu menabuhkan penggunaan angka.

C. Kerangka Teoritis

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk penyaluran dana yang dilaksanakan oleh Bank Syari'ah khususnya pada PT. BPRS Al-Washliyah. Penyaluran dana tersebut diharapkan dapat membantu masyarakat dalam berjual beli atas suatu barang dagangannya.

Kriteria kredit macet salah satunya adalah adanya pembiayaan yang setelah melalui *maturity date* (tanggal jatuh tempo) belum juga dapat diselesaikan oleh debitur karena kesulitan usaha dan kemacetan dalam pembayaran hutang pokok beserta bagi hasilnya. Melalui penelitian ini penulis akan meneliti strategi, faktor-faktor dan usaha terhadap kredit macet pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan.

C. Informan Penelitian

Informan penelitian ini adalah staf BPRS Al-Washliyah Medan yang memiliki pengalaman dalam menangani kredit macet.

Definisi Variabel Operasional

Definisi operasional dalam penelitian ini adalah:

1. *Researcher*
2. *Yam Jeng*
3. *Menggunakan data kuantitatif*
4. *Menyusun data kuantitatif*

Survei dan Pengukuran Bank Syariah Al-Washliyah

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif adalah yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.⁴³

B. Objek dan Lokasi Penelitian

Yang menjadi objek dari penelitian ini adalah PT. BPRS Al-Washliyah Medan. Berlokasi di jalan Sisingamangaraja No. 51 D Medan, Sumatera Utara.

C. Informan Penelitian

Data dan informasi dalam penelitian ini diperoleh dari salah seorang informan yaitu Ibu Bapak Ali Rahman selaku Staff Marketing PT. BPRS al-Washliyah Medan.

Definisi Variabel Operasional

Defenisi operasional dalam penelitian ini adalah:

1. *Rescheduling*

Yaitu dengan cara:

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit.
- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

⁴³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta Bandung, 2007), h.206.

BAB III
METODE PENELITIAN

2. *Reconditioning*

Yaitu dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

- a. Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Maksudnya hanya bunga yang adapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa
- c. Penurunan suku bunga
- d. Pembebasan bunga

2. *Restructuring*

Yaitu dengan cara:

- a. Menambah jumlah kredit
- b. Menambah equity yaitu : dengan menyeteror uang tunai dan tambahan dari pemilki

3. *Kombinasi*

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas.

4. *Penyitaan Jaminan*

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etiket, baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua utang-utangnya.

D. Data Penelitian

Data penelitian adalah menggunakan data primer, yaitu data yang langsung diperoleh dari hasil observasi dan wawancara yang melakukan komunikasi langsung kepada pihak-pihak yang terkait

dalam penelitian ini, kemudian satu persatu diperdalam dalam mengorek keterangan lebih lanjut.⁴⁴

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah:

1. Studi dokumentasi yaitu dengan mengumpulkan data dan informasi dari buku-buku, brosur dan skripsi yang berkaitan dengan penelitian ini.
2. Wawancara yaitu melakukan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan dengan penelitian ini, yaitu dengan Manager Operasional dan karyawan bagian *Staff Marketing*.
3. Observasi yaitu mengamati kinerja pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan sebagai subjek penelitian.

F. Analisis Data

Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

Analisis data menggunakan strategi penyelamatan terhadap kredit macet, yang dilakukan oleh pihak PT. BPRS Al-Washliyah Medan itu sendiri, yaitu dengan metode:

Rescheduling:

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

⁴⁴ Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997).

Dalam hal ini memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang, pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

Al-Washliyah, M. dkk. (2010). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2011). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2012). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2013). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2014). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2015). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2016). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2017). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2018). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2019). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2020). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2021). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2022). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2023). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2024). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Al-Washliyah, M. dkk. (2025). Analisis dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil dan Sejarah PT. BPRS Al-Washliyah Medan

PT. BPRS Al-Washliyah Medan didirikan pada tanggal 8 November 1994 bertempat di jalan Perintis Kemerdekaan No. 151-A Tanjung Morawa yang diresmikan oleh Gubernur Sumatera Utara Bapak H. Raja Inal Siregar dan pada tanggal 2 April 2003, karena telah memenuhi setoran modal sebesar Rp. 1 M berpindah alamat di jalan Sisingamangaraja No. 51-D Medan yang diresmikan oleh Gubernur Sumatera Utara Bapak H. T. Rizal Nurdin.

Berdirinya PT. BPRS Al-Washliyah Medan didorong oleh keinginan warga Al-Washliyah untuk memberikan sarana buat ummat dalam melaksanakan dan mengamalkan syari'ah Islam secara kaffah khususnya perekonomian dengan mengadopsi prinsip-prinsip fiqih muammalah untuk kemudian diaplikasikan dalam operasional sistem perbankan syari'ah.

Fatwa Ijtima' DSN – MUI yang mengharamkan bunga uang yang berisi tiga hal:

- a. Bunga haram.
- b. Bagi yang belum dapat terlayani oleh bank syari'ah, berlaku kondisi darurat.
- c. Bagi karyawannya juga berlaku darurat.⁴⁵

Menurut Pengurus PBNU Masdar F. Mas'udi yang menjelaskan: "Komponen bunga yang halal adalah bunga dengan nilai sama dengan inflasi yang diberikan oleh peminjam kepada yang meminjam. Jadi,

⁴⁵ Budi Untung, *Kredit Perbankan di Indonesia*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2000), h.7.

jika atas uang rupiah, misalnya ada inflasi lima persen maka bunga sebesar lima persen sama sekali bukan *riba*, berarti halal. Karena kompensasi inflasi adalah bagian dari modal (*ra'sul maal*).⁴⁶

Termasuk komponen bunga yang halal adalah bunga yang diterima / dipungut oleh Bank dari nasabah untuk biaya operasional, bukan keuntungan perbankan. Sehingga, jika katakanlah tingkat inflasi 5% dan biaya operasional perbankan 5%, maka bunga yang diterima Bank dari nasabah sebesar 10% sama sekali bukan *riba* alias halal.

Disisi lain berbagai perbankan yang berkembang pada saat ini, PT. BPRS Al-Washliyah Medan berupaya untuk mengembangkan perbankan syari'ah dengan pencerahan pada dua hal:

- a. Berkaca pada pengalaman perbankan konvensional yaitu pemahaman pada pasar. Dengan memahami pasar, baru pasar memahami Bank Syari'ah.
- b. Menurut konsultan dari Karim Consulting Adiwarmanto Karim, paradigma pengembangan perbankan syari'ah memerlukan fatwa tentang haramnya bunga tidaklah selalu pas. Faktanya, perbankan konvensional terbukti mampu berkembang tanpa memerlukan fatwa halalnya bunga. Faktor pelayanan yang berkualitas adalah menjadi faktor penentu.

Jadi, perkembangan bank syari'ah tidak lagi semata menonjolkan kesyari'ahannya sebagai nilai jual, namun juga mengedepankan kualitas layanan yang lebih baik. Namun, berkembangnya perbankan syari'ah masyarakatlah yang menentukan. Cetak biru perbankan syari'ah dari Bank Indonesia hanya menargetkan 5% pangsa pasar syari'ah (*target share*) dari total sistem perbankan nasional pada tahun 2011.

Bank syari'ah diperkenalkan di Indonesia pada akhir tahun 90-an dan masih banyak yang belum mengenal sistem ini dengan baik.

⁴⁶ Masdar F. Mas'udi, Anggota PBNU.

Untuk mengembangkan sistem keuangan syari'ah, Bank Indonesia telah mengeluarkan sejumlah peraturan, termasuk di dalamnya melakukan revisi terhadap UU No. 7 Tahun 1992 dengan UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan.

Tapi ternyata sejalan dengan perkembangan bank syari'ah beserta kompleksitas masalah yang menggiringnya, beragam aturan tadi masih dianggap kurang. Apalagi kepercayaan masyarakat terhadap produk-produk syari'ah juga masih minim. Namun dengan kehadiran Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tanggal 16 Juli 2008 tentang Perbankan Syari'ah diharapkan bank syari'ah dapat segera meyakinkan masyarakat bahwa bank dengan prinsip syari'ah memang beda. Selain halal juga menjanjikan keadilan dan keuntungan bagi semua. Bukanlah itu salah satu makna keislaman yang dijunjung perbankan syari'ah?

Sejalan dengan itu, pemerintah telah mendirikan suatu lembaga yang independent untuk menjamin simpanan masyarakat/nasabah di seluruh jenis Bank termasuk bank syari'ah maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah yaitu Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), yang dibentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2004 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2009.

Nilai simpanan yang dijamin oleh LPS adalah maksimum Rp 100 Juta untuk setiap nasabah dalam satu Bank. Namun demikian, pada tanggal 13 Oktober 2008 nilai simpanan yang dijamin LPS diubah menjadi Rp. 2 Milyar sebagaimana ditetapkan dalam Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2008 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2004, Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2008 tentang Besaran Nilai Simpanan yang Dijamin Lembaga Penjamin Simpanan.

Nilai simpanan yang dijamin tersebut meliputi pokok ditambah bunga untuk bank konvensional, atau pokok ditambah bagi hasil yang telah menjadi hak nasabah untuk bank syari'ah.

Dengan demikian tidak ada yang perlu diragukan lagi oleh masyarakat untuk menginvestasikan dananya ke Bank Syari'ah, khususnya di PT. BPRS Al-Washliyah Medan.

Insy Allah kedepannya PT. BPRS Al-Washliyah Medan benar-benar dapat mewujudkan yaitu:

Visinya: "Menjadi BPRS yang menjadikan sarana untuk mencapai kesejahteraan Ummat" dan

Misinya: "Dapat memberikan pelayanan yang optimal berdasarkan prinsip syari'ah dengan mengutamakan keputusan serta Menjalankan bisnis yang sehat, yang melahirkan ide-ide inovatif untuk mendorong usaha bersama.

2. Ruang Lingkup Bidang Usaha PT. BPRS Al-Washliyah Medan

PT. BPRS Al-Washliyah Medan adalah sebuah badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan dan perbankan yang berbentuk badan hukum yang berupa Perseroan Terbatas. PT. BPRS Al-Washliyah Medan ini dalam kegiatan sehari-hari dalam penghimpunan dana, penyaluran dana masyarakat serta produk jasa. Adapun dalam penyaluran dana menerapkan prinsip syari'ah yaitu jual beli, bagi hasil dan sewa.

Dalam menjalankan kegiatan usaha sehari-harinya PT. BPRS Al-Washliyah Medan dapat dibagi dalam beberapa jenis kegiatan yang meliputi :

a. Pendanaan

Produk penghimpunan dana yang dimiliki oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan, terdiri atas 2 jenis tabungan, 1 jenis deposito.

- 1) Tabungan Wadi'ah merupakan titipan murni yang dapat ditarik setiap saat dan bank dapat memberikan bonus kepada nasabah dari pemanfaatan dana titipan ini.

- 2) Tabungan Mudharabah merupakan simpanan nasabah yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati. Setoran awal Rp. 10.000,-, dan setoran selanjutnya tidak dibatasi.
- 3) Deposito Mudharabah merupakan simpanan berupa investasi tidak terkait yang penarikannya sesuai jangka waktu yang ditetapkan dan akan memperoleh bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Adapun porsi bagi hasil dan jangka waktunya adalah sebagai berikut:

Tabel 2: Porsi Bagi Hasil dan Jangka Waktu

Jangka Waktu	Nasabah	Bank
Deposito 01 Bln	55%	45%
Deposito 03 Bln	60%	40%
Deposito 06 Bln	65%	35%
Deposito 12 Bln	75%	25%

b. Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana yang dimiliki oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan, terdiri atas:

- 1) Pembiayaan Mudharabah merupakan kerjasama pemilik dana kepada pengelola untuk kegiatan usaha tertentu dimana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati.
- 2) Pembiayaan Musyarakah merupakan kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan modal serta keuntungan dibagi dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan.
- 3) Piutang Murabahah merupakan jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin/keuntungan yang telah disepakati di awal.

- 4) Ijarah merupakan akad sewa menyewa antara kedua belah pihak untuk memperoleh imbalan atas barang yang disewa.
- 5) Ijarah Muntahiah Bittamlik merupakan akad sewa menyewa dengan opsi perpindahan hak diakhir sewa.
- 6) Piutang Transaksi Multijasa merupakan piutang yang diberikan kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah.
- 7) Rahn merupakan penyerahan barang sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.
- 8) Qardh merupakan pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.
- 9) Qardhul Hasan merupakan dana kebajikan yang berasal dari zakat, infaq dan sadaqah (ZIS).

3. Susunan Pengurus PT. BPRS Al Washliyah Medan

Susunan pengurus di PT. BPRS Al-Washliyah Medan terdiri dari:

- a. Dewan Pengawas Syari'ah
 - 1) H. Jalaluddin Abd. Muthalib, M.A (Ketua)
 - 2) DR. H. Ramli Abd. Wahid, M.A (Anggota)
 - 3) Drs. H. Zainuddin Sinaga (Anggota)
- b. Dewan Komisaris
 - 1) Drs. H. Hasbullah Hadi, SH. M.Kn (Kom. Utama)
 - 2) Drs. H. Miftahuddin MBA (Komisaris)
- c. Direksi

1) H.R. Bambang Risbagio, SE (Dir. Utama)

2) Tri Auri Yanti, SE (Dir. Operasional)

4. Job Description PT. BPRS Al Washliyah Medan

a. Jabatan : Direktur Utama

Tugas Pokok: Penanggung jawab Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Al-Wasliyah secara keseluruhan.

b. Jabatan: Direktur Operasional

Tugas Pokok: Melakukan Supervisi Terhadap Area Operasional.

Tugas Tambahan: Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan Direktur Utama.

c. Jabatan : Supervisor Operasional

Tugas Pokok:

- 1) Sebagai Duty Officer sesuai Intruksi Operasional.
- 2) Pemegang kunci biasa ruang khasanah.
- 3) Memeriksa laporan kas opname teller setiap hari.
- 4) Memeriksa tiket-tiket dan membuat rekapitulasi neraca.
- 5) Membuat penyusutan inventaris dan rupa-rupa aktiva.

d. Jabatan: Supervisor Marketing

Tugas Pokok: Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang pemasaran.

e. Jabatan: Accounting

Tugas Pokok: Melaksanakan pencatatan pembukuan secara lengkap dan diselesaikan pada hari kerja yang sama.

f. Jabatan: Administrasi Pembiayaan

Tugas Pokok:

- 1) Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan atau telah diberikan, seperti dokumen agunan, dan data lainnya.
- 2) Menyiapkan surat-surat perjanjian dan surat pengikatan agunan yang terkait dengan pengajuan pembiayaan nasabah.
- 3) Mengawasi dan bertanggung jawab atas pengarsipan semua dokumen pembiayaan nasabah, khususnya berkas jaminan pembiayaan nasabah.
- 4) Menghitung, mencatat dan melakukan pembayaran atas asuransi, jasa proses pengikatan atau pemblokiran jaminan nasabah kepada pihak lain.
- 5) Menghubungi notaris untuk pengikatan secara noteriell dan keaslian dokumen.

g. Jabatan: Account Officer

Tugas Pokok:

- 1) Melaksanakan pelayanan kepada permohonan pembiayaan.
- 2) Membantu kepala group marketing dan pimpinan dalam pemenuhan budget, khususnya untuk asset growth.
- 3) Mencapai goal/target dalam hal peningkatan income/profit dan asset bank, dengan pelaksanaan sehari-hari berupa : mempertahankan exiting debitur / deposan, mencari nasabah baru dan memasarkan produk PT. BPRS Al-Washliyah Medan.
- 4) Mencari nasabah (deposan, debitur) dan memonitor, memelihara dan memanage seluruh fasilitas yang diberikan atau produk yang ditawarkan, dengan tujuan mempertahankan asset bank, mencari keuntungan (profit) bagi perusahaan.

5) Mencari volume "source of funds" dan "use of funds" sesuai target yang ditentukan.

h. Jabatan: Pembiayaan

Tugas Pokok:

- 1) Melakukan pembukuan atas semua transaksi pembiayaan / piutang.
- 2) Mencatat transaksi pembayaran ke dalam kartu pembiayaan / piutang.
- 3) Membuat daftar pembiayaan/ piutang jatuh tempo.
- 4) Membantu tugas marketing dalam memberikan informasi kondisi pembiayaan/ piutang masing-masing nasabah.

i. Jabatan: Legal / Safe Keeping

Tugas Pokok:

- 1) Mengikuti perkembangan proses permohonan pembiayaan nasabah khususnya dalam hal kelengkapan dokumen permohonan.
- 2) Melakukan survey ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan pembiayaan nasabah.
- 3) Menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan nasabah.
- 4) Melakukan proses penandatanganan akad pembiayaan bersama nasabah.
- 5) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran dokumen perjanjian dan jaminan nasabah.

j. Jabatan: Teller

Tugas Pokok:

- 1) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia.
- 2) Memberikan pelayanan transaksi tunai.
- 3) Memeriksa Cek/ BG yang jatuh tempo untuk dilakukan proses kliring.

4) Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian.

k. Jabatan: Customer Service / Jasa Nasabah

Tugas Pokok:

- 1) Melaksanakan pengadministrasian surat-surat masuk / keluar dan pengadministrasian dokumen-dokumen nasabah menyangkut Tabungan/Deposito.
- 2) Memberikan pelayanan informasi produk pendanaan atau transaksi perbankan lainnya.
- 3) Membantu nasabah dalam melakukan pembukuan dan penutupan rekening tabungan dan deposito.
- 4) Menyiapkan buku tabungan dan mengeluarkan bilyet deposito, kemudian mencatat semua transaksi tabungan ke dalam buku tabungan.
- 5) Memberikan informasi saldo kepada nasabah.

B. Pembahasan

Dalam penelitian ini penulis akan menganalisis data dengan kumpulan data atau hasil pengamatan, yang diperoleh melalui wawancara terstruktur dengan salah seorang orang informan pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan.

Hampir setiap bank mengalami kredit macet alias nasabah tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya. Kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh 2 faktor yaitu:

1. Dari pihak perbankan

Dalam hal ini pihak analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi akibat

kolusi dari pihak analis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak obyektif.

2. Dari pihak nasabah

Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan 2 hal yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan. Artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet.
- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.

Untuk mengatasi kredit macet pihak bank melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja untuk membayar.

1) Analisis menggunakan strategi penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a) *Rescheduling*:

(1) Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit.⁴⁷ Misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

⁴⁷ Kasmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

(2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

Dalam hal ini memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang, pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

b) *Reconditioning*

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti berikut ini:

(1) Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan utang pokok.

(2) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

(3) Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20% diturunkan menjadi 18%, hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

(4) Pembebasan bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi,

nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

c) *Restructuring*

(1) Dengan menambah jumlah kredit

(2) Dengan menambah equity:

(a) dengan menyetor uang tunai

(b) tambahan dari pemilik

d) *Kombinasi*

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas.

e) *Penyitaan jaminan*

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etiket, baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua utang-utangnya.

Dari penjelasan tersebut, untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan oleh pihak PT. BPRS Al-Washliyah Medan. Untuk itu penulis melakukan wawancara langsung dengan Staff Marketing PT. BPRS Al-Washliyah Medan bersama Ali Rahman.

Adapun hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap strategi penyelamatan kredit macet yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan.⁴⁸ Dengan metode, sebagai berikut:

Rescheduling:

a. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

Jika hal tersebut terjadi hal atau langkah yang pertama dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan *Staff Marketing* PT. BPRS Al-Washliyah

Medan. Ali Rahman pada tanggal 27 Oktober 2010.

menambah jumlah waktu yang diberikan oleh BPRS. Hal ini dapat mengurangi beban yang ditanggung oleh si debitur, dengan waktu tersebut. Misalnya saja, pembiayaan yang dilakukan oleh debitur lebih dari Rp 10 juta, jangka waktu yang diberikan BPRS selama 3 tahun, tetapi dengan waktu tersebut nasabah tidak mampu melunasi pembiayaan itu, maka pihak BPRS memberikan keringanan kepada nasabah dengan menambah waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Dalam hal ini memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang, pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

Dengan adanya penambahan jumlah angsuran ini, maka hal ini mampu mengurangi pembiayaan si debitur, misalnya angsuran yang diberikan oleh BPRS Rp 25 juta dalam waktu angsuran 48 kali pembayaran menjadi Rp 2.300.000,- tetapi si debitur tidak mampu melunasi dalam jangka waktu angsuran tersebut, maka waktunya ditambah menjadi 60 kali pembayaran menjadi Rp 1.800.000,-. Dengan jumlah ini lah dapat mengurangi pembiayaan si debitur.

2) **Faktor-Faktor Penyebab Timbulnya Kredit Macet**

Urutan faktor-faktor berikut ini yang dapat menyebabkan terjadinya kredit macet adalah:

- a. Kurang informasi (data) yang dipakai waktu analisis pembiayaan.

Dalam pemberian kredit tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Nasabah dalam hal ini

- b. Perubahan kondisi ekonomi tidak terantisipasi.
- c. Ketidakmampuan pengelolaan pembiayaan/bidang usaha. Apabila usaha mengalami kendala pembayaran ke bank maka pembiayaan tidak akan berjalan dengan baik.
- d. Ketidakjujuran debitur atas informasi dan laporan-laporan tentang kegiatan usaha, kondisi keuangan, kondisi utang piutang, persediaan barang dan sebagainya. Sehingga kebutuhan rumah tangga lebih besar dari pada pendapatan si debitur.
- e. Faktor sakit atau kematian dari pemilik atau pengurus perusahaan.

Dari penjelasan di atas, ada juga penyebab lain timbulnya kredit macet mungkin disebabkan oleh bencana alam yang memang tidak dapat dihindari oleh nasabah. Misalnya banjir atau gempa bumi atau dapat pula kesalahan dalam pengelolaan.

3) Usaha yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan agar tidak terjadinya kredit macet tersebut:

Pembiayaan bermasalah memerlukan penanganan demi kepentingan bank maupun debitur sendiri, langkah pencegahan pembiayaan macet dapat dilakukan oleh pihak bank antara lain:

- a) Mentaati prosedur dan persyaratan pemberian pembiayaan.
- b) Tidak bersikap subyektif dalam pemrosesan proposal pembiayaan.
- c) Tidak bertindak dengan sendirinya (debitur) dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Dari uraian di atas, dapat kita simpulkan bahwa strategi penyelamatan di atas sangat penting bagi pihak perbankan untuk

penyelamatan pembiayaan bagi debitur yang mengalami kredit macet. Maka untuk menentukan berkualitas atau tidaknya suatu kredit perlu diberikan ukuran-ukuran tertentu. Bank Indonesia menggolongkan kualitas kredit menurut ketentuan sebagai berikut:

1. Lancar (*pas*)

Suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila:

- a. Pembayaran angsuran pokok dan bunga tepat waktu;
- b. Pembayaran angsuran pokok dan bunga tepat waktu;
- c. Memiliki mutasi rekening yang aktif;
- d. Bagian dari kredit yang dijamin dengan angsuran tunai (*cash collateral*).

2. Dalam Perhatian Khusus (*special mention*)

Dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan bunga yang belum melampaui 90 hari;
- b. Kadang-kadang terjadi cerukan;
- c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan;
- d. Mutasi rekening relatif aktif;
- e. Didukung dengan pinjaman baru.

3. Kurang Lancar (*substandard*)

Dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria di antaranya:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan bunga yang telah melampaui 90 hari;
- b. Sering terjadi cerukan;
- c. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari;
- d. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah;
- e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur;
- f. Dokumen pinjaman yang lemah.

4. Diragukan (doubtful)

Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria di antaranya:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 180 hari;
- b. Terjadi cerukan yang bersifat permanent;
- c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari;
- d. Terjadi kapitalisasi bunga;
- e. Dokumen hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

5. Macet (*loss*)

Dikatakan macet apabila memenuhi kriteria antara lain:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 270 hari;
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
- c. Dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.

Selanjutnya, dalam rangka penetapan kriteria kualitas kredit serta penentuan tingkat kesehatan bank, dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:⁴⁹

⁴⁹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004). h. 125.

No	Kriteria	Bobot
1	Permodalan (capital Adequacy Rabo)	20.0%
2	Aktiva Produktif	
	a. Non Performing Loan (NPL)	12.5%
	b. Pemenuhan PPAP	7.5%
3	Rentabilitas	
	a. Return On Average Assets	10.0%
	b. Return On Average Equity	10.0%
4	Likuiditas	
	a. Loan to Deposit Ratio (LDR)	15.0%
	b. Pertumbuhan Kredit/Pertumbuhan Dana	5.0%
5	Efisiensi	
	a. Beban Operasional / Pendapatan Operasional (BOPO)	10.0%
	b. Net Intrest Margin (NIM)	10.0%
	TOTAL	100%

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab IV, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor-Faktor Penyebab Timbulnya Kredit Macet

Urutan faktor-faktor berikut ini yang dapat menyebabkan terjadinya kredit macet adalah:

- a. Kurang informasi (data) yang dipakai waktu analisis pembiayaan
- b. Perubahan kondisi ekonomi (*adversity*) tidak terantisipasi
- c. Ketidakmampuan pengelolaan pembiayaan/bidang usaha (*mismanagement*)
- d. Ketidakjujuran debitur atas informasi dan laporan-laporan tentang kegiatan usaha, kondisi keuangan, kondisi utang piutang, persediaan barang dan sebagainya.
- e. Faktor sakit atau kematian dari pemilik atau pengurus perusahaan.

2. strategi penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1) *Rescheduling*:

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

- b. Memperpanjang jumlah angsuran

Dalam hal ini memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu

angsuran kreditnya diperpanjang, pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

3. Usaha yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Washliyah Medan agar tidak terjadinya kredit macet tersebut:

Pembiayaan bermasalah memerlukan penanganan demi kepentingan bank maupun debitur sendiri, langkah pencegahan pembiayaan macet dapat dilakukan oleh pihak bank antara lain:

- d) Mentaati prosedur dan persyaratan pemberian pembiayaan.
- e) Tidak bersikap subyektif dalam pemrosesan proposal pembiayaan.
- f) Tidak bertindak spekulatif dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

B. Saran

Dari penelitian di atas maka penulis menyarankan:

5. Bagi Peneliti

Dapat memperluas wawasan penulis mengenai kredit dan strategi penanggulangan kredit macet, faktor-faktor penyebab timbulnya kredit macet, usaha yang dilakukan agar tidak terjadi kredit macet pada pembiayaan murabahah, khususnya pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan.

6. Bagi PT. BPRS

- a. Agar PT. BPRS Al-Washliyah Medan dapat menanggulangi kredit macet pada pembiayaan murabahah, hingga kredit macet tersebut terus menurun dan jumlah debitur yang mengalami kredit macet menjadi berkurang hingga tidak ada lagi penunggakan tersebut.

- b. Diharapkan kepada PT. BPRS Al-Washliyah untuk memberikan keringanan bagi debitur yang mengalami kredit macet.
- c. Diharapkan kepada PT. BPRS Al-Washliyah jika ada nasabahnya yang ingin melakukan pembiayaan, pihak BPRS langsung mendatangi nasabah untuk mensurvei keadaannya yang sebenarnya, agar tidak terjadi lagi kredit macet yang kita harapkan.

7. Bagi Nasabah/Debitur

Mengurangi hambatan terjadinya kredit macet, agar tidak ada hambatan yang dihadapi nasabah/debitur dalam melakukan pembiayaan lainnya.

8. Bagi Pembaca

Menambah wawasan dan pengetahuan dalam dunia bisnis perbankan dan masyarakat luas, juga dapat mengetahui adanya suatu lembaga keuangan yang bisa melayani masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan dengan sistem syari'ah serta sebagai acuan untuk keperluan penelitian yang sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000)
- Abdullah Muhammad Bin Yazid Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah* juz.2, terj. Abdullah Shonhaji, (Jakarta: ASy-syifa', 1993)
- Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008)
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Medan: Kencana Prenada Media Group, 2009)
- Budi Untung, *Kredit Perbankan di Indonesia*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2000)
- Dendawijaya Lukman, *Manajemen Perbankan* (Bogor: PT. Ghalia Indonesia, 2005)
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: J-ART, 2004)
- Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan* (Malang: Universitas Muhammadiyah Press, 2003).
- Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan* (Malang: Universitas Muhammadiyah Press, 2003).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004)
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004)

Kasmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada Cetakan Ke empat, 2003).

Masyud Ali, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006)

muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001)

P. Simorangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Nonbank* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2000).

Riyadus-sholihin, *Kitab Hadist dan Terjemah*, (Bandung: CV. Karya Toha Putra, 1990)

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta Bandung, 2007)

Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997).

Undang-Undang Perbankan 1998 (Jakarta: Sinar Grafika, 1998).

Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada),

Wawancara dengan *Staff Marketing* PT. BPRS Al-Washliyah Medan. Ali Rahman pada tanggal 27 Oktober 2010.

