

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA
PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG
SYARIAH MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

ABDUL ANWAR SIREGAR

NIM : 51143124



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA
PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG
SYARIAH MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara**

Oleh:

Abdul Anwar Siregar

NIM : 51143124

Program Studi: Ekonomi Islam



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN SUMATERA UTARA**

MEDAN

2019

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG SYARIAH MEDAN” an. ABDUL ANWAR SIREGAR, NIM. 51143124 Program Studi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tanggal 11 Februari 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Islam.

Medan, 11 Februari 2019
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Islam UIN SU

Ketua,

Sekretaris,

(Dr. Sugianto, MA)
NIP. 196706072000031003

(Tri Inda Fadhila Rahma, M.E.I)
NIP. 199101292015032008

Anggota

Pembimbing I

Pembimbing II

(Dr. Sugianto, MA)
NIP. 196706072000031003

(Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I)
NIP. 198904262019031007

Penguji I

Penguji II

(Muhammad Ikhsan harahap, M.E.I)
NIP. 198901052018011001

(Imsar, M.Si)
NIP. 1987030302015031004

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN-SU Medan

Dr. Andri Soemitra, MA
NIP. 197605072006041002

PERSETUJUAN

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA
PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG
SYARIAH MEDAN**

Oleh:

**Abdul Anwar Siregar
Nim: 51143124**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 05 Januari 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sugianto, MA
NIP: 197601262003122003

Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I
NIP. 19690728819990322002

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Dr. Marliyah, M.Ag
NIP: 197601262003122003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Abdul Anwar Siregar

NIM : 51143124

Tempat/tgl. Lahir : Padangsidempuan, 27 Oktober 1995

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat :Jln. Kapten Tandean Gg. Pedati No.15 Padangsidempuan
Utara

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan di dalamnya yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. **ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG SYARIAH MEDAN.**

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Medan, 05 Januari 2019
Yang membuat pernyataan

Abdul Anwar Siregar

Medan, 25 Oktober 2018

Hal : Surat Permohonan Mengikuti Sidang Munaqasyah

Kepada :

**Yth DekanFak. Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara
Medan**

Assalamu'alaikumWr.Wb

Dengan hormat, saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Abdul Anwar Siregar

NIM : 51143124

Tempat/Tgl.Lahir :Padangsidimpuan, 27 Oktober 1995

Semester/Jurusan : IX/Ekonomi Islam Konsentrasi Perbankan Syariah

Alamat/No.Hp : Jln. Rahmadsyah Gg. Kemuning No.03/085270099926

Dengan ini memohon kepada Bapak agar berkenan memberikan izin kepada saya untuk mengikuti ujian sidang munaqasyah. Sebagai bahan pertimbangan Bapak bersama ini terlampir sebagai berikut :

1. Surat Permohonan Ujian Munaqasyah
2. Fotocopy Ijazah SMA
3. Asli Kartu Tanda Mahasiswa
4. Transkrip Nilai Sementara
5. Asli Kwitansi SPP semester satu s/d terakhir
6. Fotocopy Kartu Kendali Bimbingan Skripsi
7. Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
8. Surat Pernyataan Keotentikan Skripsi yang ditandatangani diatas Materai 6000
9. Curriculum Vitae
10. 1 lembar print out Abstrak Skripsidan Pasfoto yang dimasukkan kedalam CD
11. Pasfoto hitam putih 3 x 4 = 3 lembar

12. Fotocopy Skripsi sebanyak 6 eksemplar

13. Surat keterangan lulus SKK

Demikian surat permohonan ini saya ajukan, atas perhatian Bapak saya ucapkan terimakasih.

Wassalam,
Pemohon

Abdul Anwar Siregar
NIM. 51143124

ABSTRAK

Abdul Anwar Siregar, NIM 51143124. Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) TBK Kantor Cabang Syariah Medan. Dibawah bimbingan Pembimbing I Bapak Dr. Sugianto, MA Pembimbing II Bapak Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I

Skripsi ini membahas mengenai penyaluran dana *Social Trust Fund* (STF) pada Dompot Dhuafa Waspada Medan dalam pengembangan usaha mikro dikelurahan Harjosari. Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah melihat penyaluran dana program ekonomi STF mampu mengembangkan usaha mikro masyarakat miskin dikelurahan Harjosari yang baru berdiri dua tahun di Medan namun sudah mampu membantu masyarakat miskin dalam mengembangkan usahanya. Bentuk penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Deskriptif-Kualitatif dan dianalisis dengan metode deskriptif analisis, yaitu cara penulisan dengan mengutamakan pengamatan terhadap gejala, peristiwa dan kondisi aktual yang terjadi sesuai fakta dilapangan. Perubahan yang dialami oleh pemilik usaha mikro masyarakat miskin sebelum dan setelah mendapatkan dana STF diukur melalui jumlah aset usaha, omset penjualan, pendapatan usaha, dan tingkat kestabilan usaha. Adapun hasil penelitian pada skripsi ini adalah Program ekonomi *Social Trust Fund* (STF) Dompot Dhuafa Waspada Medan telah tersalurkan dengan baik sebab secara signifikan STF berperan dalam pengembangan usaha mikro dikelurahan Harjosari medan. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah aset usaha, omset penjualan usaha, pendapatan usaha, dan stabilitas usaha masyarakat miskin penerima dana manfaat yang meningkat.

Kata Kunci : Penyaluran Dana, STF (*Social Trust Fund*), Usaha Mikro

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya skripsi yang berjudul : **“Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) TBK Kantor Cabang Syariah Medan ”** ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Shalawat berangkaikan salam keharibaan junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW. Mudah-mudahan kita mendapat syafaatnya di yaumul akhir kelak, aamiin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari segi penulisan maupun dari segi materi. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Teristimewa, orang tua penulis tercinta dan tersayang, Ibu Masdelima Pane yang telah memberikan kasih sayang, cinta, doa dan dukungan yang sangat luar biasa hingga saat ini, terimakasih telah membuat penulis merasa menjadi anak yang sangat beruntung. Terimakasih juga buat kelima saudara kandung penulis, Parlindungan Siregar, Nur Fatimah Siregar, Abdul Rahman Siregar, Muhammad Risky Siregar, Melda Wardhani Siregar yang selalu memberikan semangat, doa dan juga dukungan untuk terus berjuang sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Saidurrahman, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
4. Ibu Dr. Marliyah, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

5. Bapak Dr. Sugianto MA, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya, tenaga dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun skripsi.
6. Bapak Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun skripsi.
7. Kepada seluruh dosen-dosen dan staff pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam masa perkuliahan.
8. Kepada Bapak Muhammad Afif selaku Koordinator STF Medan yang telah memberikan izin riset penelitian skripsi ini dan juga membantu selama proses penelitian.
9. Teman terbaik Rahimah Ulfah Harahap, yang selalu sabar memberikan arahan, dukungan, nasihat dan juga doa kepada penulis.
10. Teman terbaik Duha Hariamzah Batubara, Habib Masdar Lubis, Baim Siregar, yang selalu sabar memberikan arahan, dukungan, nasihat dan juga doa kepada penulis.
11. Abanganda Muhammad Syukur Siregar, Mukhlis Siregar, Nurdin El-hadi Siregar, Surya Siregar, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan dukungan dalam penulisan skripsi ini.
12. Sahabat-sahabat terbaik, Risnan Arwi Tambunan, Khoiruddin, Riau Rahmad Hidayat Hasibuan, Joko Marwanto, Maghzanul Ilmi dan Anggiat Fazar Eko Hanggesti, yang selalu ada dan memberikan motivasi serta dukungan dimasa-masa kepenatan dalam penyusunan skripsi ini.
13. Keluarga-keluarga yang ada di Medan, terutama uak saya Syamsul Siregar beserta Istri dan Bou saya Nur Aini Siregar, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan dukungan dalam penulisan skripsi ini.
14. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Perbankan Syariah-C (EPS-C), terimakasih atas kebersamaan yang telah kita lewati selama (2014-2018).

15. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Terimakasih atas kebaikan dan keikhlasan yang telah diberikan. Penulis hanya dapat berdoa semoga kebaikan yang telah kalian berikan akan dibalas oleh Allah dengan yang lebih baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk penulisan karya ilmiah selanjutnya.

Medan, 06 Januari 2019

Penulis

Abdul Anwar Siregar

NIM. 51143124

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PERNYATAAN

ABSTRAK

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI..... iv

DAFTAR TABEL..... vi

DAFTAR GAMBAR vii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah..... 5

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 5

BAB II KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teoritis 6

1. Dana Social Trust Fund (STF) 6

a. Pengertian Dana STF 6

b. Penyaluran Dana STF..... 6

c. Nilai Sosial Pada Program STF..... 10

d. Akad Yang Digunakan Pada Program STF..... 11

e. Sasaran Penerima Manfaat dan Kriteria Penerima
Manfaat..... 18

f. Tantangan Program STF 20

2. Usaha Mikro..... 22

a. Pengertian Usaha Mikro..... 22

b. Peran Strategis Usaha Mikro 23

	B. Kajian Terdahulu	24
	C. Kerangka Pemikiran	26
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Pendekatan Penelitian.....	28
	B. Lokasi Penelitian.....	28
	C. Subjek Penelitian	29
	D. Jenis Data.....	30
	E. Tehnik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	31
	F. Analisis Data.....	32
BAB IV	TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum Objek Penelitian	33
	1. Sejarah dan Perkembangan Dompot Dhuafa	33
	2. Sejarah dan Perkembangan Dompot Dhuafa Waspada Medan	38
	3. Program Ekonomi Social Trust Fund (STF).....	41
	B. Temuan Penelitian.....	47
	C. Analisis Hasil Penelitian	65
	1. Penyaluran Dana Social Trust Fund (STF) Medan	65
	2. Pengembangan Usaha Penerima Dana STF Medan	67
BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan	74
	B. Saran.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Subjek Penelitian.....	29
Tabel 4.1 Karakteristik Informan48.....	47
Tabel 4.2 Data Perubahan Usaha Informan 4	53
Tabel 4.3 Data Perubahan Usaha Informan 5	55
Tabel 4.4 Data Perubahan Usaha Informan 6	57
Tabel 4.5 Data Perubahan Usaha Informan 7	59
Tabel 4.6 Data Perubahan Usaha Informan 8	61
Tabel 4.7 Data Perubahan Usaha Informan 9	63
Tabel 4.8 Tabel Perubahan Stabilitas Usaha Informan 4-9.....	70
Tabel 4.9 Tabel Perubahan Usaha Informan 4-9	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Kontribusi Usaha Mikro Dalam Perekonomian Nasional.....	23
Gambar 2.2	Kerangka Pemikiran.....	26
Gambar 4.1	Model Program <i>Social Trust Fund</i> (STF)	43
Gambar 4.2	Struktur Organisasi Program Ekonomi STF	45
Gambar 4.3	Grafik Peningkatan Omset Penjualan Informan No 4-9 (Sebelum dan Sesudah Menerima Pinjaman Program Ekonomi <i>Social Trust Fund</i> (STF) Dompot Dhuafa Waspada Medan).....	68
Gambar 4.4	Grafik Peningkatan Pendapatan Usaha Informan No 4-9 (Sebelum dan Sesudah Menerima Pinjaman Program Ekonomi <i>Social Trust Fund</i> (STF) Dompot Dhuafa Waspada Medan).....	69

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit yang diberikan atau penanaman yang lain. Dalam kegiatan mobilisasi dan penanaman dana sangat ditentukan dapat tidaknya bank mengelola risiko yang berkaitan dengan usaha bank. Pengelolaan dilakukan melalui langkah-langkah pencegahan atas terjadinya risiko kerugian yang sewaktu-waktu dapat timbul.¹

Bank sebagai perantara atau *intermediary* memiliki tiga fungsi umum yaitu yang pertama adalah sebagai penghimpun dana dimana bank sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan nasabah mendapat balas jasa berupa bagi hasil. Kedua sebagai penyalur dana dimana dana yang telah terhimpun dari nasabah, nantinya akan disalurkan kembali kepada nasabah lainnya dengan system bagi hasil. Ketiga sebagai pemberi pelayanan jasa bank dimana bank sebagai pemberi layanan jasa seperti jasa transfer, pemindah bukuan, jasa tarikan tunai, dan jasa perbankan lainnya.²

Berdasarkan tujuan kegunaannya, maka bank memiliki dua jenis pembiayaan, yang pertama pembiayaan menurut tujuan yaitu pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha dan pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif. Kedua pembiayaan menurut jangka waktu yaitu pembiayaan jangka pendek adalah pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu bulan sampai satu tahun, pembiayaan jangka waktu menengah ialah pembiayaan yang dilakukan dengan satu tahun sampai lima tahun, dan pembiayaan jangka waktu panjang yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan jangka waktu lebih dari lima tahun.

¹Kasmir, SE MM, *dasar-dasar perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002) hal.17

²Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) hal.941

Pada akad pembiayaan perbankan syariah dibagi menjadi tiga yaitu, pertama akad jual beli yaitu murabahah ialah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah margin keuntungan bank pada waktu jatuh tempo, baiu bithaman ajil ialah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang atau jasa dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut ditambah dana margin keuntungan bank secara mencicil sampai lunas dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan, istishna adalah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang atau jasa dengan pembayaran dimuka, dicicil atau tangguh dibayar, dan salam ialah transaksi terhadap sesuatu yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam suatu tempo dengan harga yang diberikan kontan ditempat transaksi.

Kedua akad bagi hasil yaitu mudharabah adalah pembiayaan seluruh kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan, musyarakah yaitu pembiayaan sebagian kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan. Ketiga akad sewa menyewa yaitu ijarah ialah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk memiliki suatu barang/jasa dengan kewajiban menyewa barang tersebut sampai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan, ijarah muntahiya bittamlik adalah akad sewa menyewa barang antara bank dengan penyewa yang diikuti janji, bahwa pada saat yang ditentukan pemilik barang sewaan akan berpindah kepada penyewa.³

Dalam situasi lingkungan eksternal dan internal perbankan mengalami perkembangan yang pesat yang diikuti dengan semakin kompleksnya resiko kegiatan usaha perbankan sehingga meningkatkan kebutuhan praktik tata kelola bank yang sehat dan penerapan manajemen resiko yang meliputi pengawasan aktif pengurus bank, kebijakan, prosedur, dan penetapan limit resiko, proses

³Dr.mardani, *fiqh ekonomi fiqh muamalah*, (Jakarta: Kharisma Putra Malam) hal.113-191

identifikasi, pengukuran, system informasi, dan pengendalian resiko, serta system pengendalian intern.⁴

Pada umumnya risiko yang dihadapi lembaga keuangan konvensional, seperti risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional dan risiko lainnya juga dihadapi lembaga keuangan syariah. Namun ada beberapa risiko yang unik yang menjadi ciri khas bank syariah. Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, terdapat sepuluh jenis risiko yang dihadapi oleh bank syariah yaitu: risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, risiko kepatuhan, risiko Imbal hasil dan risiko investasi. Dari kesepuluh risiko tersebut, risiko imbal hasil dan risiko investasi menjadi risiko yang unik bagi bank syariah tersebut.⁵

Risiko kredit muncul akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi liabilitas kepada bank syariah sesuai kontrak. Risiko ini disebut juga risiko gagal bayar, risiko pembiayaan, risiko penurunan rating dan risiko penyelesaian serta risiko konsentrasi pembiayaan. Risiko konsentrasi timbul akibat terkonsentrasinya penyaluran dana kepada satu pihak atau sekelompok pihak yang dapat berpotensi menimbulkan kerugian cukup besar dan dapat mengancam kelangsungan hidup bisnis bank syariah. Tujuan pengelolaan risiko konsentrasi pembiayaan adalah mencegah terjadinya risiko gagal bayar yang berdampak sangat besar dan mengakibatkan kebangkrutan bank.⁶

Risiko kredit yang dihadapi bank syariah sangat berkaitan dengan bentuk akad pembiayaannya. Pada akad murabahah atau istishna risiko terjadi saat bank syariah telah menyerahkan asset kepada debitur tetapi tidak menerima pembayaran tepat waktunya. Sedangkan pada investasi mudharabah risiko kredit terkait kemampuan menghasilkan keuntungan dari debitur atau akibat dari ketidak

⁴Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) hal.941

⁵Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet Anggota IKAPI, 2005) hal.211

⁶Imam Wahyudi dkk, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Epat, 2013) hal.25-31

jelasan informasi. Ketidak simetrisan informasi dapat menimbulkan moral hazard pada debitur seperti manipulasi laporan keuangan.⁷

Untuk mengantisipasi berbagai risiko yang timbul, maka diperlukan adanya pengelolaan risiko atau manajemen risiko. Suatu proses manajemen risiko adalah mutlak bagi setiap bisnis yang dijalankan, tanpa terkecuali lagi pembiayaan yang menggunakan akad murabahah pada BTN Syariah cabang Medan, yang mencakup pembiayaan dalam pembelian rumah, bangunan, gedung, mobil, dan kendaraan bermotor.

Pembiayaan Murabahah di BTN Syariah cabang Medan selama periode 2013-2016 mengalami fluktuasi, sementara jika dilihat pada pembiayaan dalam kategori kurang lancar selama periode yang sama mengalami peningkatan. Hal ini dapat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1.
Pembiayaan (kurang lancar) dan total pembiayaan murabahah di BTN
Syariah cabang Medan periode 2013-2016

Tahun	Pembiayaan (kurang lancar)	Total pembiayaan	NPF
2013	2.807.660.000	42.865.000.000	6,55%
2014	1.532.380.000	40.010.000.000	3,83%
2015	2.894.190.000	40.706.000.000	7,11%
2016	2.406.500.000	41.079.200.000	5,86%

Sumber: BTN Syariah Tahun 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa pembiayaan murabahah bermasalah di BTN Syariah cabang Medan yang terendah terjadi pada tahun 2014 yaitu sebesar 3,83%. Hal ini disebabkan oleh karena pembiayaan (kurang lancar) lebih sedikit dari total pembiayaannya dibanding tahun-tahun yang lainnya. Sedangkan pembiayaan yang tertinggi terjadi pada tahun 2015 sebesar 7,11% dimana disebabkan karena pembiayaan kurang lancarnya lebih banyak, hal ini disebabkan karena terdapat pembiayaan bermasalah dimana para nasabah tidak membayar cicilan yang telah disepakati diawal.

⁷Imam Wahyudi dkk, Manajemen Risiko Bank Islam, (Jakarta: Salemba Epat, 2013) hal.25-31

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian tentang analisis manajemen risiko pembiayaan murabahah pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Cabang Syariah Medan menarik untuk dilakukan.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji dan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan?
2. Bagaimana risiko pembiayaan murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan periode 2017-2018?
3. Bagaimanakah mekanisme manajemen risiko pembiayaan murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan penelitian, maka tujuan dari peneliti ini adalah :

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan Murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan.
2. Untuk mengetahui bagaimana risiko yang ditimbulkan dari pelaksanaan pembiayaan Murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan periode 2017-2018.
3. Untuk mengetahui mekanisme manajemen risiko yang dilakukan oleh BTN Syariah Cabang Medan dalam pembiayaan Murabahah.

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk pihak-pihak yang berkepentingan. Kegunaan dari penelitian ini secara terperinci adalah :

1. Bagi Penulis

Bagi penulis, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman serta menambah wawasan penulis untuk mengembangkan pengetahuan mengenai pembiayaan akad Murabahah dan manajemen resiko dalam menghadapi resiko pembiayaan tersebut.

2. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan dapat dijadikan sumber informasi tentang pentingnya suatu manajemen resiko dalam sebuah perusahaan, agar terhindar dari resiko-resiko yang tidak diinginkan.

3. Bagi Akademis

Bagi akademis diharapkan dengan penelitian ini, dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan referensi bagi para akademisi mengenai manajemen resiko pembiayaan Murabahah. Dan juga dapat menjadi landasan perbandingan dalam melakukan penelitian dimana yang akan datang.

4. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain, peneliti ini dapat digunakan sebagai referensi atau rujukan tambahan untuk pengembangan ide-ide baru untuk penelitian selanjutnya lebih baik lagi.

BAB II

LANDASAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Landasan Teori

1. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Secara luas pembiayaan ialah *financing* atau pemelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dilakukan orang lain.⁸

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima dana berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Pembiayaan ialah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai syariat islam.⁹

a. Unsur-unsur Pembiayaan

- 1) Bank syariah merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

⁸Muhammad, *Manajemen Syariah*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005) hal.304

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2011) hal.105-106

- 2) Mitra usaha atau *partner* merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.
- 3) Kepercayaan (*trust*) merupakan suatu sikap yang ditunjukkan oleh manusia saat ia merasa cukup tahu dan menyimpulkan bahwa dirinya telah mencapai kebenaran.
- 4) Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah atau mitra.
- 5) Risiko merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.
- 6) Jangka waktu merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.
- 7) Balas jasa, sebagai balas jasa dan yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

b. Fungsi Pembiayaan

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan dana yang ideal.
- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.
- 4) Pembiayaan dapat mengakibatkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

c. Manfaat Pembiayaan

1) Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

- a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan nasabah.
- b) Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank.

- c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk syariah lainnya seperti dana dan jasa.
- d) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas para usaha nasabah diberbagai usaha.

2) Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

- a) Meningkatkan usaha nasabah.
- b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relative murah, misalnya biaya propesi.
- c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan penggunaannya.
- d) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer menggunakan wakalah, kafalah, hawalah dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.
- e) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya.

3) Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

- a) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan *sector rill*.
- b) Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter.
- c) Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
- d) Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan Negara, yaitu pendapatan pajak antara lain, pajak pendapatan dari bank syariah dan pajak pendapatan dari nasabah.

4) Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat luas

- a) Mengurangi tingkat pengangguran.
- b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaries, asuransi dan lainnya.

- c) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- d) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan, misalnya transfer, kliring dan jasa lainnya.

d. Jenis –Jenis Pembiayaan

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

- 1) Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan.
- 2) Pembiayaan dilihat dari jangka wktunya.
- 3) Pembiayaan dilihat dari sector usaha.
- 4) Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.
- 5) Ppembiayaan dilihat dari jumlahnya.¹⁰

e. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja kesejahteraan ekonomi sesuai nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan pembangunan unutm menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun eksport.

Penyaluran dana (pembiayaan) yang dapat dilakukan oleh bank syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Transaksi berdasarkan prinsip jual beli:
 - a) Murabahah ialah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah margin keuntungan bank pada waktu jatuh tempo.
 - b) Istishna' adalah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang atau jasa dengan pembayaran dimuka, dicicil atau tangguh dibayar.

¹⁰Faturrahman Djamil, Haji, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Gravika, 2012) hal.107-113

- c) Salam ialah transaksi terhadap sesuatu yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam suatu tempo dengan harga yang diberikan kontan ditempat transaksi.
 - d) *Ba'I al-wafa'* /jual beli dengan hak membeli kembali adalah jual beli yang dilangsungkan dengan syarat bahwa barang dijual tersebut dapat dibeli kembali oleh penjual apabila tenggang waktu yang disepakati telah tiba. Jual beli ini muncul dalam rangka untuk menghindari terjadinya riba.
- 2) Transaksi berdasarkan prinsip sewa menyewa:
- a) Ijarah yaitu pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk memiliki suatu barang/jasa dengan kewajiban menyewa barang tersebut sampai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.
 - b) Ijarah muntahiya bittamlik yaitu pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk memiliki suatu barang/jasa dengan kewajiban menyewa barang tersebut sampai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil:
- a) Mudharabah adalah pembiayaan seluruh kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan. Hasil usaha bersih dibagi antara bank penyangg dana (shahibul mall) dengan pengelola usaha sesuai dengan kesepakatan.
 - b) Musyarakah yaitu pembiayaan sebagian kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan. Hasil usaha bersih dibagi antara bank sebagai penyangg dana dengan pengelola usaha sesuai dengan kesepakatan.
- 4) Pembiayaan dengan berdasarkan prinsip jasa:
- a) Rahn ialah pembiayaan berupa pinjaman tunai dengan jaminan barang bergerak yang relative nilainya tetap seperti perhiasan: emas, perak, berlian, intan, batu mulia, dll untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.

- b) Qardh adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang digunakan untuk kebutuhan mendesak , seperti dana talangan dari criteria tertentu dan bukan pinjaman yang bersifat konsumtif.
- c) Hiwalah yaitu jasa pengalihan tanggung jawab pembayaran uang dari seseorang yang berhutang kepada orang lain. Al-hiwalah bias juga dilakukan untuk kegiatan anjak piutang syariah atau penjadwalan kembali utang dimana bank syariah mendapat keuntungan dari jual beli asset yang dijadikan agunan.
- d) Kafalah adalah pemberian jaminan oleh bank sebagai penanggung kepada pihak ketiga atas kewajiban pihak kedua (yang ditanggung atau makfuul) atas pemberian jaminan ini bank memperoleh fee.
- e) wakalah yaitu jasa melakukan tindakan/pekerjaan mewakili nasabah sebagai pemberi kuasa. Untuk mewakili nasabah melakukan tindakan/pekerjaan tersebut nasabah diminta untuk mendepositokan dana secukupnya.
- f) wadi'ah berasal dari kata wada'a asy-syai' jika ia meninggalkannya pada orang yang menerima titipan. Wadia'ah ialah pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi (ganti).
- g) Sharf adalah pertukaran dua jenis barang berharga atau jual beli uang dengan uang atau disebut juga valas. Atau jual beli barang sejenis secara tunai atau jual beli atau pertukaran antara mata uang suatu Negara dengan mata uang Negara lainnya. Missal rupiah Indonesia dengan riyal arab Saudi.
- h) jualah ialah jasa pelayanan pesanan atau permintaan tertentu dari nasabah , misalnya untuk tiket pesawat atau barang dengan menggunakan kartu kredit atau debit/cek/transfer. Atas jasa layanan ini bank memperoleh fee.

Melakukan kegiatan lainnya yang lazim dilakukan bank syariah sepanjang disetujui oleh Dewan Syariah Nasional.¹¹

f. Aspek Penilaian Pengajuan Pembiayaan

Berkaitan dengan pembiayaan dilembaga keuangan syariah, dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah, sehingga mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah calon nasabah. Di dunia perbankan syariah aspek penilaian dikenal dengan 5C + 1S, yaitu:

- 1) *Character* ialah penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.
- 2) *Capacity* ialah penilaian secara subjektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran.
- 3) *Capital* ialah penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio financial dan penekanan pada komposisi modalnya.
- 4) *Collateral* ialah jaminan yang dimiliki oleh penerima pembiayaan bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.
- 5) *Condition* ialah bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi dimasyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan.
- 6) Syariah, penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai

¹¹Karim, Adiwarmar, *Bank Islam analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Gravindo Persada, 2004) hal.87

dengan fatwa DSN: “pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah islam dalam tidakannya yang berhubungan dengan mudharabah”.

Selain dari aspek 5C + 1S diatas,dalam penilaian pengajuan pembiayaan dari kredit, perlu diperhatikan pada penelian aspek dengan prinsip 5P, yaitu:¹²

- 1) *Party* (golongan) ialah menggolongkan calon peminjam kedalam kelompok tertentu menurut character, capacity dan capitalnya dengan penilaian atas ke 3C tersebut.
- 2) *Purpose* (tujuan) ialah tujuan penggunaan kredit yang diajukan, apakah mempunyai aspe-aspek social yang positif dan luas.
- 3) *Payment* (sumber pembiayaan) ialah perkiraan dan perhitungan kemungkinan besarnya pendapatan yang akan dicapai atau dihasilkan.
- 4) *Profitability* (kemampuan untuk mendapat keuntungan) ialah profitability disini bukanlah keuntungan yang dicapai oleh debitur semata-mata, melainkan pula dinilai dan dihitung keuntungan-keuntungan yang mungkin akan dicapai oleh bank, memberikan kredit kepada debitur tertentu, dibandingkan dengan kalau kepada debitur lain atau kalau tidak member kredit sma sekali.
- 5) *Protection* (perlindungan) ialah jaga-jaga terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka bank perlu untuk melindungi kredit yang diberikan antara lain dengan jalan meminta jaminan atau agunan dari debiturnya bahkan pula mungkin baik kreditnya diasuransikan.

b. Pembiayaan Murabahah

Murbahah merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang konsumtif. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli.¹³

¹²Rahmad Firdau dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori masalah Kebijakan dan Aplikasinya*, (Bandung: Al-Fareta, 2008) hal.88

¹³Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Fajar Intrapratama Mandiri, 2012) hal.136

Sejak awal kemunculannya dalam fiqih, kontrak murabahah tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang. Murabahah adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, dimana sipembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dia inginkan kecuali lewat seorang perantara, atau sipembeli tidak mau dengan susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga mencari seorang perantara.

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai laba. Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahukan kepada pembeli. Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank islam.

Murabahah secara lafdzi berasal dari masdar *ribhun* (keuntungan). Murabahah adalah masdar dari *rabaha-yurabihu-murabahatan* (*memberi keuntungan*) sedangkan murabahah secara istilah adalah sebagai berikut:¹⁴

1. Murabahah adalah persetujuan jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama dengan pembayaran yang ditangguhkan 1 bulan sampai 1 tahun.
2. Murabahah adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
3. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah. Dalam murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian murabahah, bank syariah membiayai pembiayaan

¹⁴ M.Yazid Efendi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009) hal.67

barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual sebesar harga pokok dengan ditambahi keuntungan yang disepakati antara bank dengan calon nasabah dan pembayaran dapat dilakukan dengan cara ditangguhkan. Atau dapat dikatakan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank syariah menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan pada saat jatuh tempo). Dengan kata lain yaitu bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, yang mana barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh. Sedangkan dalam pengadaan barang yang dibutuhkan nasabah yang tercantum dalam pengertian diatas. Bank dapat membelinya sendiri kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual bank yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.¹⁵

c. Dasar Hukum Murabahah

1) Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang dijadikan rujukan dasar akad transaksi murabahah adalah sebagai berikut:

Dasar hukum pelaksanaan murabahah dalam sumber hukum islam, yaitu sebagai berikut:

a) QS. Al-baqarah ayat 275

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya: “.....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”¹⁶

b) QS. An-Nisa ayat 29

¹⁵Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004) hal.112

¹⁶Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, (JKP: Sinergi Pustaka Indonesia, 2012) hal.42

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu”.¹⁷

2) Hadist

Sabda Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi Wassallam: “Pendapatan yang paling afdhal(utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur”. (HR. Ahmad Al Bazzar Ath Thabrani).

Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syuaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمُقَارَضَةُ, وَ
خَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

”Dari Nabi Shallallahu ‘Alaihi Wasallam: Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).¹⁸

d. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun akad Murabahah

Murabahah merupakan salah satu transaksi jual beli, dengan demikian rukunnya sama dengan rukun jual beli. Menurut Mazhab Hanafiyah yang dikutip dari Fiqh Muamalah karya Rahmat Syafei rukun jual beli adanya ijab dan kabul

¹⁷Kementrian Agama RI, *Al-Qur’an dan terjemahannya*, (JKP: Sinergi Pustaka Indonesia, 2012) hal.58

¹⁸Abu Abdullah Muhammad Bin Yazid Bin Mazah Al-Qarwini, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Darul Fikri, 2005) Juz.2 hal.768

yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling member yang menepati kedudukan ijab dan kabul. Rukun ini dengan ungkapan lain ialah pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik itu berupa perkataan maupun suatu perbuatan.¹⁹

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi adalah antara lain:

- 1) Pelaku akad yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual. Dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) Shighab yaitu ijab dan qabul.²⁰

b. Syarat *Ba'I Al-Murabahah*

Syarat-syarat murabahah ialah sebagai berikut:

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika dilakukan secara utang.²¹

Secara prinsip jika syarat telah tidak dipenuhi, pembelian memiliki pemilihan, diantaranya:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

¹⁹Rachmat Syaifei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 1998) hal.76

²⁰Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002) hal.82

²¹Muhammad Syafii, Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal.102

c. Bentuk-bentuk Akad murabahah

1) Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana ialah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barang dagangannya kepada pembeli dengan harga perolehan ditambah dengan marjin keuntungan yang diinginkan,

2) Murabahah Kepada Pemesanan

Bentuk murabahah ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.

d. Manfaat *Ba' I Al-Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (tjarah), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat. Member banyak manfaat kepada bank syariah salah satunya adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dan harga jual kepada nasabah. Selain itu system ba'i murabahah juga sangat sederhana.

e. Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan

Adapun mekanisme murabahah di bank syariah adalah sebagai berikut:

- a) Bank membeli barang keperluan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- b) Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- c) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- d) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- e) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga maka akad jual beli harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- f) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

3) Manajemen Risiko Pembiayaan

a. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen risiko didefinisikan sebagai suatu metode logis dan sistematis dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko yang berlangsung pada setiap aktivitas atau proses.²²

Manajemen risiko menurut Bank Indonesia adalah serangkaian prosedur dan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Manajemen risiko merupakan serangkaian prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank yang meliputi produk dan jasa perbankan baik pada bank konvensional maupun pada bank yang berdasarkan prinsip syariah.²³

Menurut Iban Sofyan manajemen risiko ialah sebagai usaha seorang manajer untuk mengatasi kerugian secara rasional agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai secara efektif dan efisien.²⁴

Disisi lain manajemen risiko merupakan salah satu elemen penting dalam menjalankan bisnis perbankan karena semakin berkembangnya dunia perbankan

²²Fery N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan: Pemahaman Pendekatan 3 Pillar Kesepakatan Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksananya di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008) hal.5

²³Taswan, *manajemen perbankan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006) hal.8

²⁴Iban Sofyan, *Manajemen Risiko*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005) hal.2

serta meningkatnya kompleksitas aktivitas perbankan. Hal ini mengakibatkan meningkatnya risiko yang dihadapi perbankan.²⁵

Berdasarkan pengertian tersebut, disimpulkan bahwa manajemen risiko adalah merupakan suatu system yang digunakan untuk mengukur, memantau dan mengelola risiko yang dihadapi perusahaan dan mengendalikan risiko tersebut agar tidak terjadi kerugian.²⁶

b. Jenis-jenis Risiko Pada Perbankan Syariah

Pada umumnya risiko yang dihadapi lembaga keuangan konvensional, seperti risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional dan risiko lainnya juga dihadapi lembaga keuangan syariah. Namun ada beberapa risiko yang unik yang menjadi ciri khas bank syariah.²⁷

Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, terdapat sepuluh jenis risiko yang dihadapi oleh bank syariah yaitu: risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, risiko kepatuhan, risiko Imbal hasil dan risiko investasi. Dari kesepuluh risiko tersebut, risiko imbal hasil dan risiko investasi menjadi risiko yang unik bagi bank syariah tersebut.²⁸

1) Risiko Kredit

Risiko kredit muncul akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi liabilitas kepada bank syariah sesuai kontrak. Risiko ini disebut juga risiko gagal bayar, risiko pembiayaan, risiko penurunan ranting dan risiko penyelesaian serta risiko konsentrasi pembiayaan. Risiko konsentrasi timbul akibat terkonsentrasinya penyaluran dana kepada satu pihak atau sekelompok pihak yang dapat berpotensi menimbulkan kerugian cukup besar dan dapat

²⁵Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2012) hal.152

²⁶Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet Anggota IKAPI, 2005) hal.211

²⁷Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012) hal.16

²⁸Imam Wahyudi dkk, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Epat, 2013) hal.25-31

mengancam kelangsungan hidup bisnis bank syariah. Tujuan pengelolaan risiko konsentrasi pembiayaan adalah mencegah terjadinya risiko gagal bayar yang berdampak sangat besar dan mengakibatkan kebangkrutan bank.

Risiko yang dihadapi bank syariah sangat berkaitan dengan bentuk akad pembiayaannya. Pada akad murabahah atau istishna risiko terjadi saat bank syariah telah menyerahkan asset kepada debitur tetapi tidak menerima pembayaran tepat waktunya. Sedangkan pada investasi mudharabah risiko kredit terkait kemampuan menghasilkan keuntungan dari debitur atau akibat dari ketidakjelasan informasi. Ketidaksimetrisan informasi dapat menimbulkan moral hazard pada debitur seperti manipulasi laporan keuangan.

2) Risiko pasar

Risiko pasar munculnya akibat adanya pergerakan harga pasar dari portofolio *asset* yang dimiliki oleh bank dan dapat merugikan bank. Risiko ini muncul jika bank memegang asset namun tidak untuk memiliki atau dipegang hingga jatuh tempo melainkan untuk dijual kembali. Pada umumnya risiko pasar meliputi risiko nilai tukar, risiko komoditas dan risiko ekuitas. Lazimnya risiko pasar diukur sebagai selisih nilai pada buku transaksi dan buku bank dari asset bank. Perbedaan mendasar kedua buku tersebut adalah berlakunya filosofi “beli dan tahan” pada buku bank dan bukan buku transaksi. Pada buku transaksi, semua transaksi yang diperdagangkan dipasar akan dicatat, meskipun secara riil tidak atau belum berpengaruh pada kas bank. Buku bank mencatat semua aktivitas bank, termasuk jenis simpanan, penyaluran ke pembiayaan dan bagi hasil.

Risiko pasar yang dihadapi bank konvensional dan tidak dihadapi bank syariah adalah risiko suku bunga. Namun karena pemberlakuan dual banking system dalam perbankan di Indonesia, peningkatan tingkat suku bunga di bank konvensional bisa berdampak merugikan pada bank syariah. Bank syariah bisa mengalami risiko likuiditas akibat penarikan dana nasabah. Nasabah menarik dananya dari bank syariah dan dipindahkan ke bank konvensional untuk mendapatkan bunga lebih tinggi dibandingkan bagi hasil dari bank syariah. Ini terjadi jika nasabah bank syariah didominasi nasabah oleh rasional.

3) Risiko Likuiditas

Risiko likuiditas terjadi akibat ketidakmampuan bank syariah dalam memenuhi liabilitas yang jatuh tempo. Untuk dapat memenuhi likuiditasnya, bank dapat menggunakan sumber pendanaan arus kas dan aset likuid berkualitas tinggi yang dapat digunakan tanpa mengganggu aktivitas dan kondisi keuangan bank. Likuiditas dapat diartikan sebagai kemampuan bank dalam memenuhi dana dengan segera dan dengan biaya yang normal. Likuiditas yang tersedia harus cukup tidak boleh terlalu kecil maupun besar karena akan mengganggu kebutuhan operasional sehari-hari serta menurunkan tingkat efisiensi dan berdampak pada rendahnya tingkat profitabilitas bank.

4) Risiko operasional

Risiko operasional ialah risiko kerugian yang diakibatkan oleh pengendalian internal yang kurang memadai, kegagalan proses internal, kesalahan manusia, kesalahan sistem atau adanya kejadian-kejadian eksternal yang mempengaruhi operasional bank. Risiko operasional melekat pada aktivitas bank, seperti kegiatan pembiayaan, investasi, operasional dan jasa, pembiayaan pendanaan dan instrument uang, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen serta pengelolaan SDM.

5) Risiko Hukum

Risiko hukum muncul akibat adanya tuntutan hukum dan kelemahan aspek yuridis. Risiko ini timbul antara lain karena adanya tuntutan hukum secara hukum dan ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau kelemahan perikatan, seperti tidak dipenuhinya syarat kontrak atau pengikatan agunan yang tidak sempurna.

6) Risiko Reputasi

Risiko reputasi terjadi akibat menurunnya tingkat kepercayaan pemangku kepentingan yang berpersepsi negatif pada bank. Pemangku kepentingan bank meliputi nasabah, debitur, investor, regulator dan masyarakat umum. Hal-hal yang sangat berpengaruh terhadap reputasi bank adalah manajemen, pelayanan, ketaatan pada peraturan, kompetensi dan lainnya. Bank syariah menyandang identitas Islam. Ekspektasi masyarakat akan citra Islam (syariah) sangat tinggi. Hal

ini membuat bank syariah harus berhati-hati dalam menyeimbangkan antara bisnis dan memastikan penepan prinsip syariah pada saat bersama.

7) Risiko Strategis

Risiko strategis terjadi akibat ketidakpastian dalam pengambilan dan pelaksanaan dalam suatu keputusan strategis serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis. Risiko ini muncul antara lain bank menetapkan strategi yang kurang sejalan dengan visi dan misi bank, melakukan analisis lingkungan strategis yang tidak komprehensif, adanya perubahan kondisi ekonomi makro, perubahan teknologi dan perubahan kebijakan otoritas sekitar.

8) Risiko Kepatuhan

Risiko kepatuhan muncul akibat bank tidak mematuhi dan tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan prinsip syariah. Bank syariah diharuskan memenuhi prinsip-prinsip syariah dalam aktifitas bisnisnya. Bank syariah harus benar-benar beroperasi murni pada syariat islam. Kepatuhan terhadap syariah harus menjadi fitur utama pada perbankan syariah. Risiko kepatuhan dalam bank syariah melekat pada semua aktivitas bank, termasuk dalam aktivitas pembiayaan bank. Bank syariah harus memastikan bahwa semua dokumen kontrak yang dibuat benar-benar telah patuh pada aturan dan prinsip syariah.

9) Risiko Imbal Hasil

Risiko imbal hasil ini terjadi akibat perubahan imbal hasil yang dibayarkan bank kepada nasabah dan memengaruhi perilaku nasabah. Bagi nasabah rasional, perubahan imbal hasil ini memengaruhi perilakunya. Perubahan ekspektasi ini dapat disebabkan factor internal seperti menurunnya asset bank, turunnya penetapan bagi hasil dari debitur dan gagal bayar debitur. Selain factor internal, ada pula factor eksternal yang mempengaruhi seperti naiknya imbal hasil yang ditawarkan oleh bank lain.

10) Risiko Investasi

Risiko investasi ikut muncul akibat bank ikut menanggung kerugian usaha debitur yang dibiayai dalam pembiayaan berbasis bagi hasil. Risiko investasi ini makin besar jika bisnis bagi hasilnya berdasarkan atas laba operasi atau laba neto

usaha debitur. Bahkan apabila usaha yang dilakukan oleh debitur bangkrut, maka bank akan dapat kehilangan pokok pembiayaan yang diberikan kepada debitur.²⁹

Hal-hal yang Menyebabkan Timbulnya risiko menurut Soeisno Djojosoedarso, risiko timbul oleh beberapa factor, diantaranya adalah ketidakpastian ekonomi, ketidakpastian alam dan ketidakpastian manusia.³⁰ Ketidak pastian ekonomi ialah kejadian-kejadian ekonomi yang timbul dari kondisi dan prilaku ekonomi. Berupa perubahan selera, perubahan harga dan perubahan teknologi.

Ketidakpastian alam ialah ketidakpastian yang disebabkan oleh alam yang merupakan kejadian yang bersumber dari luar yang sulit diprediksi dan tidak mungkin dihindari, seperti badai, banjir, gempa dan lainnya. Sedangkan ketidakpastian manusia ialah ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia itu sendiri seperti peperangan, pencurian, penggelapan dan lain sebagainya.

Perbankan syariah memiliki keunikan sendiri dalam pengelolaan risiko. Perbankan syariah tidak hanya tunduk pada peraturan perundang-undangan yang berlaku dan peraturan Bank Indonesia, tetapi juga harus tunduk oleh peraturan fikih muamalat.

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 difunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank.³¹

²⁹M.Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, (Malang: UIN Malang, 2008) hal.149

³⁰Soeisno Djojosoedarso, *Prinsip-prinsip Manajemen Resiko Asuransi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003) hal.3

³¹Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 Tentang Penerapan, Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, diakses pada 26 Maret 2018 dari http://www.bi.go.id/NR/rdoniyres/pbi_132311fi.pdf

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 untuk sebagai upaya Bank untuk meningkatkan efektivitas kinerja bank serta menjaga kesehatan dari masing-masing bank. Penerapan manajemen risiko sebagaimana dimaksud diatas kurang mencakup.

1. Pengawasan aktif dari Dewan Komisaris, Direksi, dan Dewan Pengawas Syariah.
2. Kecukupan kebijakan, prosedur dan penetapan limit manajemen risiko.
3. Kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko, serta sistem informasi manajemen risiko.
4. Sistem pengendalian intern 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 dalam penanggulangan risiko.³²

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. 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 kabalikannya, yaitu yang meningkatkan hasil pada saat risiko menurun.

c. Proses Manajemen Risiko Pembiayaan

³²Soesno Djojosoedarso, Prinsip-prinsip Manajemen Risiko Asuransi, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), hal.4

a. Proses Manajemen Risiko

Proses manajemen resiko merupakan tindakan dari seluruh entitas terkait didalam organisasi. Tindakan berkesinambungan yang dilakukan sejalan dengan defenisi manajemen risiko yang telah dikemukakan, yaitu identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menerapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko.³³

1) Identifikasi dan Pemetaan Risiko

- a) Menetapkan kerangka kerja untuk implementasi strategi risiko secara keseluruhan.
- b) Menentukan defenisi kerugian.
- c) Menyusun dan melakukan implementasi mekanisme pengumpulan data.
- d) Membuat pemetaan kerugian ke dalam kategori risiko yang dapat diterima dan tidak dapat diterima.

2) Kuantifikasi/Menilai/Melakukan Peringkat Risiko

- a) Perluasan dengan manfaat tolak ukur (*branch making*), permodalan (*modeling*), dan peramalan (*forecasting*) yang berasal dari luar organisasi. Sumber eksternal yang dimaksud berasal dari praktik-praktik terbaik yang pernah dilakukan dalam industry.
- b) Aplikasi teknik permodelan dalam mengukur risiko.

3) Menegaskan Profil Resiko dan Rencana Manajemen Risiko

- a) Identifikasi selera resiko organisasi (*risk appetite*), apakah manajemen secara umum terdiri dari penghindar risiko (*risk neutral*), dan pencari risiko (*risk seeker*).
- b) Identifikasi visi strategi dari organisasi.

4) Solusi Risiko/Implementasi Tindakan Terhadap Risiko

- a) Hindari (*avoidance*).
- b) Alihkan (*transfer*).
- c) Mitigasi risiko (*mitigate risk*).

³³Fery N. Idroes, *Manajemen Resiko Perbankan: Pemahaman Pendekatan 3 Pillar Kespakatan Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaanya di Indonsia*, (Jakarta: Raja Gravindo Persada, 2008) hal.7

- d) Menahan risiko residual (*retention of residual risk*).
- 5) Pemantuan dan Pengkinian/Kaji Ulang Risiko
- a) Seluruh entitas organisasi harus yakin bahwa strategi manajemen risiko telah diimplementasikan dan berjalan dengan baik.
 - b) Lakukan pengkinian dengan mengevaluasi menindak lanjuti hasil evaluasi terhadap implementasi kerangka manajemen risiko yang terintegrasi kedalam strategi risiko keseluruhan.
- c) Tujuan Manajemen Risiko

Tujuan dari manajemen risiko adalah dalam mengelola perusahaan supaya mencegah perusahaan dari kegagalan, mengurangi pengeluaran, menaikkan keuntungan perusahaan, menekan biaya produksi dan lainnya.³⁴ Adapun sasaran utama yang hendak dicapai oleh manajemen risiko terdiri dari:

- 1) Untuk kelangsungan hidup perusahaan (*survival*).
- 2) Ketenangan dalam berpikir.
- 3) Memperkecil biaya (*least cost*).
- 4) Menstabilkan pendapat perusahaan.
- 5) Memperkecil/meniadakan gangguan dalam produksi.
- 6) Mengembangkan pertumbuhan perusahaan.
- 7) Mempunyai tanggung jawab social terhadap karyawan.

Untuk memperoleh hasil yang maksimum dari program perusahaan. Maka dibutuhkan rencana mantap dan terarah.

- d) Manfaat untuk Penerapan Manajemen Risiko yaitu:³⁵
- 1) Mendukung pencapaian tujuan.
 - 2) Memungkinkan untuk melakukan aktivitas yang memberikan peluang yang jauh lebih tinggi dengan mengambil risiko yang lebih tinggi, risiko yang lebih tinggi diambil dengan dukungan sikap dan solusi sesuai risiko.

³⁴Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007) hal.201

³⁵Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2012) hal.153

3) Mengurangi kemungkinan kesalahan fatal.

4) Menyadari bahwa risiko dapat terjadi pada setiap dan tingkatan dalam organisasi setiap individu harus mengambil dan mengelola risiko masing-masing sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya.

e) Manajemen Risiko Pembiayaan Bank Syariah

Risiko pembiayaan muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dan yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukan. Penyebab utama terjadinya risiko pembiayaan adalah terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian kredit kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibiayainya.

Risiko semakin terlihat manakala perekonomian mengalami krisis atau resesi. Kelesuhan ekonomi akan berdampak langsung pada menurunnya omset penjualan perusahaan, sehingga perusahaan akan mengalami kesulitan untuk dapat memenuhi kewajiban membayar utang-utangnya. Demikian pula jika terjadi kenaikan tingkat suku bunga.

Kerugian bagi bank akan semakin bertambah apabila ternyata jaminan bagi pemberian kredit tidaklah memadai atau meng-*cover* pinjaman yang diberikan. Bank akan mengalami kesulitan yang berat jika ia terbelit dengan masalah kredit macet yang terlampau besar.³⁶

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang manajemen risiko pembiayaan murabahah telah banyak dilakukan, di antaranya penelitian-penelitian Lukmanul Hakim tahun 2015,³⁷ Hamdar Rosmini tahun 2016,³⁸ Jurnal Dr. Sumar'in Asmawi dan

³⁶Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabert, 2005) hal.210

³⁷Lukmanul Hakim, *Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BNI Syariah Cabang Fatmawati*

³⁸Hamdar Rosmini. *Evaluasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BRI Syariah Cabang Sungguhminasah*

Juliansyah, SE, ME,³⁹ Jurnal Fani Firmansyah,⁴⁰ Jurnal oleh Hajar.⁴¹ Penelitian-penelitian tersebut di atas secara ringkas dapat dilihat pada Tabel 2.1 Kajian Terdahulu.

Tabel 2.1 Kajian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Lukmanul Hakim	Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati	Dengan cara kualitatif. Jenisnya primer dan sekunder. Sumbernya jurnal, buku, artikel, makalah, dan internet. Metodenya observasi, wawancara, penelusuran literatur, dan diskusi mendalam.	manajemen risiko pembiayaan murabahah yang ada pada BNI Syariah cabang Fatmawati dengan dua cara yaitu dengan cara dokumentasi ialah dengan cara mengumpulkan data-data atau profil Bank Syariah Fatmawati peneliti kepustakaan. Dan dengan observasi dan wawancara, observasi ialah dengan cara mendapatkan data objek penelitian dengan cara mendatangi langsung objek penelitian. Sedangkan wawancara ialah melakukan wawancara dan komunikasi langsung terhadap bagian

³⁹Asmawi Sumar'in dan Juliansyah, *Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BTN Syariah Yogyakarta*

⁴⁰Firmansyah Fani, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah KPR pada BTN Syariah Cabang Malang*

⁴¹Hajar, *Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Natural Uncertainty Contracts (NUC) pada BSM Syariah Cabang Malang*

				<p>staf pembiayaan untuk mendapatkan input-input atau masukan-masukan yang berhubungan dan berguna dalam bidang yang diteliti.</p>
2	Hamdar Rosmini	<p>Evaluasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BRI Syariah Cabang Sungguminasah</p>	<p>Dengan cara kualitatif. Jenisnya primer dan sekunder. Sumbernya jurnal, buku, artikel, makalah, dan internet. Metodenya observasi, wawancara, dokumentasi, dan angket.</p>	<p>evaluasi manajemen pembiayaan murabahah yang ada pada BRI Syariah cabang Sungguminasah dengan cara fokus penelitian ialah menghindari terjadinya penafsiran keliru dari pokok permasalahan, penelitian difokuskan. Setelah fokus dari penelitian maka selanjutnya adalah dengan deskripsi fokus orientasi penelitian ini dibatasi pada evaluasi manajemen risiko pembiayaan murabahah pada BRI Syariah. Hal tersebut untuk menghindari pembahasan yang meluas dan tidak relevan dengan pokok permasalahan yang akan diteliti.</p>
3	Sumar'in Asmawi dan Juliansyah	<p>Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan</p>	<p>Dengan cara kualitatif. Jenisnya primer dan</p>	<p>Manajemen risiko dalam pembiayaan murabahah di BTN Syariah Yogyakarta adalah suatu upaya untuk</p>

		<p>Murabahah pada BTN Syariah Yogyakarta</p>	<p>sekunder. Sumbernya jurnal, buku, artikel, makalah, dan internet. Metodenya interview, wawancara, angket, dan diskusi mendalam.</p>	<p>meminimalisir risiko yang terjadi, baik pada tahapan pra akad dan pasca akad. Manajemen risiko dilakukan oleh pihak manajemen meliputi pra akad dilakukan dengan mematuhi Standard Operational Procedure yang ditetapkan oleh internal bank, melakukan seleksi nasabah, dan melakukan analisis terhadap kondisi dan keuangan nasabah. Sedangkan mitigasi risiko pasca akad dilakukan dengan monitoring dengan menggunakan sistem buku dengan teknologi komputer program sigma. Adapun kendala yang dihadapi oleh pihak manajemen dalam pengelolaan manajemen risiko meliputi masalah user, masalah sistem dan masalah waktu.</p>
4	Fani Firmansyah	<p>Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah KPR pada BTN Syariah Cabang</p>	<p>Dengan cara kualitatif. Jenisnya primer dan sekunder. Sumbernya</p>	<p>untuk strategi penanganan pembiayaan bermasalah, pihak BTN Syariah sudah sesuai dengan SOP dan teori Kasmir, yaitu dengan cara: rescheduling,</p>

		Malang	jurnal, buku, artikel, makalah, dan internet. Metodenya observasi, angket, penelusuran literatur, dan dokumentasi.	reconditioning, restructuring, kombinasi dan penyitaan jaminan. Bank juga menggunakan restructuring pembiayaan untuk membantu nasabah dalam menyelesaikan kewajibannya. Namun pada kenyataannya masih ada kekurangan dan yang terjadi. Kekurangan yang terjadi kurangnya pengawasan sehingga proses pelaksanaan penanganan terhadap nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah mengalami kelambatan dalam menindak lanjuti.
5	Hajar	Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Natural Uncertainty Contracts (NUC) pada BSM Syariah Cabang Malang	Dengan cara kualitatif. Jenisnya primer dan sekunder. Sumbernya jurnal, buku, artikel, makalah, dan internet. Metodenya observasi,	Manajemen risiko pembiayaan Natural Uncertainty Contracts (NUC) yang dikembangkan di BSM Syariah Cabang Malang dapat disimpulkan kedalam 11 tahapan, yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi, analisis pembiayaan, review, persetujuan, pengumpulan

			Interview, angket, dan wawancara.	data tambahan, verifikasi, pengikatan, pencairan, monitoring, dan mitigasi. Diantara 11 tahapan tersebut, pihak BSM lebih memaksimalkan perhatian pada tahapan analisa pembiayaan yang dikenal dengan istilah 5C yang meliputi: character, capacity, capital, condition dan collateral. Apabila analisa terhadap lima unsur tersebut dilakukan secara efektif, maka risiko pembiayaan pun dapat ditekan dengan baik.
--	--	--	-----------------------------------	--

C. Kerangka Pemikiran

Risiko dalam konteks perbankan adalah suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank.⁴²

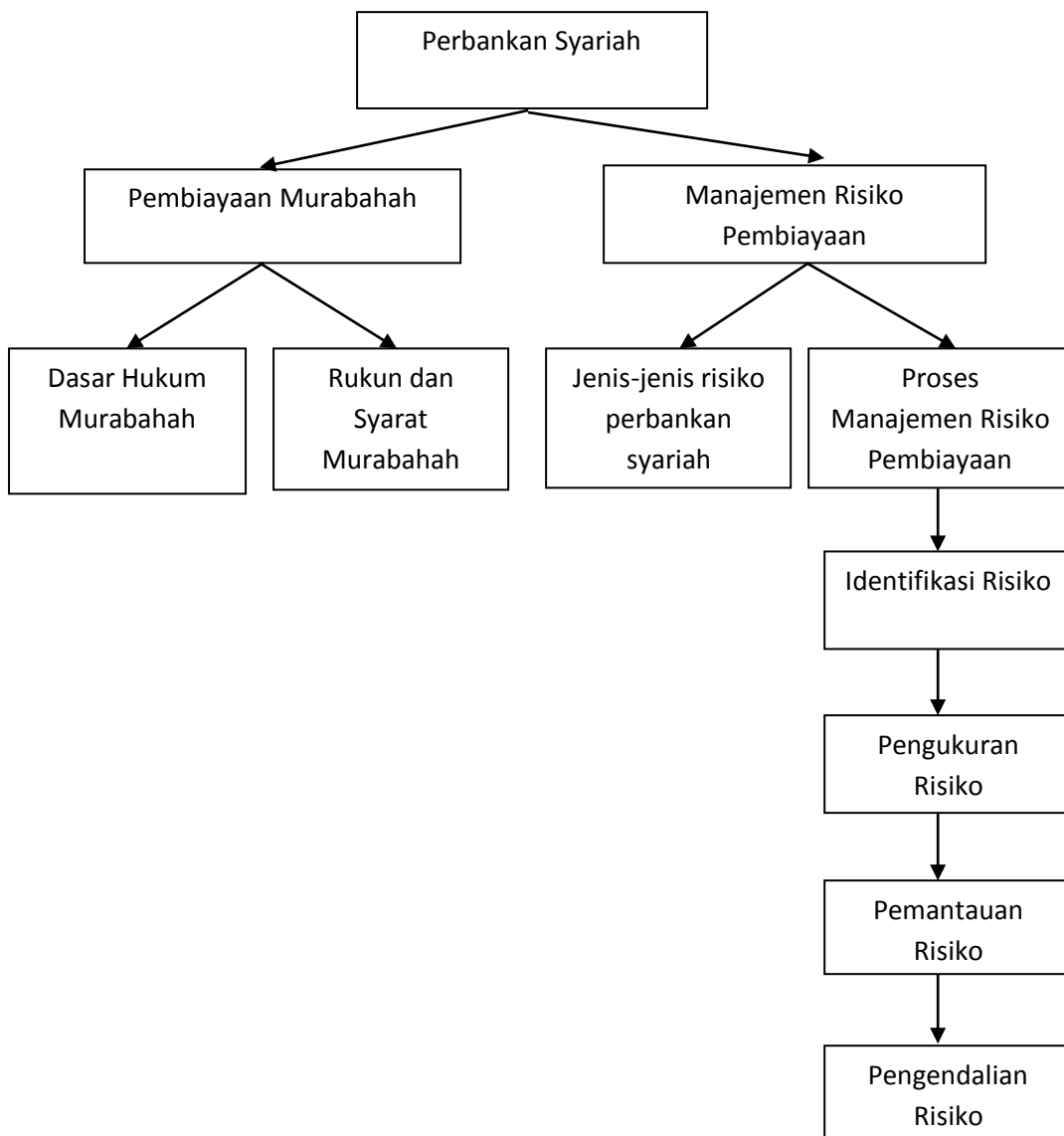
Murabahah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli amanah (atas dasar kepercayaan).⁴³

⁴²Ferry N. Idreos, *Manajemen Resiko Perbankan: Pemahaman Pendekatan 3 Pilar Kesepakatan Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaannya di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008) hal.21

⁴³Zainul Arifin, *dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabert, 2006) hal hal.22

Dalam akad murabahah diperlukan adanya suatu penerapan dalam manajemen resiko yang tidak diinginkan baik pihak bank maupun pihak nasabah.

Kerangka pemikiran yang dibuat dalam penelitian ini untuk menganalisis manajemen resiko pada pembiayaan Murabahah adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), artinya data-data yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini adalah fakta di lapangan yang berkaitan langsung dengan objek penelitian yaitu BTN Syariah cabang Medan yang digunakan dalam penelitian ini deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi, atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian. Penelitian deskriptif bertujuan menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik bidang tertentu.⁴⁴

Sedangkan penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah. Sehingga hasil data tidak diolah secara statistik melainkan diolah secara induktif, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu.⁴⁵ Dalam penelitian ini penulis melakukan studi pada BTN Syariah Cabang Medan sebagai lembaga perbankan yang melaksanakan akad murabahah dan risiko yang terjadi serta mengelola risiko dari akad tersebut.

Penelitian ini diharapkan dapat diperoleh gambaran secara menyeluruh dan sistematis mengenai pembiayaan pada BTN Syariah Cabang Medan. Faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta yang berhubungan antar fenomena yang diteliti.

⁴⁴Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian, Cet. ke-III* (Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2001), hlm. 7.

⁴⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D), Cet. ke-10*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 15.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih sebagai tempat penelitian adalah BTN Syariah Cabang Medan, yang beralokasikan di JLn. Juanda no. 48 Medan 20157.

C. Jenis Data

Jenis data merupakan bagaimana cara untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis data primer dan data sekunder.

1. Data primer yaitu merupakan data yang diperoleh dengan cara melakukan penelitian langsung ke objek penelitian yang dalam hal ini adalah kantor cabang BTN Syariah Cabang Medan. Data primer diperoleh dari lokasi yang secara langsung melalui observasi dan wawancara dengan pengurus di BTN Syariah Cabang Medan.
2. Data sekunder yaitu merupakan jenis data yang diperoleh melalui perantara atau secara tidak langsung seperti struktur organisasi, sejarah perusahaan, dan dokumen-dokumen yang telah ada pada BTN Syariah Cabang Medan.

D. Tehnik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara digunakan untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam. Dalam wawancara terjadi proses tanya jawab dengan narasumber untuk tukar informasi dan ide sehingga informasi dapat akurat. Peneliti melakukan wawancara dengan narasumber sebagai koordinator dan pengelola program. Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara sistematik yaitu wawancara yang dilakukan dengan terlebih dahulu pewawancara mempersiapkan pedoman (*guide*) tertulis tentang apa yang hendak yang ditanyakan kepada responden.⁴⁶ Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen dibuat oleh subjek

⁴⁶M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 134.

sendiri atau oleh orang lain tentang subjek.⁴⁷ Bentuk dokumentasi ada dua antara lain dokumen pribadi dan dokumen resmi. Dalam hal ini yang termasuk kedalam dokumen pribadi catatan biografi BTN Syariah Cabang Medan.

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan yang dilakukan menjadi sistematis. Adapun dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan instrumen penelitian seperti, pedoman wawancara, pedoman observasi, kamera, alat tulis, alat perekam dan sebagainya.

E. Analisis Data

Metode analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan yang lain sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁴⁸

Analisis data terdapat tiga yakni reduksi data, penyajian data dan pengambilan keputusan.

1. Reduksi data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2. Penyajian data

Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori. Dalam hal ini yang paling sering digunakan

⁴⁷Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, (Jakarta:Salemba Humanika, 2012), hlm. 143.

⁴⁸Suharsimi Arikunto, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Citra, 1991), hal.334

untuk penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁴⁹

3. Pengambilan kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru dari sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti jadi lebih jelas.⁵⁰

Kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah mungkin juga tidak, tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan bisa dikatakan kesimpulan yang kredibel.

⁴⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal.249

⁵⁰Ibid, hal.253

BAB IV

TEMUAN PANALITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BTN Syariah Kantor Cabang Medan

1. Sejarah Singkat BTN Syariah Kantor Cabang Medan

Dilatar belakangi kesadaran umat Islam khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk memanfaatkan sistem perbankan syari'ah disertai dengan komitmen PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk untuk memberikan yang terbaik bagi masyarakat terutama masyarakat yang membutuhkan jasa keuangan syari'ah, maka Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Perusahaan Perseroan (Persero) PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk tentang pengesahan Rencana kerja dan Anggaran perusahaan tahun 2004, mengamanatkan Pembentukan Unit Usaha Syari'ah PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk sebagai unit bisnis dan dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas layanan kepada nasabah melalui penyediaan layanan secara *dual banking system*.

Untuk menindak lanjuti keputusan RUPS tersebut, pada tanggal 4 November 2004 PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk telah membentuk Unit Usaha Syari'ah yang bertugas mengelola unit bisnis perbankan berdasarkan prinsip syari'ah, sekaligus menunjuk konsultan oendamping pembentukan Unit Usaha Syariah PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk yaitu PT.Batasa Tazkia. Alhamdulillah Bank Indonesia melalui surat No.6/1350/DPbS tanggal 15 Desember 2004, telah memberikan izin Prinsip bagi Pembukaan Kantor Cabang Syariah Bank BTN.

Pada tanggal 14 Februari 2005, bertepatan dengan 5 Muharram 1426 H, telah diadakan acara pembukaan PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syari'ah yaitu di Jakarta. 22 Februari 2005 Pembukaan PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syari'ah Bandung, 30 April 2005 dibuka Kantor Cabang Syariah Surabaya. 4 April 2005 dibuka Kantor Cabang

Syariah Yogyakarta, 11 April 2005 dibuka Kantor Cabang Syariah di Makassar, 01 Desember 2005 dibuka Kantor Cabang Syariah Malang, 29 Desember 2005 dibuka Kantor Cabang Syariah Solo. Dan selanjutnya pada tanggal 15 Desember 2006 dibuka Kantor Cabang Syariah Batam. Sejak tanggal 19 Desember Berdasarkan Surat Bank Indonesia No.8/2682/DPbS BTN Syariah Medan tercatat sebagai Kantor Cabang Syariah yang ke 9 dan telah diresmikan pada tanggal 22 Februari 2007 oleh Gubernur Sumatera Utara dan Gubernur BI Cabang Medan. Sehingga pada tahun 2007 direncanakan PT.Bnak Tabungan Negara (Persero) Tbk akan 18 Kantor Cabang Syariah.

Kehadiran PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Medan merupakan bentuk kepedulian manajemen Bank BTN untuk ikut serta melayani masyarakat dan membangun wilayah barat Indonesia terutama di wilayah Sumatera Utara dengan mempertimbangkan efisiensi dan efektifitas dalam berbisnis dan berusaha.

PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Medan mempunyai dasar pemikiran yang berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan perbankan syariah yaitu sebagai berikut :

- a. Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008.
- b. Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/23/Kep/Dir tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan Prinsip Syari'ah, perubahan kegiatan usaha, dan pembukaan KCS (Kantor Cabang Syari'ah).
- c. Surat dari Bank Indonesia No6/1350/DPbS tanggal 15 Desember 2004 tentang pemberian izin bagi pembukaan KCS (Kantor Cabang Syari'ah) Bank BTN.
- d. Peraturan Bank Indonesia No 2/7/PBI/2000 tanggal 27 Februari 2000 tentang Giro Wajib Minimum dalam rupiah dan valuta asing bagi Bank Umum yang telah melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syari'ah.

- e. Peraturan Bank Indonesia No.2/14/PBI/2000 tanggal 9 juni 2000 tentang penyelenggaraan kliring lokal dan penyelesaian akhir transaksi antar Bank dan kliring lokal.
- f. Surat Bank Indonesia No.7/218/DPbS tanggal 08 Maret 2005 perihal Ketentuan Dewan Pengawas Syariah dan Kegiatan Usaha Bank Konvensional yang melakukan Kegiatan Unit Usaha Syariah (UUS).
- g. Peraturan Pemerintah RI Nomor 24 Tahun 1992 tentang Penyesuaian Bentuk Hukum Bank Tabungan Negara menjadi Perusahaan Peersorangan (Persero).
- h. Pada bulan Desember 2009, PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk telah resmi Go Publik dengan menjual saham kepada masyarakat maupun Pegawai Intern Bank BTN, sehingga dapat menambahkan Tbk pada nama belakangnya.

PT. Bank Tabungan Negara kantor syariah didirikan sejak tanggal 14 Februari 2005 di Jakarta dan sampai saat ini PT Tabungan Negara (Persero) telah mempunyai 22 kantor cabang syariah, yang terdiri dari :

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 1. Jakarta Pasar Minggu. | 12. Bogor. |
| 2. Bekasi. | 13. Tasikmalaya. |
| 3. Pekanbaru. | 14. Bandung. |
| 4. Semarang. | 15. Surabaya. |
| 5. Banjarmasin. | 16. Yogyakarta. |
| 6. Cirebon. | 17. Makassar. |
| 7. Palembang. | 18. Malang. |
| 8. Balikpapan. | 19. Solo. |
| 9. Cilegon. | 20. Batam. |
| 10. Tegal. | 21. Medan. |
| 11. Jakarta Harmoni. | 22. Tangerang. ⁵¹ |

a. Tujuan Pendirian

⁵¹<http://btn.co.id/syariah/tentang-kami/profil-BTN-syariah.aspx>. diakses pada 23 maret 2018

- a) Untuk memenuhi kebutuhan bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha bank.
- c) Meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- d) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.⁵²

2. Visi dan Misi

Visi dan misi Bank BTN Syariah sejalan dengan visi bank BTN Konvensional yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang dimasa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap bisnis perbankan dimana secara konvensional tidak dapat terlayani.

a. Visi Bank BTN Syariah

“Menjadi Bank yang terdepan dalam pembiayaan perumahan”.

b. Misi Bank BTN Syariah

- 1) Memberikan pelayanan unggul dalam pembiayaan perumahan dan industri terkait pembiayaan konsumsi dan usaha kecil menengah.
- 2) Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi pengembangan produk, jasa dan jaringan strategis berbasis teknologi terkini.
- 3) Menyiapkan dan mengembangkan Human Capital yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- 4) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *good corporate governance* untuk meningkatkan *Shareholder Value*.
- 5) Memperdulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.⁵³

3. Nilai Dasar dan Etika BTN Syariah

1. Nilai Dasar BTN Syariah

⁵²<http://btn.co.id/syariah/produk-dana.aspx>. diakses pada 23 maret 2018

⁵³Brosur Product Profile BTN Syariah

- a. Taat melaksanakan dan mengamalkan ajaran Islam secara khusus.
- b. Selalu untuk menimba ilmu guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya demi kemajuan Bank BTN Syariah.
- c. Mengutamakan kerjasama dalam melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan Bank BTN Syariah dengan kinerja yang terbaik.
- d. Selalu memberikan yang terbaik secara ikhlas bagi Bank BTN Syariah dan semua stakeholders, sebagai perwujudan dari pengabdian kepada Allah SWT.
- e. Selalu bekerja secara profesional yang kompeten dalam bidang tugasnya.

2. Etika BTN Syariah

- a. Patuh dan taat pada ketentuan syariah serta perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.
- b. Melakukan pencatatan segala transaksi yang bertalian dengan kegiatan Bank BTN secara benar sebagai wujud dari profesionalisme dan sikap amanah.⁵⁴

4. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Seputar Ruang Lingkup bidang usaha PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syari'ah, menawarkan produk-produk sebagai berikut :

a. Produk Penghimpunan Dana⁵⁵

1. Tabungan BTN iB

Adalah produk simpanan dana berakad *Wadi'ah (titipan)*, bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

2. Tabungan BTN QURBAN iB

⁵⁴<http://digilib.ac.id/800/5/Bab%203.pdf>, diakses pada 02 april 2018

⁵⁵<http://www.btn.co.id/syariah/produk/Produk-Dana.aspx>, diakses pada 23 maret 2018

Adalah tabungan untuk mewujudkan niat ibadah qurban dengan akad *Mudharabah Mutlaqah*, Bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

3. Tabungan BTN Prima iB

Adalah produk simpanan dana berakad *Mudharabah Mutlaqah* (investasi), bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

4. Tabungan BTN HAJI iB

Adalah tabungan untuk mewujudkan impian ibadah haji melalui program haji reguler dengan akad *Mudharabah Mutlaqah*, bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

5. Tabunganku iB

Adalah tabungan dengan akad *Wadi'ah* (Titipan), bank dapat memberikan bonus yang menarik. Diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna membutuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

6. Giro BTN PRIMA iB

Produk simpanan dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* (investasi), nasabah akan mendapatkan bagi hasil yang menguntungkan guna memperlancar aktivitas bisnis.

7. Giro BTN iB

Produk simpanan dengan prinsip *Wadiah* (titipan), bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan bagi nasabah atas simpanannya guna memperlancar aktivitas bisnis.

8. Deposito BTN iB

Produk investasi berjangka berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* (investasi).

9. Deposito ON CALL BTN iB

Produk Investasi berjangka berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* (investasi).

b. Produk Penyaluran Dana (Pembiayaan)⁵⁶

1. Pembiayaan KPR BTN SEJAHTERA iB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan yang tergolong masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan rumah, rusun atau apartemen yang merupakan program pemerintah.

2. Pembiayaan KPR BTN PLATINUM iB

Adalah pembiayaan nasabah perorangan dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan rumah, ruko, rukun, rusun atau apartemen kondisi baru maupun *second*.

3. KPR BTN INDENT iB

Adalah pembiayaan kepada nasabah perorangan dalam rangka pemilikan rumah, ruko, rukun rusun atau apartemen dengan akad istishna' (pesanan).

4. Pembiayaan Bangunan Rumah BTN iB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka membangun atau merenovasi bangunan tempat tinggal.

5. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan kendaraan bermotor yang diperuntukkan untuk kepentingan pribadi.

6. Pembiayaan Multijasa BTN iB

Pembiayaan yang dapat digunakan untuk keperluan mendanai berbagai kebutuhan layanan jasa (pendidikan, kesehatan, wisata, haji khusus atau umroh, pernikahan) bagi nasabah. Pembiayaan ini menggunakan akad *kafalah bil Ujrah*.

⁵⁶<http://www.btn.co.id/syariah/produk/Produk-Pembiayaan.aspx>, diakses pada 23 maret 2018

7. Pembiayaan Multimanfaat BTN iB

Pembiayaan konsumtif peerorangan khusus bagi para pegawai dan pensiunan. Pembiayaan ini digunakan untuk keperluan pembelian berbagai jenis barang elektronik atau furniture dengan menggunakan akad *Murabahah* (jual beli).

8. Pembiayaan Tunai Emas BTN iB

Pembiayaan nasabah untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah dengan berdasarkan akad *Qardh*, *Rahn*, *Ijarah* yang diberikan bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan dan disertai surat gadai.

9. Pembiayaan Talang Haji BTN iB

Pembiayaan Talangan Haji BTN iB adalah pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Qardh* yang digunakan untuk pembiayaan biaya penyelenggaraan ibadah haji(BPIH).

10. Pembiayaan Kontruksi BTN iB

Pembiayaan dengan prinsip akad kerja sama *Musyarakah* yang diberikan kepada pengembang perumahan dan bisnis sejenis untuk menyediakan modal kerja guna membiayai kontruksi proyek perumahan, termasuk infrastruktur terkait.

11. Pembiayaan Investasi BTN iB

Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*) atau kerja sama (*musyarakah*) yang diberikan kepada nasabah lembaga atau perusahaan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal (*capital expenditure*) dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, ekspansi, atau meningkatkan kapasitas usaha.

12. Pembiayaan KUR BTN iB

Pembiayaan KUR BTN ini merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja atau investasi dengan prinsip jual beli (*murabahah*) atau kerja sama (*musyarakah*) yang diberikan bank kepada nasabah yang bergerak dalam bidang usaha berskala mikro, kecil dan menengah.

13. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Pembiayaan dengan akad kerja sama (*musyarakah dan mudharabah*) yang diberikan kepada lembaga atau perusahaan untuk memenuhi berbagai kebutuhan modal kerja usaha untuk industri perdagangan dan jasa.

c. Produk Jasa-jasa Perbankan Lainnya⁵⁷

1. Kartu Debit BTN Syariah VISA

Fasilitas layanan kartu yang memberikan kemudahan bagi nasabah melalui ATM seperti tarik tunai.

2. Kiriman Uang

Fasilitas layanan pengiriman uang secara real time ke sesama bank BTN dan BTN SYARIAH serta pengiriman uang ke bank lain menggunakan fasilitas SKN, RTGS, Link, ATM Bersama dan Prima.

3. *iCash Management System (Icms)*

Layanan berbasis internet dengan menggunakan aplikasi browser yang untuk nasabah dalam mengelola kegiatan perbankan secara mandiri, efektif dan efisien.

4. *Payment Point* BTN Ib

Fasilitas layanan bagi nasabah untuk membayar tagaihan rutin, seperti tagihan telepon seluler, listrik, air dan pajak.

5. *Payroll* BTN iBn Bagi Karyawan

Layanan bagi perusahaan, lembaga atau perorangan dalam mengelola pembayaran gaji, THR, bonus dan kebutuhan financial lainnya yang bersifat rutin.

⁵⁷<http://Profile/BTN/Syariah.co.id>, diakses pada tanggal 23 maret 2018

6. Penerimaan Biaya Perjalanan Haji

Fasilitas yang memberikan kepastian dan kemudahan untuk mendapatkan porsi keberangkatan ibadah haji dengan *system online* dari SISKOHAT.

7. *SPP Online* BTN Ib

Layanan bagi perguruan tinggi/sekolah dalam menyediakan *deliverychannel* menerima setoran biaya-biaya pendidikan secara *online*.

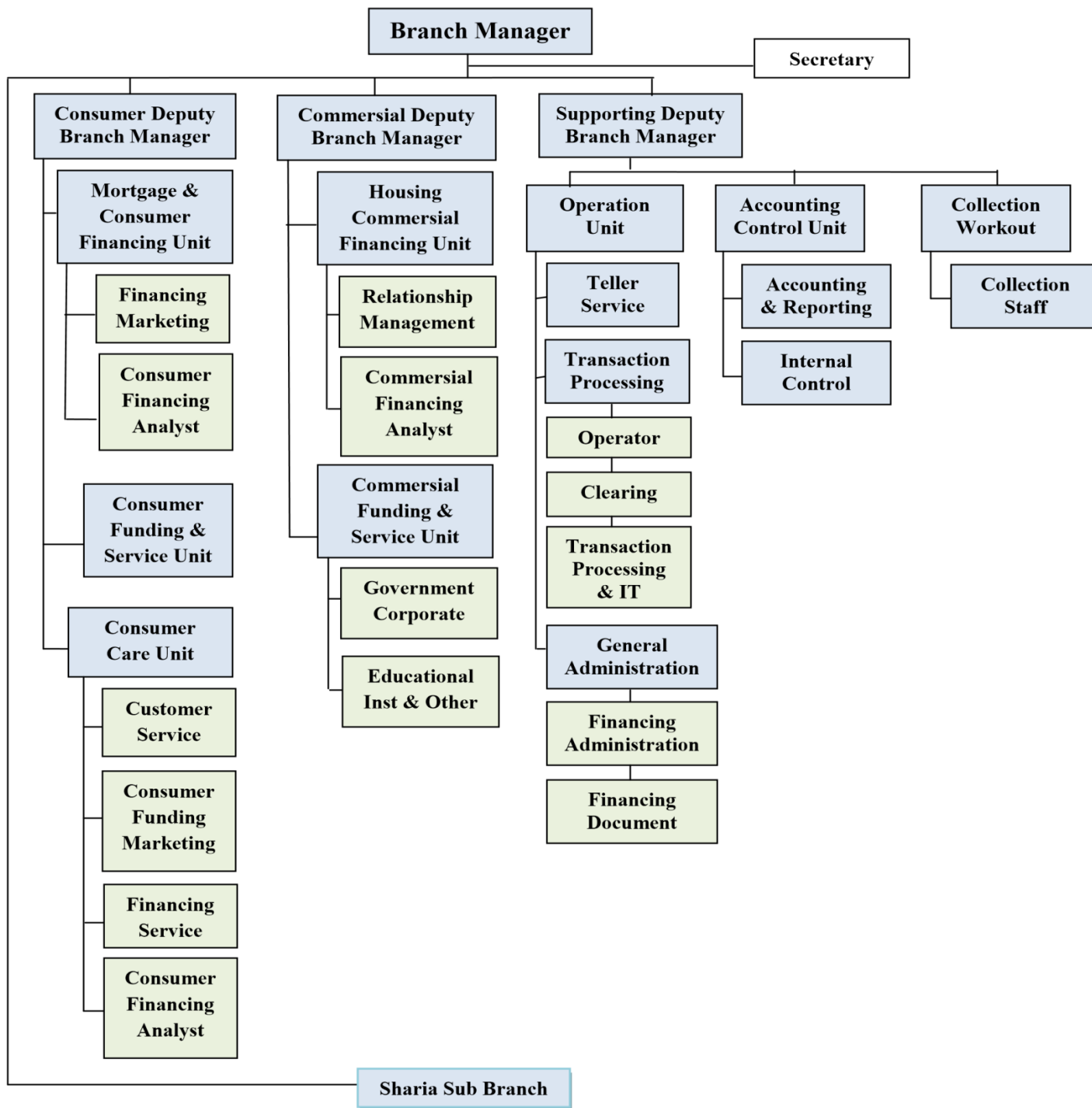
8. Program Pengembangan Operasional

Fasilitas yang diberikan bank dengan melakukan kerjasama untuk pemberian program pengembangan operasional berupa barang atau jasa atau fasilitas.

5. Struktur Organisasi dan Manajemen BTN Syariah

a. Struktur Organisasi BTN Syariah

Struktur organisasi adalah susunan kepengurusan perusahaan yang terdiri atas pimpinan perusahaan hingga para pegawai. Berikut ini penulis paparkan struktur organisasi pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Medan.



b. Kebijakan Manajemen BTN Syariah

Berdasarkan struktur organisasi diatas maka tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Kepala Cabang Bertanggung Jawab untuk:

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah, pelaksanaan otorisasi, pengelolaan atas risiko bisnis, baik dari cabang syariah, kancapem maupun Kansas syariah.
- 2) Bertanggung jawab atas kebenaran laporan checklist Kepatuhan dan Manajemen Risiko, aktivitas cabang termasuk password cadangan.
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan ketentuan-ketentuan yang menyangkut operasional bank baik ketentuan intern dan ekstern.
- 4) Bertanggung jawab atas *Branch Security Officer* Kantor Cabang, *Good Corporate Governance*, *Opening* maupun *Closing Branch* serta operasional BTN Cabang Syariah secara keseluruhan.
- 5) Bertanggung jawab atas penetapan target pendanaan, pembiayaan dan jasa dan penetapan anggaran BTN Cabang Syariah secara keseluruhan.
- 6) Bertanggung jawab atas pencapaian target pendanaan, pembiayaan dan jasa.
- 7) Bertanggung jawab atas peningkatan peran bisnis Kantor Cabang Syariah, Kancapem Syariah dan Kankas Syariah yang berorientasi kepada keuntungan yang optimal.
- 8) Bertanggung jawab atas pemenuhan kompetensi dari SDM yang ada di Kantor Cabang Syariah, melakukan perencanaan, bimbingan pegawai yang dibawah.

b. DBM *Consumer* Bertanggung Jawab untuk:

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah, penerapan penetapan strategi bisnis yang menjadi tanggung jawab sesuai kebijakan bank.
- 2) Bertanggung jawab atas perencanaan dan penetapan strategi bisnis di unit kerja yang menjadi tanggung-jawabnya sesuai kebijakan bank, melaksanakan otorisasi, paket hasil analisa, pengelolaan resiko unit kerja.
- 3) Bertanggung jawab atas pembuatan target dana, Pembiayaan, *feebased* dan peningkatan penggunaan fitur produk.
- 4) Bertanggung jawab atas pencapaian target dana, pembiayaan, *feebased* dan peningkatan penggunaan fitur produk, pelaksanaa *monitoring Ritel service*.
- 5) Bertanggung jawab atas peningkatan kualitas pelayanan di unit kerja *Ritel service* secara terus menerus sesuai standar pelayanan front liner.
- 6) Bertanggung jawab atas tersedianya sarana dan prasarana untuk menunjang aktivitas seluruh unit kera *Ritel service*.
- 7) Bertanggung jawab atas pelaksanaan aktivitas *Quality Servis Level*, serta anggaran promosi.
- 8) Bertanggung jawab atas terpenuhinya kompetensi, pengetahuan produk dan kebutuhan pelatihan (TNA) dari pegawai yang dibawah.

Sedangkan aktivitas utama dari DBM *Consumer* ialah melakukan fungsi otoritas untuk aktifitas financial sesuai ketentuan yang berlaku, dan *non financial*, serta melakukan pengawasan terhadap pegawai yang disupervisi, diantaranya:

- 1) Melakukan monitoring dan evaluasi atas strategi serta pencapaian target dana, Pembiayaan dan *feebased income* dan melakukan *service quality level* terhadap nasabah-nasabah prima.
- 2) Melakukan *monitoring* dan *evaluasi* secara terus menerus untuk peningkatan kualitas pelayanan di unit kerja *Retail service* sesuai dengan standar layanan front liner, serta memberikan usulan atas hasil anlisa pembiayaan.

- 3) Merumuskan serta mengusulkan strategi pencapaian target dana, Pembiayaan, feebased dan peningkatan penggunaan fitur produk dan membina hubungan baik dengan pihak eksternal yang berkaitan dengan bisnis bank yang menjadi tanggung jawab supervisinya, memberikan motivasi kepada bawahan.
- 4) Melaporkan hasil pencapaian target serta seluruh aktifitas dalam lingkup supervisinya kepada pimpinan, serta mendistribusikan pekerjaan di masing-masing bagian.
- 5) Memastikan kebutuhan sarana dan prasarana untuk unit kerja Retail service telah dipenuhi oleh unit kerja yang bertanggung jawab, serta anggaran promosi.
- 6) Melakukan supervisi terhadap seluruh aktifitas di *unit Retail service* dan melakukan penawaran kembali produk kepada nasabah dan debitur yang akan melakukan penutupan rekening.

c. DBM Supporting Bertanggung jawab untuk:

- 1) Bertanggung jawab terhadap terlaksanya *approval* untuk transaksi RTGS, CN, Kiriman Uang dan koreksi lainnya sesyuai dengan bukti dasar, serta *opening* dan *closing branch*.
- 2) Bertanggung jawab terhadap perlindungan bank dari tindakan penyelewengan dan kesalahan proses transaksi, proses transaksi sesuai prosedur, akurasi dan keabsahan administrasi pajak.
- 3) Bertanggung jawab terhadap sistem penyetoran pajak, serta memelihara *Software, Hardware*, terselenggaranya pengajuan usulan perbaikan ke kator pusat, berlangsungnya operasional infrastruktur, akurasi dan *back-up recovery SQL* parameter kantor cabang, kancapem, dan kankas.
- 4) Bertanggung jawab terhadap install program aplikasi baru, serta pemeliharaan *up date database*, dan financial Tabungan skim lama, berlangsungnya transaksi ATM Batara dan Link Himbara, berlangsungnya transaksi kliring, dan kliring luar Negeri, pembayaran angsuran Pembiayaan dan aplikasi.

- 5) Bertanggung jawab atas bahwa kegiatan yang berkaitan dengan kliring di Bnak Indonesia, akurasi Entrydata warkat kliring keluar dan warkat kliring masuk.
- 6) Bertanggung jawab terhadap bahwa semua dokumrn pembiayaan yang disimpan dengan aman.
- 7) Bertanggung jawab terhadap kecepatan dan ketepatan proses Bapetarum PNS sesuai prosedur, ketepatan proses penyelesaian klaim debitur petugas, administrasi pembiayaan telah membuat rencana kerjaserta terhadap akurasi dan kelengkapan hasil entry dan kepegawaian.
- 8) Bertanggung jawab terhadap *administrasi inventaris* seperti perlengkapan kantor, kendaraan, gedung dan kelengkapannya,dan kemanan cabang setiap saat.
- 9) Bertanggung jawab terhadap pengelolaan *inventaris cabang, kancepam* dan *kankas*.

Sedangkan aktivitas utama dari DBM Supporting ialah sebagai, berikut:

- 1) Melakukan analisa umum terhadap Market Share dan Pertumbuhan berdasarkan data Perbankan per wilayah dari Sumber Bank Indonesia, BPS atau sumber lainnya.
- 2) Melakukkann analisa potensi/pejuang pasar dalam pemetaan market yang akan dituju.
- 3) Melakukan analisa terhadap komposisi dana dan Pembiayaan yang akan dicapai,.
- 4) Membuat target bersama *Marketing* dan *Selling Head* sebagai bahan keputusan Branch Manager.
- 5) Membuat strategi pencapaian target sesuai produk yang ada perbankan itu ssendiri antara lain:
 - a) Giro syariah, Tabungan Batara Syariah, Batara Kantor Pos, Batara Syariah Haji.

- b) Deposito syariah berjangka, Sertifikat deposito berjangka, deposito syariah *on Call*.
 - c) Melakukan penjualan produk pembiayaan Kepemilikan Rumah- Non Pembiayaan Kepemilikan Rumah.
 - d) *Real Cash*-Syariah, Swadana-Syariah, Bank Garansi-Syariah.
 - e) Melakukan penjualan produk Pembiayaan Umum, *Safe Deposit Boc* (SDB).
 - f) Melakukan penjualan produk *fee base income*.
 - g) Kiriman Uang (KU)-Syariah, *Inkaso*-Syariah, *Payroll*-Syariah.
 - h) Memberikan penawaran/informasi perihal *feature*/fasilitas dari *Product* BTN Syariah.
- d. Secretary Bertugas untuk:
- 1) Menerima dan meregister memo rusak dan masuk.
 - 2) Mendistribusikan memo dan surat masuk ke unit terkait.
 - 3) Arsip memo dan surat.
 - 4) Menjadwalkan kegiatan kepala cabang dinas dan non dinas.
 - 5) Handling Telepon
 - 6) Mengatur jadwal aktifitas kepala cabang dengan pihak Eksternal dan Internal.
- e. *Consumer Funding Marketing* Bertugas untuk :
- 1) Bertanggung jawab atas usulan rencana pencapaian target *credit consumer*.
 - 2) Bertanggung jawab atas pelaksanaan program pemasaran dan penjualan untuk pencapaian target *credit consumer*.
 - 3) Bertanggung jawab atas tercapainya target *credit consumer*.
 - 4) Membina hubungan baik dengan pihak internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.
- f. *Relationship Management* Bertugas untuk:
- 1) Membuat usulan rencana kerja serta anggaran di bidang kerjanya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - 2) Bertanggung jawab atas tercapainya target kredit consumer.

- 3) Bertanggung jawab terhadap peningkatan hubungan bisnis yang saling menguntungkan dengan nasabah.
- 4) Menciptakan iklim kerja yang kondusif.

g. *Consumer Financing Service* Bertugas untuk:

- 1) Bertanggung jawab atas pelayanan *kredit consumer*.
- 2) Bertanggung jawab atas kelengkapan data permohonan *kredit consumer*.
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan *quality service level*.
- 4) Membina hubungan baik dengan internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.

h. *Consumer Financing Analist* Bertugas untuk:

- 1) Bertanggung jawab menghasilkan kredit consumer yang berkualitas.
- 2) Bertanggung jawab atas *quality service level (QSL)*.
- 3) Membina hubungan baik dengan pihak internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.
- 4) Mencari dan memberi masukan serta informasi yang mendukung aktivitas pekerjaannya.

i. *Consumer Funding dan Service Unit* Bertugas untuk:

- 1) Membuat usulan rencana kerja serta anggaran bidang kerjanya sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 2) Bertanggung jawab atas monitoring dan evaluasi hasil *selling service* untuk dana *consumer*.

j. *Costumer Funding Mark* Bertugas untuk:

- 1) Membuat usulan rencana kerja serta anggaran bidang kerjanya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Pencapaian atas pembuatan target dana *consumer* (non kantor pos).
- 3) Membuat laporan hasil target dana *consumer* (non kantor pos).
- 4) Pemberian *quality service level* terhadap nasabah prima dan *consumer* (non kantor pos).

k. *Costumer Carer Unit* Bertugas untuk:

- 1) Memastikan pelaksanaan penerapan prinsip mengenai nasabah di kantor cabang.
 - 2) Melakukan *supervisi* atas pemberian informasi kepada nasabah.
 - 3) Memastikan peningkatan kualitas pelayanan di unit kerja customer service secara terus menerus sesuai standart pelayanan front liner.
6. *Costumer Service* Bertugas untuk:
- 1) Memberikan informasi kepada nasabah.
 - 2) Melakukan pemantauan rekening dan tranksaksi nasabah yang mencurigakan.
 - 3) Melaksanakan penerpan prinsip mengenai nasabah di kantor.
 - 4) Melakukan pelayanan penentuan saldo rekening.
7. *Service Quality* Bertugas untuk:
- 1) Melakukan pengukuran dan peningkatan *quality service* level trhadap nasabah untuk outlet di bawah kantor cabang serta malakukan pelaporan *quality service* level kepada unit terkait di kantor pusat.
 - 2) Melakukan pengukuran *quallity service* level terhadap nasabah untuk *outlet* dibawah kantor cabang.
 - 3) Menindak lanjuti *quallity service* terhadap nasabah untuk outlet dibawah kantor cabang.
 - 4) Membuat laporan *quallity service* level terhadap outlet dibawah kantor cabang.
8. *Commercial Financing Analist* Bertugas untuk:
- 1) Menghasilkan kredit komersial yang berkualitas.
 - 2) Merekam data aplikasi kredit komersial pada sistem.
 - 3) Melakukan analisis kredit komersial.
 - 4) Memastikan proses administrasi dan dokumentasi kredit sesuai dengan ketentuan.
9. *Commercial Funding and Service Unit* Bertugas untuk:
- 1) Mengoptimalkan pengelolaan fungsi petugas *marketing* dan *selling* atas produk dana komersial.

- 2) Bertanggung jawab atas strategi penjualan untuk pencapaian target dana komersial.
 - 3) Bertanggung jawab atas usulan rencana pencapaian target dana komersial.
 - 4) Bertanggung jawab atas *report* hasil pencapaian target *customer service* dan *selling* untuk dana komersial kepada atasannya.
10. *Government and Corporate Fund* Bertugas untuk:
- 1) Melakukan dan mengelola fungsi petugas marketing dan *selling* atas produk dana komersial segmen *government* dan *private corporate*.
 - 2) Pencapaian atas pembuatan target dana komersial *segment government* dan *private corporate*.
 - 3) Membuat laporan hasil pencapaian target dana komersial *segment government* dan *private corporate*.
 - 4) Member *quality service level* terhadap nasabah prima dan *komersial segment government* dan *private corporate*.
11. *Senior Educational Institution and Other* Bertugas untuk:
- 1) Melakukan dan mengelola fungsi petugas marketing dan *selling* atas produk dana komersial segmen *educational institution and other*.
 - 2) Pencapaian atas pembuatan target dana *komersial segment educational institution and other*.
 - 3) Penggunaan anggaran promosi dalam rangka pencapaian target dana *komersial segment educational institution and other*.
 - 4) Pembuatan laporan hasil pencapaian target dana *komersial segment educational institution and other*.
12. *Teller* Bertugas untuk:
- 1) Menerima Kas Awal hari dan melakukan Permintaan Uang ke Kas Besar.
 - 2) Melakukan permintaan uang antar *teller* serta Melakukan Penyetoran Uang ke Kas Besar, dan Pencetakan Laporan Akhir Hari.
 - 3) Melakukan penyesuaian antara fisik uang, bukti dasar transaksi dan kopuran uang ke kas besar, dan melakukan Peyortiran Uang.

- 4) Menyerahkan kas akhir hari beserta bukti transaksi dan kopuran uang ke kas besar, dan melakukan Penyortiran Uang.
- 5) Melayani Angsuran Pembiayaan Pemilikan Rumah dan *Non Pembiayaan Pemilikan Rumah*, pembayaran angsuran pembiayaan pemilikan rumah perorangan-*debet* tabungan syariah.
- 6) Pembayaran angsuran pembiayaan pemilikan rumah perorangan-*warkat* BTN, *warkat kiliring*, *warkat inkaso*.
- 7) *Reversal* pembayaran angsuran-*debet* GL dan *Reversal* pembayaran pokok tunai.
- 8) Pembayaran pokok-tunai, warkat BTN debet tabungan syariah, serta debet GL.
- 9) *Reversal* pembayaran pokok-warkat BTN, debet tabungan syariah.
- 10) Pembayaran denda – tunai, denda warkat BTN, serta denda debet GL, debet tabungan syariah.
- 11) *Reversal* pembayaran denda – tunai, serta denda *debet giro* syariah.
- 12) Melakukan pendebetan atas pembayaran angsuran pembiayaan pemilikan rumah perorangan serta debet tabungan syariah debet tabungan syariaah, dan denda-denda GL.
- 13) *Reversal* pembayaran manual split – tunai dan non tunai.
- 14) Pembayaran pelunasan – tunai, Warkat BTN, debet Tabungan Syariah, serta Warkat BTN, Reveral pembayaran pelunasan – debet Tabungan Syariah dan debet GL.
- 15) Pengembalian pembayaran dimuka – tunai, debet Giro Syariah, debet Tabungan Syariah, debet GL.
- 16) *Reversal* pengembalian pembayaran dimuka – tunai, debet Giro Syariah, debet Tabungan Syariah, debet GL.
- 17) Pembayaran Pembiayaan Pemilikan Rumah Kolektif – Tunai, Debet Tabungan Syariah, Debet Tabungan Syariah, Warkat BTN, Warkat Bank lain, pelunasan pembiayaan rumah jatuh tempo.
- 18) Melayani transaksi giro syariah, tabungan syariah, penarikan cek tunai.

- 19) Penarikan giro syariah dengan pemindahbukuan, dan penutup bukuan giro dengan cek transfer rekening bank lain syariah.
 - 20) Transfer Rekening Bank Lain – Syariah, penutupan Giro Syariah untuk dipindah bukuan. Penutupan giro syariah untuk dipindah bukuan serta pembatalan setoran Warkat BTN ke Giro Syariah.
 - 21) Pembatalan setoran warkat kliring ke Giro Syariah.
 - 22) Penutupan Giro Syariah karena giran meninggal dunia (dengan surat waris)
 - 23) Mengelola penyimpanan specimen tandatangan giran.
 - 24) Melayani transaksi Tabunga Syariah serta Transfer Rekening BANK Lain – Syariah transaksi Deposito – Syariah, melayani transaksi sertifikat deposito-syariah, serta melayani transaksi sertifikat deposito – syariah, *deposito on call* – syariah.
 - 25) Nelayani transaksi tabunga haji-syariah dan melayani transaksi sertifikat deposito – syariah.
13. *General Branch Manager Administration* Bertugas untuk:
- 1) Melakukan supervisi atau proses pengelolaan absensi pegawai dan penilaian pegawai.
 - 2) Melakukan supervisi atas proses pengelolaan perencanaan pengembangan pegawai, gaji, tunjangan pegawai dan pensiunan.
 - 3) Melakukan supervisi atas proses Administrasi pegawai, proses Administrasi PKL, supervisi atau proses pajak karyawan.
 - 4) Melakukan supervisi atau proses administrasi pembinaan disiplin pegawai.
 - 5) Melakukan supervisi atas proses pengadaan barang inventarisasi, penghapus bukuan barang inventaris, asuransi aktiva tetap, pemeliharaan/perbaiki aktiva tetap, pengelolaan alat tulis kantor.
 - 6) Memastikan kebenaran atas proses *stock opname* atas barang cetakan dan formulir.
 - 7) Melakukan supervisi atas proses pengelolaan pengadaan *Bilyet Cek*, Biaya Giro, *Bilyet Deposito* dan kartu ATM.

- 8) Melakukan supervisi atas proses pengelolaan Materai Tempel, sewa kendaraan, sewa rumah dinas pejabat, sewa gedung kantor.
 - 9) Melakukan supervisi atas proses pengelolaan administrasi tenaga *outsourcing*, supervisi atau proses pengelolaan administrasi lainnya.
 - 10) Memastikan kebenaran atas proses pembayaran atas pemeliharaan/perbaikan barang inventaris serta kebenaran atas proses pembayaran pengadaan alat tulis kantor.
 - 11) Memastikan kebenaran atas proses pembayaran pengadaan barang cetakan dan formulir dari rekanan.
 - 12) Memastikan kebenaran atas proses *reklasifikasi* dari uang muka ke beban.
 - 13) Memastikan kebenaran atas proses pembayaran atas *Cash In Transit* (CIT) berdasarkan tagihan dari pihak asuransi, melakukan amortisasi biaya dibayara dimuka dan SPD.
 - 14) Melakukan amortisasi biaya dibayar dimuka dan SPD.
 - 15) Melakukan supervisi atas proses Kesekretariatan Kantor Cabang dan Kepala Cabang.
14. *Accounting and Reforting* Bertugas untuk:
- 1) Melakukan supervisi atas kebenaran.
 - 2) Proses administrasi dokumentasi atas transaksi.
 - 3) Melakukan supervisi atas kebenaran proses penyelesaian suspense dan rekening selisih lainnya, supervisi atas entry jrnal GL – GL atas transaksi yang dilakukan oleh unit kerja lain, pemeriksaan atas kebenaran semua transaksi operasional bank.
 - 4) Melakukan supervisi atau proses koordinator dalam rangka pemeriksaan pihak *Intern* dan *Ekstern*, melakukan supervisi, atas penyusunan URAP dan RKAP, supervisi atas pemeriksaan atas penyelesaian suspendedan rekening selisih lainnya sudah terselesaikan.
 - 5) Melakukan *update data statis debitur* melakukan administrasi atas proses pelaksanaan *Branch Security Office*.

15. Administrasi *Processing* Bertugas untuk:

- 1) Melakukan proses OTS atau permintaan unit terkait dengan baik dan benar sesuai ketentuan bank.
- 2) Memproses permohonan pelaksanaan taksasi nilai dan kehandalan agunan melalui LPA sesuai ketentuan bank.
- 3) Memproses permohonan pelaksanaan taksasi nilai dan kehandalan agunan melalui jasa Appraisal sesuai ketentuan bank.
- 4) Memproses memo pencairan kredit untuk diteruskan dan ditindak lanjuti oleh unit kerja terkait.
- 5) Memproses pencairan bantuan uang muka ASABRI sesuai ketentuan Bank Administrasi dan Pencairan Bank Garansi sesuai ketentuan bank, pencairan dana Jaminan Kelayakan Konstruksi sesuai ketentuan bank.
- 6) Memproses pencairan dana jaminan Jaminan Listrik, Bestek (Air, Jalan dan Saluran) sesuai ketentuan bank.
- 7) Memproses pencairan dana Jaminan Serifikat, IMB sesuai ketentuan bank.
- 8) Memproses pencairan dana biaya Notaris dan Appraisal sesuai ketentuan bank.
- 9) Memproses perhitungan pajak atas tagihan biaya notaris, appraisal dan pihak lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- 10) Melayani dan memproses pencairan bantuan Taperum untuk PNS sesuai ketentuan.
- 11) Rekonsiliasi SL – GL yang terkait dengan *Financing Administration* (Dana Jaminan), Bapertarum.
- 12) Rekonsiliasi register dana notaris dengan baik dan benar sesuai ketentuan bank.
- 13) Melakukan *maintenance* fasilitas diskon kredit di sistem baik dan benar sesuai ketentuan bank.

14) Melakukan perubahan *plafond kredit (drawing limit)* di kredit umum baik dan benar sesuai ketentuan bank, melakukan perubahan *loan type kredit* sesuai ketentuan bank.

16. *Account Officer* Bertugas untuk:

- 1) Melakukan supervisi dan memastikan terselenggaranya layanan informasi pembiayaan, terselenggaranya proses pelunasan pembiayaan, dan memastikan pembiayaan klaim debitur..
- 2) Melakukan supervisi dan memastikan pelayanan permohonan pembayaran ekstra dan *advance payment* sesuai dengan ketentuan yang berlaku, memastikan terselenggaranya pelayanan klaim asuransi pembiayaan.
- 3) Melakukan supervisi dan memastikan terselenggaranya proses pengambilan dokumen pokok bagi debitur yang melunasi pembiayaan.
- 4) Melakukan supervisi dan memastikan terselenggaranya aktivitas surat menyurat dan menata usahakan seluruh berkas yang sesuai dengan ruang lingkup pekerjaannya, memastikan terselenggaranya proses pemberian surat persetujuan dukungan Pembiayaan Pemilikan Rumah.
- 5) Melakukan supervisi dan memastikan proses penerimaan berkas permohonan pembiayaan dari calon, memastikan proses pemeriksaan kelengkapan data calon debitur, memastikan proses pemantauan data *Customer Information File (CIF)*
- 6) Melakukan supervisi dan memastikan proses verifikasi data melalui *On The Spot (OTS)* penghasilan oleh unit terkait, jika diperlukan. (*Hasil Diskusi terakhir pindah ke Financing Administration*).
- 7) Melakukan supervisi dan memastikan proses permohonan pelaksanaan taksasi agunan (Laporan Pemeriksaan akhir / LPA) ke unit kerja, memastikan proses analisa Pembiayaan – Pembiayaan Pemilikan Rumah/Non Pembiayaan Pemilikan Rumah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- 8) Melakukan supervisi dan memastikan proses entry *Pembiayaan Account Creation* bagi calon debitur, memastikan proses rekomendasi paket analisa pembiayaan.
- 9) Melakukan supervisi dan memastikan proses pencetakan Daftar Usulan Pemohon (DUP).
- 10) Melakukan supervisi dan memastikan proses penyampaian hasil rekomendasi paket analisa pembiayaan kepada pemutus pembiayaan, proses update hasil keputusan pemutus pembiayaan, proses penyampaian hasil keputusan pembiayaan (SP3K atau penolakan) ke calon debitur.
- 11) Melakukan supervisi dan memastikan proses penyerahan berkas permohonan kolektif angsuran ke *Unit Financing Recover*, memastikan proses persiapan Akad Pembiayaan, dan memastikan proses Akad Pembiayaan.
- 12) Melakukan supervisi dan memastikan proses penyerahan berkas hasil akad pembiayaan (SPD-5 dan lampirannya) ke unit kerja terkait (Pembiayaan administrasi), memastikan proses penyampaian berkas aplikasi pembiayaan (Dosier A) kepada unit kerja terkait (Pembiayaan administration).
- 13) Melakukan supervisi dan memastikan proses penyerahan berkas permohonan AGF ke unit kerja terkait (*customer service*)
- 14) Melakukan supervisi dan memastikan proses verifikasi data sesuai dengan ketentuan Bank melalui wawancara/telepon/sumber lainnya (BI, dll).
- 15) Melakukan supervisi dan memastikan proses peninjauan lokasi agunan dan usaha permohonan serta kelengkapan data pemohon.
- 16) Melakukan supervisi dan memastikan pelaksanaan taksasi agunan (Laporan Pemeriksaan Akhir/LPA) ke unit kerja terkait.
- 17) Melakukan supervisi dan memastikan proses rekomendasi pekte analisa pembiayaan termasuk meneruskannya ke kantor pusat jika pembiayaan diatas kewenangan memutus kantor cabang.

- 18) Menyampaikan hasil rekomendasi paket analisa pembiayaan kepada pemutus pembiayaan.
- 19) Melakukan supervisi dan memastikan proses penyampaian hasil keputusan pembiayaan (SP2K dan lampirannya) ke calon *debitur*, memastikan proses persiapan Akad Pembiayaan.
- 20) Melakukan supervisi dan memastikan proses pemantauan data *Customer Information File* (CIF), memastikan proses entry *Pembiayaan Account Creation* bagi calon debitur, memastikan proses pembuatan memo permohonan pencairan dana pembiayaan umum ke unit kerja terkait.
- 21) Melakukan supervisi dan memastikan proses penatausahaan salinan berkas aplikasi dan pembinaan debitur pembiayaan umum.
- 22) Melakukan supervisi dan memastikan proses peninjauan rutin lokasi proyek/agunan / debitur pembiayaan umum yang menjadi tanggung jawabnya, memastikan proses perhitungan sisa aguna dari proyek yang biayai.
- 23) Melakukan supervisi dan memastikan proses perhitungannya partial, memastikan proses korespondensi yang terkait dengan pembinaan debitur pembiayaan umum yang menjadi tanggung jawabnya.
- 24) Melakukan supervisi dan memastikan proses penagihan pembayaran kewajiban debitur pembiayaan umum yang menjadi tanggung jawabnya, memastikan proses penyerahan debitur pembiayaan umum yang akan direstrukturisasi ke unit kerja terkait / kantor pusat.

17. *Financing Dokument* Bertugas untuk:

- 1) Memproses permohonan pelaksanaan transaksi nilai dan kehandalan agunan melalui LPA sesuai ketentuan bank.
- 2) Memproses permohonan pelaksanaan transaksi nilai dan kehandalan agunan melalui appraisal ketentuan bank.
- 3) Memproses memo pencairan pembiayaan untuk di teruskan dan di tindak lanjuti oleh unit kerja terkait.

- 4) Memproses pencairan bantuan uang muka ASABRI sesuai ketentuan bank administrasi dan pencairan bank garansi sesuai ketentuan bank, pencairan dan jaminan kelayakan konstruksi sesuai dengan ketentuan bank.
- 5) Memproses pencairan dana jaminan listrik, bestk (air, jalan dan saluran) sesuai ketentuan bank.
- 6) Memproses pancaiaran dana jaminan sertifikat, IMB, sesuai ketentuan bank.
- 7) Memproses pencairan dana biaya notaris dan appraisal.
- 8) Memproses perhitungan pajak atas tagihan biaya notaris, appraisal dan pihak lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- 9) Melayani dan meproses pencairan bantuan taperum untuk PNS sesuai ketentuan.
- 10) Rekonsiliasi SL-GL yang terkait dengan *financing administration* (dana jaminan bapetarum). *Rekonsiliasi register* dana notaris dengan baik dan benar sesuai dengan ketentuan bank.
- 11) *Rekonsiliasi maintenance* fasilitas diskon pembiayaan di sistem dengan baik dengan sesuai dengan ketentuan bank.⁵⁸

6. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Produk KPR BTN Syariah

a. Permohonan Pembiayaan Murabahah (KPR)

Dalam mengajukan permohonan pembiayaan murabahah di BTN Syariah khususnya pada produk KPR, nasabah diwajibkan untuk mengajukan permohonan secara tertulis. Yaitu dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan yang dilengkapi dengan dokumen-dokumen persyaratan dalam mengajukan permohonan pembiayaan murabahah. Bagi nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan KPR BTN Syariah secara umum yang harus dipenuhi oleh nasabah adalah:

- b. Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
- c. Menyerahkan *copy identitas* diri (KTP, KK, dan akta nikah).

⁵⁸http://job_description/BTN.co.id, diakses pada tanggal 23 maret 2018

- d. Menyerahkan *copy* slip/keterangan gaji atau Keterangan Kerja dari Perusahaan.
- d. Menyerahkan *copy rekening* tabungan bank atau BTN dan atau bank lain.
- e. Surat kuasa pemotongan gaji untuk pembayaran angsuran kolektif yang telah ditandatangani oleh pimpinan atau bendaharawan instansi (jika ada).
- f. Menyerahkan Ijin Mendirian Bangunan (IMB).
- g. Menyerahkan Surat Pemberitahuan Pajak Terhutang (SPPT) PBB.
- h. Serta NPWP untuk pembiayaan Rp. 50 juta.

Adapun syarat-syarat umum adalah sebagai berikut:

- a. Warga Negara Indonesia.
- b. Memiliki rekening tabungan di BTN Syariah.
- c. Telah berusia 21 (dua puluh satu) tahun atau telah menikah.
- d. Pada saat pembiayaan lunas usia pemohon tidak melebihi 65 tahun.
- e. Memiliki penghasilan yang menurut perhitungan bank pendapatan menjamin kelangsungan pembayaran kewajiban (angsuran pokok dan margin sampai pembayaran lunas, penghasilan dimaksud baik bersifat tetap (gaji bulanan) maupun tidak tetap (pendapatan dari pekerjaan bebas).
- f. Mempunyai pekerjaan tetap dengan masa kerja minimal 1 (satu) tahun.
- g. Tidak memiliki pembiayaan bermasalah di BTN maupun Bank lain.
- h. Permohonan yang masih berstatus sebagai nasabah di Bank untuk jenis pembiayaan apapun.
- i. Sesuai ketentuan Bank penghasilannya masih mencukupi untuk membayar kewajiban (angsuran pokok dan margin) atas seluruh pembiayaan (baik yang telah ada maupun yang akan ada).
- j. Menyampaikan NPWP pribadi untuk pemohon dengan jumlah pembiayaan Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 100 juta atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

1. Prosedur Pembiayaan KPR BTN Syariah

Tahap awal yaitu melakukan wawancara terhadap masalah, hasil wawancara digunakan sebagai pedoman atas kemampuan 50 nasabah untuk melunasi kewajibannya nantinya. Kemudian mengunjungi lokasi tempat tinggal nasabah, ke tempat kerja, dan lokasi rumah yang akan dibiayai sebagai jaminan, pemeriksaan ini untuk mengklarifikasi data-data dan memeriksa kesesuaian data tertulis dengan data di lapangan.

Lalu BTN Syariah melakukan pengecekan di bank lain, Bank Indonesia, lembaga keuangan non bank untuk mendapatkan informasi apakah nasabah termasuk daftar hitam atau dalam daftar kredit macet ataukah tidak. Setelah itu bank menganalisis kemampuan nasabah atas dasar data yang telah dikumpulkan tentang kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk melunasi kewajibannya secara tetap sesuai dengan yang diperjanjikannya. Dari hasil analisis inilah yang menjadi dasar bank untuk memutuskan persetujuan terhadap pemberian pembiayaan dengan rekomendasi persetujuan pembiayaan pada rapat komite. Realisasi pembiayaan baru dapat disetujui dan disepakati apabila semua persyaratan dan syarat pembiayaan yang ditetapkan bank telah dipenuhi nasabah. Setelah tahap realisasi pembiayaan atas hasil putusan pembiayaan oleh rapat komite, lalu diadakan pembinaan baik individu masing-masing nasabah pembiayaan demi kelancaran itu sendiri. Yang bertugas untuk mengawasi, memantau, dan membina nasabah bermasalah adalah CWO (*Collection an Walk Out*).

2. Biaya Realisasi Pembiayaan KPR BTN Syariah

- a. Biaya Notaris (sebesar Rp. 125.000, s/d Rp. 150.000).
- b. Biaya SKMHT/APHT (SKMHT sebesar Rp. 125.000, s/d Rp. 150.000,- dan APHT sesuai kesepakatan nasabah dengan Notaris).
- c. Biaya Appraisal (sebesar Rp. 150.000,- s/d 300.000,- untuk pembiayaan s/d Rp. 200.000.000,-).
- d. Biaya premi asuransi jiwa dan kebakaran (sesuai tarif) *single premium*.
- e. Biaya administrasi.

- f. Biaya blokir dana 1x angsuran.
- g. Saldo minimal mengendap (sesuai ketentuan tabungan/giro batara syari'ah).⁵⁹

B. Analisis Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada BTN Syariah Cabang Medan

1. Prosedur Pembiayaan dan Pemberian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan atas dasar akad Murabahah ialah suatu transaksi jual-beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Para nasabah menggunakan akad murabahah untuk memproleh barang yang mereka inginkan, dengan menggunakan akad murabahah dimana pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku calon pembeli, dan akad murabahah di BTN Syariah Cabang Medan dapat juga dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.⁶⁰ Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Kemudian para nasabah akan membayar cicilannya kepada bank sesuai kesepakatan.

Dalam pemberian pembiayaan pada calon nasabah, dari bank menggunakan Standart Operating Procedure atau SOP merupakan pedoman pembiayaan kerja bagi BTN Syariah Cabang Medan. SOP pembiayaan dibuat berfungsi untuk memperbesar kerja pegawai BTN Syariah Cabang Medan dalam menjalankan kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, sebagai pedoman dalam menjalankan tugas sekaligus sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan, serta mengarahkan pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja.

⁵⁹Formulir Pengajuan Pembiayaan KPR BTN Syariah

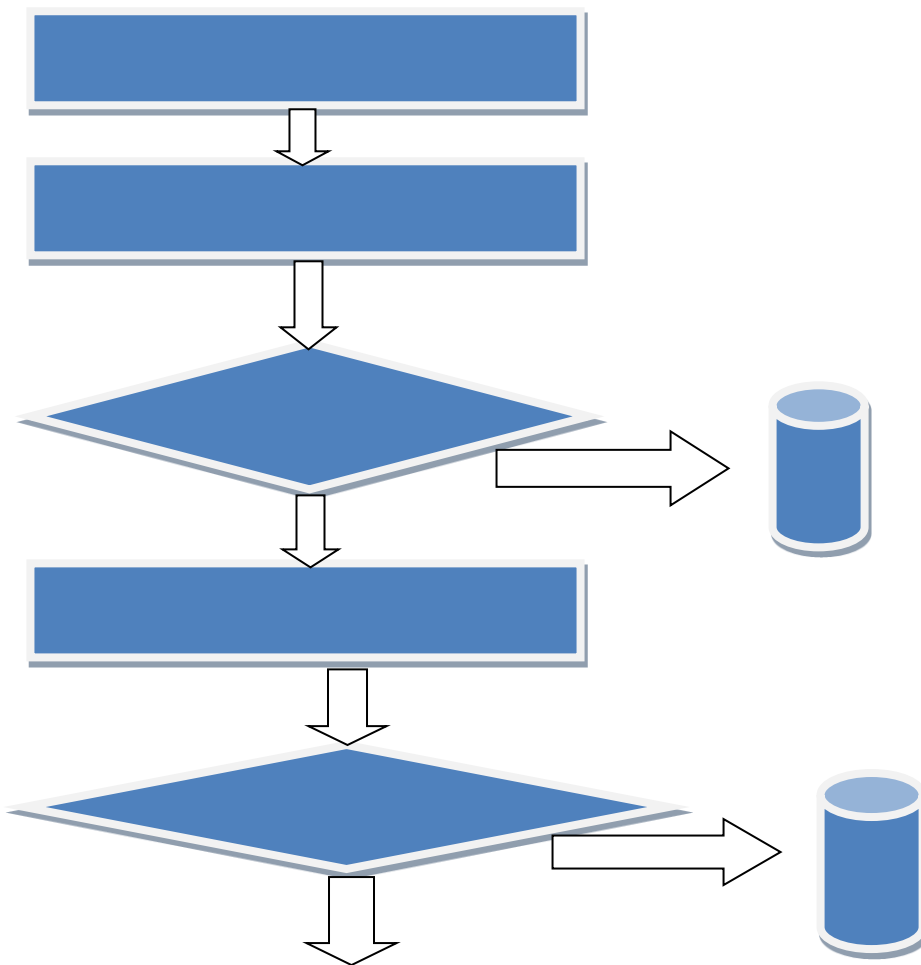
⁶⁰Wawancara Pribadi dengan Nanda, (Marketing) Medan, 23 Maret 2018

Dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan wajib memenuhi prinsip syariah, prinsip keadilan, keseimbangan, kemashalatan, dan alamiyah, tidak mengandung unsur Gharar, Maysir, Riba, Dzalim, Risywah, dan objek haram.

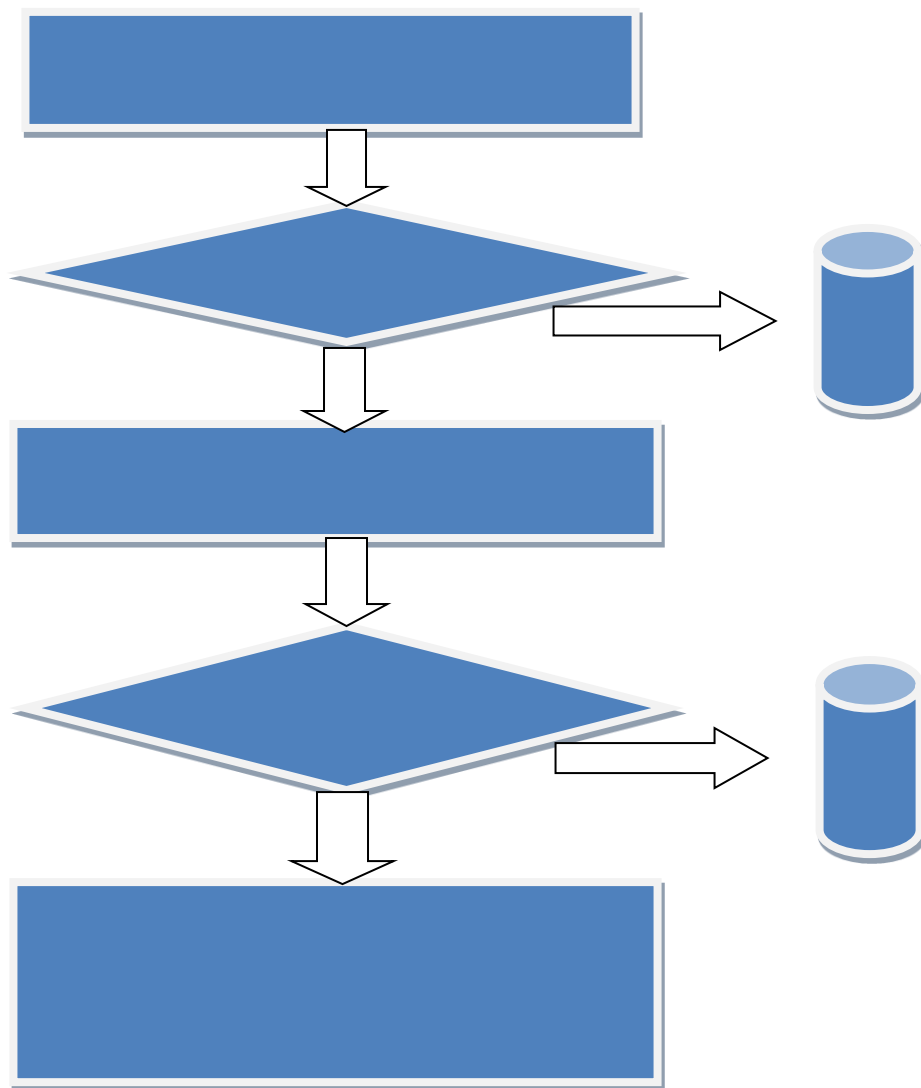
Sebelum membahas mengenai proses pemberian pembiayaan murabahah, terlebih dahulu membahas proses pemberian pembiayaan di BTN Syariah Cabang Medan.

Adapun skema proses pembiayaan mulai permohonan diterima hingga disetujui dan dilaksanakan pencairan pembiayaan ialah sebagai berikut:⁶¹

Gambar 4.1 Skema Proses Pembiayaan Pada BTN Syariah Cabang Medan



⁶¹Standart Operating Procedure (SOP) PT.BTN Syariah Cabang Medan, hal.7



Penjelasan skema proses pembiayaan yang diterapkan di BTN Syariah Cabang Medan, berdasarkan skema diatas adalah:⁶²

1. Nasabah mengajukan pembiayaan, serta pemenuhan data dan dokumen.
2. Pihak bank melakukan pengecekan pada data yang diajukan Nasabah, apabila data tidak lulus atau tidak memenuhi syarat maka data tersebut ditolak, namun apabila disetujui maka lanjut keproses berikutnya.

⁶²Wawancara Pribadi dengan Novri, (Financing Administration), 27 Maret 2018

3. Bank melakukan survei usaha dan jaminan, serta analisis pembiayaan apabila tidak layak atau tidak memenuhi syarat maka data tersebut ditolak, namun apabila layak maka lanjut keproses berikutnya.
4. Pihak komite pembiayaan memeriksa data, apabila data tidak disetujui atau tidak memenuhi syarat maka data tersebut ditolak, namun apabila disetujui maka lanjut keproses berikutnya.
5. Pemenuhan dokumen, apabila data tidak bisa dipenuhi atau tidak memenuhi syarat maka data tersebut dinyatakan batal, namun apabila disetujui maka lanjut keproses berikutnya.
6. Setelah semua prosedur dipenuhi maka tahap berikutnya ialah penandatanganan akad, pengikat jaminan dan pencairan pembiayaan.

Akad Murabahah yang diaplikasikan pada pemberian pembiayaan pemilikan tanah dan rumah, mobil dan sepeda motor, perabot rumah tangga dan bahan-bahan bangunan, pembiayaan investasi mesin dan peralatan, pembiayaan investasi gedung dan bangunan untuk kantor, sekolah dan pabrik, pembiayaan persediaan barang dagangan, serta pembiayaan bahan baku produksi. Dimana pihak bank bisa menerima pesanan dari nasabah.

Jangka waktu minimum adalah 36 bulan untuk nasabah yang belum pernah mendapat fasilitas pembiayaan, bagi nasabah yang sudah pernah mendapat fasilitas pembiayaan maka jangka waktu pembiayaan dapat dipertimbangkan lebih lanjut. Margin murabahah adalah 16% sampai dengan 40% dengan sistem perhitungan efektif. Sistem perhitungan efektif adalah porsi margin dihitung berdasarkan pokok hutang tersisa. Sehingga porsi margin dan pokok dalam angsuran setiap bulan akan berbeda, meski besaran angsuran perbulannya tetap sama. Dalam sistem margin efektif ini, porsi margin dimasa awal-awal pembiayaan akan sangat besar didalam angsuran perbulannya, sehingga pokok pembiayaan akan sangat sedikit berkurang.

Tabel 4.2 Biaya Administrasi Akad Murabahah BTN Syariah Cabang Medan

Plafon Pembiayaan	Biaya Administrasi
Sampai dengan Rp. 10 Juta	200.000,-
Diatas Rp. 10 juta s.d Rp. 30 juta	300.000,-
Diatas Rp. 30 juta s.d Rp. 50 juta	600.000,-
Diatas Rp. 50 juta s.d Rp. 100 juta	1.000.000,-
Diatas Rp. 100 juta	2.000.000,-

Dalam contoh: tuan khoirudin mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah, beliau ingin membeli sepeda motor dengan harga beli Rp. 20.000.000,- dengan jangka waktu 36 bulan. Margin murabahah yang disepakati adalah 16% efektif. Maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

Harga Beli = Rp. 20.000.000,-

Margin = Rp. 9.604.800,-

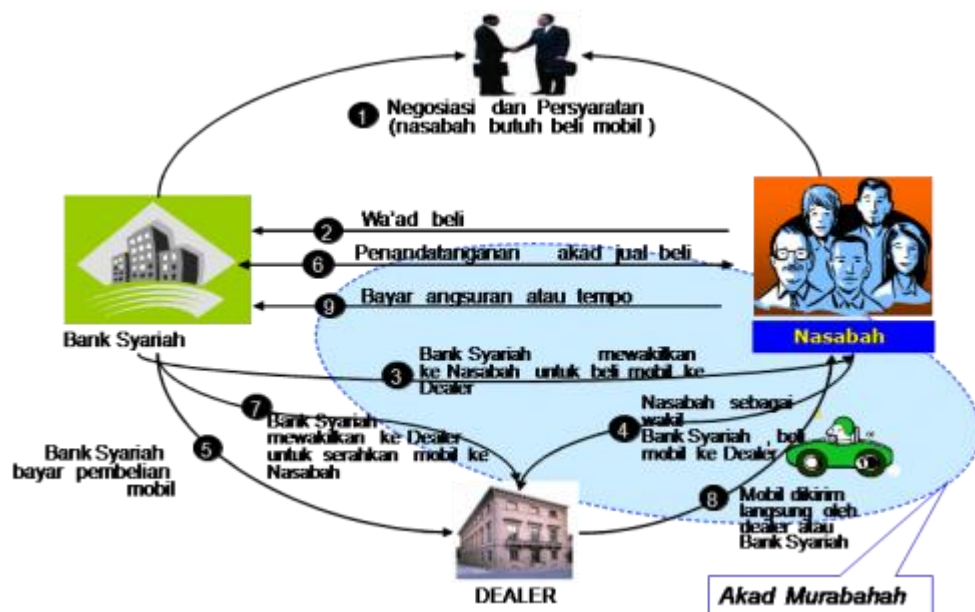
Harga Jual = Rp. 29.604.800,-

Jangka Waktu = 36 Bulan

Angsuran = Rp. 822.360,-

Jadi Rp. 822.360,- per bulan yang dibayar oleh pak khoiruddin kepada pihak BTN Syariah.

Adapun skema prosedur pembiayaan akad Murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan adalah:



Penjelasannya skema pembiayaan akad Murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan adalah:

1. Nasabah datang ke BTN Syariah untuk melakukan pembiayaan murabahah, dan bernegosiasi, dan nasabah datang disertai syarat dan kriteria yang diinginkan, dalam contoh ingin membeli sebuah kendaraan bermotor.
2. Kemudian nasabah berakad ke BTn Syariah.

3. BTN Syariah mewakili nasabah ke dealer untuk membeli kendaraan bermotor yang diinginkan.
4. Nasabah dan BTN Syariah datang ke dealer untuk membeli kendaraan bermotor.
5. BTN Syariah uang pembelian kendaraan bermotor ke dealer.
6. Kemudian, penandatanganan akad murabahah atau jual beli antara nasabah dan pihak BTN Syariah.
7. BTN Syariah mewakili pihak dealer untuk menghantarkan barang yang diinginkan nasabah.
8. Kendaraan bermotor dikirim oleh pihak dealer atau BTN Syariah.
9. Nasabah membayar cicilan kepada bank, sesuai yang telah disepakati diawal, nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masih perjanjian.

2. Manfaat dan Risiko yang ditimbulkan dari pembiayaan Murabahah

Pada pembiayaan murabahah terdapat suatu risiko, dan memiliki suatu manfaat baik bagi pihak bank maupun dari pihak nasabah.

Manfaat yang didapat dari akad Murabahah, bagi BTN Syariah Cabang Medan ialah:

1. Memproleh pendapatan dalam bentuk Margin yaitu adanya keuntungan yang didapat, meningkatkan pendapat atau sebagai satu sumber pendapatan pada BTN Syariah.
2. Akad Murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan bertujuan sebagai salah satu bentuk penyaluran dana kepada masyarakat.
3. Sebagai salah satu jenis produk penyaluran dana, yang banyak dipilih masyarakat.

Adapun manfaat yang didapat dari akad Murabahah, yang dirasakan nasabah adalah:

1. Merupakan salah satu alternatif untuk memproleh barang tertentu melalui pembiayaan dari pihak bank.

2. Pembayaran yang dilakukan dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian, hal ini membuat nasabah lebih banyak menggunakan akad Murabahah.

Dari manfaat yang ditemukan diatas, bahwasanya akad murabahah memiliki banyak manfaat yang diberikan baik bagi pihak bank dan dari pihak nasabah.

Adanya manfaat yang dapat diambil dalam akad murabahah, juga memiliki beberapa risiko. Risiko-risiko ini adanya karena dari pihak bank yang kurang mengantisipasi data dan risiko juga bersumber dari nasabah, yang tidak membayar cicilannya pada jatuh tempo, sebagaimana yang dikemukakan oleh pak Muhammad Afif berdasarkan risiko yang pernah dialami dan disertai dengan kemungkinan terjadinya suatu risiko yang lain ialah sebagai berikut:⁶³

- a. Risiko Yang bersumber dari Internal BTN Syariah Cabang Medan

Kemungkinan adanya kesalahan pada saat identifikasi nasabah pembiayaan, dimana nasabah yang tidak layak untuk mendapat pembiayaan, dikatakan layak mendapatkan pembiayaan, sehingga hal tersebut menimbulkan suatu risiko, sehingga kegagalan pembayaran angsuran pembiayaan.

- b. Risiko yang bersumber dari pihak nasabah.

- 1) Risiko gagal bayar adalah kegagalan nasabah untuk membayar secara penuh dan tepat waktu. Hal suatu risiko yang sangat umum dari suatu pembiayaan. Keterlambatan para nasabah untuk membayar tepat waktu atau sering disebut kredit macet.
- 2) Risiko dari bangkrutnya usaha nasabah, sehingga nasabah tidak membayar cicilannya kepada pihak BTN Syariah.
- 3) Risiko yang terjadi pada saat perceraian antara suami istri, hal ini membuat keributan dikeluarga mereka, sehingga mereka tidak melunasi cicilan mereka kepada pihak BTN Syariah.

⁶³Wawancara Pribadi Muhammad Afif (Direksi), 28 Maret 2018

- 4) Risiko yang terjadi dari menurunnya pendapatan nasabah, yang membuat nasabah tidak mampu membayar seluruhnya kepada pihak bank.

c. Kemungkinan risiko yang bersumber dari faktor Eksternal

Risiko terjadinya bencana alam adalah suatu risiko yang tak terduga dan tidak dapat dihindari, baik bencana alam yang terjadi dari pihak nasabah, sehingga nasabah tidak mampu lagi melunasi cicilannya kepada BTN Syariah, dan kemungkinan hilangnya atau dicuri barang yang baru dimiliki nasabah sehingga nasabah tidak mau untuk melunasi cicilannya. Dalam hal ini pihak bank telah mengantisipasi dan mengikutsertakan asuransi kepada nasabah.

3. Penyebab terjadinya Risiko pembiayaan akad Murabahah

Dari hasil wawancara, risiko tersebut dapat disebabkan karena adanya beberapa faktor, yaitu;

a. Faktor internal BTN Syariah

Faktor kesalahan dari petugas dimana dalam menjalankan pemeriksaan yang kurang teliti, sehingga data-data yang diperlukan tidak akurat dan menyebabkan kerugian pada bank.

b. Faktor internal nasabah

Dalam pembiayaan akad murabahah, dimana petugas sudah sebaik mungkin menjalankan kewajibannya dalam menindetikasi atau meneliti para nasabah, dalam hal ini risiko yang paling sering terjadi dilakukan oleh pihakn nasabah, ialah:

- 1) Adanya kegagalan nasabah untuk membayar secara penuh dan tepat waktu. Ialah suatu risiko yang sangat umum dari suatu pembiayaan. Keterlambatan para nasabah untuk membayar tepat waktu atau sering disebut kredit macet.
- 2) Kondisi nasabah yang bangkrutnya usaha nasabah, dan kondisi dimana menurunnya pendapatan usaha nasabah sehingga nasabah tidak membayar sepenuhnya cicilan kepada pihak bank atau tidak membayar cicilannya kepada pihak BTN Syariah.

- 3) Kondisi yang terjadi pada saat perceraian antara suami istri, hal ini membuat keributan dikeluarga mereka, sehingga mereka tidak melunasi cicilan mereka kepada pihak BTN Syariah.
- 4) Kondisi dimana para nasabah terlibat hutang kepada pihak lain, sehingga mengakibatkan tersendatnya pembayaran cicilannya kepada pihak BTN Syariah.

c. faktor eksternal

faktor eksternal adalah faktor yang bersumber dari luar, seperti bencana alam, yang mana risiko tidak terduga ini dapat terjadi, sehingga tidak lagi mampu atau tidak dapat melunasi kepada pihak bank,

4. Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BTN Syariah Cabang Medan

manajemen pada suatu bank merupakan suatu kegiatan yang penting bagi suatu bank agar dapat dipercaya oleh deposannya. Agar maksud tersebut tercapai para praktisi perbankan harus memahami bagaimana dana tersebut diperoleh dan darimana saja (*source of fund*) kemudian kemana dana tersebut digunakan (*application of fund*) untuk mengoptimalkan tujuan perusahaan.⁶⁴

Berbagai pengelolaan/manajemen risiko tersebut dapat diikhtisarkan pada penerapan dan pelaksanaan manajemen risiko tersebut harus menjadi acuan dan tercemin dalam kebijakan prosedur manajemen risiko pada masing-masing jenis risiko. Hal yang dilakukan ialah empat tahap, pertama identifikasi risiko, pengukuran/penilaian risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko.⁶⁵

Dalam BTN Syariah Cabang Medan telah melaksanakan keempat tahap tersebut, BTN Syariah telah melakukan identifikasi risiko kegiatan pembiayaan, agar tidak terjadinya pembiayaan macet dan untuk meminimalisir pembiayaan macet. Kemudian setelah akad murabahah diidentifikasi dari mana datangnya risiko tersebut, maka dari berbagai risiko yang terjadi, maka dilakukan proses

⁶⁴Frianto Pandia, *manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: Rieneka Cipta, 2012), hal.5

⁶⁵Ade Arthesa, *Bank dan Lembaga Bukan Bank*, (Jakarta: indeks, 2006), hal.203

manajemen risiko, disesuaikan dengan jenis risiko yang terjadi pada akad murabahah.

a. Risiko yang bersumber dari pihak internal bank

Kemungkinan terjadinya kesalahan pada saat identifikasi nasabah pembiayaan oleh petugas. Sebagaimana yang dikemukakan oleh bapak Muhammad Afif, bahwasanya pada BTN Syariah Cabang Medan belum menemukan kasus seperti ini, namun kemungkinan kasus ini bisa terjadi. Adapun pengendalian risiko yang bersumber dari pihak internal bank adalah:

- 1) Jika risiko ini terjadi, setelah diselidiki kebenarannya maka pihak direksi akan memberikan teguran atau bahkan saksi bagi pegawai, sesuai etika bank.
- 2) Dan diadakan monitor/pengawasan dalam proses kelancaran pembiayaan sehingga termonitoring pembiayaan tersebut.
- 3) Memiliki pegawai yang mampu menganalisis dan berpengetahuan juga mengikut sertakan para pegawai dalam suatu pelatihan dalam menganalisis.

b. Risiko yang bersumber dari pihak nasabah

Risiko yang bersumber dari pihak nasabah telah dijelaskan diawal, bahwasanya risiko gagal bayar nasabah angsurannya kepada pihak BTN Syariah, maka BTN Syariah mengambil suatu tindakan dengan menggunakan empat tahap dalam manajemen risiko adalah:

1) Identifikasi Risiko

Identifikasi risiko secara akurat dan teliti dalam suatu aktifitas nasabah. Tahap awal dalam manajemen risiko adalah proses identifikasi setiap risiko adalah mendapatkan informasi dari seluruh risiko dari semua sumber yang mencakup semua aktivitas fungsional dan operasional bank. Melakukan analisis terhadap kemungkinan terjadinya risiko, melakukan analisis itu secara proaktif tanpa menunggu timbulnya risiko terlebih dahulu.

Risiko ini bersumber dari nasabah oleh karena itu melakukan dengan mengidentifikasi data nasabah disertai informasi dari keseluruhan informasi yang tersedia. Dengan adanya identifikasi nasabah dalam tahap awal maka diharapkan

semua risiko yang bersumber dari nasabah dapat diatasi dan dapat diidentifikasi sebelum pembiayaan dicairkan kepada nasabah. Dalam proses pembiayaan kepada nasabah BTN Syariah menggunakan prinsip 5C, yaitu: *character, capacity, capital, collateral* dan *condition*.

Tahap dalam melihat karakter seorang nasabah sangatlah diperlukan dengan menggunakan wawancara kepada calon nasabah pada awal pengajuan pembiayaan dengan menilai lebih lanjut dari kebiasaan nasabah, hubungan keluarga dan lain sebagainya. Kemudian checking ialah melalui masyarakat sekitar calon nasabah, mengenai karakter dan identitas yang dilakukan nasabah yang diketahui oleh tetangga/masyarakat. Hal ini dilakukan tanpa mengetahui oleh calon nasabah, kemudian melakukan bank checking ialah informasi calon nasabah melalui Bank Indonesia (*system informasi debitur/SID*) dan dilihat jaminan nasabah guna memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dengan barang-barang jaminan yang dimiliki nasabah. Sehingga apabila suatu kredit diberikan telah dilakukan secara mendalam. Sehingga nasabah sudah dikatakan layak untuk memperoleh pembiayaan, maka fungsi jaminan pembiayaan hanyalah untuk berjaga-jaga.⁶⁶

Hal ini dapat meminimalisir risiko yang terjadi dan agar BTN Syariah terhindar dari risiko kegagalan pembayaran angsuran nasabah, yang mengakibatkan kerugian kepada BTN Syariah.

2) Pengukuran risiko

Dalam hal pengukuran risiko BTN Syariah mengukur sejauh mana risiko yang dapat mempengaruhi keberlangsungan BTN Syariah dalam menjalankan aktifitasnya. Pengukuran risiko dilakukan untuk memperkirakan risiko yang mungkin timbul atas aktivitas dan produk bank serta untuk memperoleh gambaran efektivitas penerapan manajemen risiko, metode pengukuran yang dilakukan dapat bersifat kualitatif, kuantitatif atau kombinasi antara keduanya. Sedangkan model pengukuran risiko yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan bank, ukuran dan kompleksitas bank serta manfaat yang dapat diperoleh serta ketentuan yang berlaku, pihak bank melakukan pengelompokan pembiayaan nasabah

⁶⁶Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), hal.91

berdasarkan kolektibilitas dan kelancaran nasabah dalam angsuran pembiayaan nasabah.

Hal ini sangat diperlukan demi kelancaran aktifitas perusahaan, pada BTN Syariah memiliki empat kategori dalam mengkolektibilitas yaitu kol 1 pembiayaan non lancar, kol 2 pembiayaan kurang lancar, kol 3 pembiayaan diragukan, kol 4 pembiayaan macet. Hal ini dibentuk berfungsi agar BTN Syariah dapat mengambil tindakan penyelamatan pembiayaan.

3) Pemantauan risiko

Pemantauan risiko dilaksanakan dengan cara mengevaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada kegiatan usaha bank serta pada kondisi efektivitas proses manajemen risiko beberapa hal yang harus diperhatikan adalah kemampuan bank untuk menyerap risiko atau kerugian yang timbul. Pengalaman kerugian dimasa lalu dan kemampuan sumber daya manusia untuk mengantisipasi risiko yang kemungkinan terjadi, bank harus menyiapkan sistem dan prosedur yang efektif untuk mencegah terjadinya gangguan dalam proses pemantauan risiko. Hasil pemantauan risiko itu dapat digunakan untuk menyempurnakan proses manajemen risiko yang ada.

4) Pengendalian risiko

Pengendalian risiko dilakukan atas dasar hasil evaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada seluruh produk dan aktifitas bank metode pengendalian risiko harus mempertimbangkan analisis terhadap besarnya potensi kerugian bank serta pertimbangan atas manfaat yang didapat serta biaya yang dikeluarkan. Setelah melakukan pemantauan maka hal yang harus dilakukan proses pengendalian risiko. Hal ini dilakukan agar menyelamatkan pembiayaan bermasalah. Diteliti sebab-sebab terjadinya kemacetan dalam pembiayaan bermasalah.

Wawancara dengan bapak Muhammad Afif, apabila usaha penyelamatan tidak dapat diatasi atau tetap saja gagal, maka hal yang dilakukan adalah dengan mendatangi rumah nasabah. Apabila tidak ada maka diberi surat peringatan tiga kali, jika itu juga tidak bisa dilakukan maka pihak nasabah datang kepada BTN Syariah, jika juga tidak membuahkan hasil maka melalui pengadilan dan menjual

jaminan yang dimiliki nasabah. Hal ini juga tidak memungkinkan dikarenakan jaminan yang tidak lagi mencukupi, maka penghapusan buku atau penghapusan hutang nasabah kepada pihak bank.⁶⁷

c. Risiko yang bersumber dari faktor eksternal

Adanya risiko bencana alam dan musibah lainnya, diantaranya musibah kebakaran. Kehilangan, sehingga tidak mampu untuk mengangsur cicilannya kepada pihak BTN Syariah. Risiko bencana alam dan musibah lainnya yang dialami nasabah, maka tindakan penyelamat pembiayaan tersebut para nasabah mengikuti asuransi. Hal ini belum pernah terjadi pada aka murabahah.

5. Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BTN Syariah Cabang Medan

Dalam praktek manajemen menunjukkan bahwa fungsi atau kegiatan manajemen (*plaining, organizing, actuating, controlling*) secara langsung maupun tidak langsung selalu berkaitan dengan unsur manusia, *plaining* dalam manusia adalah ciptaan manusia *organizing* selain mengatur unsur manusia. *Actuating* adalah proses menggerakkan manusia-manusia sebagai anggota-anggota, sedangkan *controlling* diadakan agar pelaksanaan manajemen (manusia-manusia) selalu dapat meningkatkan hasil kerja.

Bank harus menyiapkan sistem dan prosedur yang efektif untuk mencegah terjadinya gangguan dalam proses pemantauan risiko. Hasil pemantauan risiko itu dapat digunakan untuk menyempurnakan proses manajemen risiko yang ada.

Manajemen pada suatu bank merupakan suatu kegiatan yang sangat penting. Agar yang diinginkan tercapai dan mampu mengoptimalkan tujuan perusahaan. Tidak dapat dihindari bahwa adanya suatu risiko yang terjadi pada saat pemberian pembiayaan.

Proses dengan menggunakan empat tahap dalam manajemen risiko sangatlah baik untuk diterapkan, dengan cara melakukan pengidentifikasian, pemantauan, pengukuran/penilaian, serta pengendalian. Proses manajemen risiko

⁶⁷Wawancara Pribadi dengan Muhammad Afif, (Direksi), Tanggal 28 Maret 2018

dalam pihak perbankan maupun industri merupakan suatu keharusan diterapkan untuk keberlangsungan bisnis dan kehidupan perbankan yang lebih baik.

Pada BTN Syariah Cabang Medan, tempat penulis melakukan penelitian telah melakukan dan menerapkan suatu manajemen risiko untuk menghadapi berbagai risiko yang akan dihadapi. Dalam mengelola manajemen risiko ada langkah-langkah yang dilakukan BTN Syariah Cabang Medan sebagai berikut:⁶⁸

- a. PT BTN Syariah Cabang Medan memiliki SOP dalam memberikan pembiayaan dan dilakukan updating secara berkala.
- b. Dalam memberikan pembiayaan BTN Syariah Cabang Medan melakukan analisis terhadap kemampuan debitur untuk membayar kembali kewajibannya.
- c. Dalam memutuskan pemberian pembiayaan, telah dilakukan oleh pejabat berwenang.
- d. Setelah pembiayaan diberikan, BTN Syariah Cabang Medan melakukan pemantauan terhadap penggunaan pembiayaan, serta kemampuan dan kepatuhan debitur dalam memenuhi kewajibannya.

Yang terpenting dilakukan BTN Syariah Cabang Medan untuk meminimalisir risiko, khususnya pada risiko pemberian pembiayaan adalah pengenalan nasabah yang dilakukan pada awal mengajukan pembiayaan, dalam pengenalan nasabah ini merupakan upaya untuk menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan. Agar perbankan dalam keadaan tingkat kesehatan yang lebih baik, serta mampu menjalankan aktivitasnya dengan baik pula.⁶⁹

⁶⁸BTN Syariah Cabang Medan, Laporan Tahunan, 2016. Hal.12

⁶⁹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonsia, 2005), hal.120

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, SE MM. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Dr.Mardani. *Fiqh Ekonomi Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kharisma Putra Malam, 2009.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet Anggota IKAPI,2005.
- Akmal Tarigan,Azhar. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*. Medan: FEBI UINSU Pers, 2016.
- Isnaini Harahap, dkk. *Hadits-Hadits Ekonomi*. Jakarta: PRENADA MEDIA GROUP, 2015.
- Wahyudi, Imam, dkk. *Manajemen Risiko Bank Islam*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Muhammad. *Manajemen Syariah*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2011.
- Faturrahman Djamil, Haji. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Gravika, 2012.
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

Firdau, Rahmad dan Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori masalah*

Kebijakan dan Aplikasinya. Bandung: Al-Fareta, 2008.

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Fajar Intrapratama Mandiri, 2012.

Yazid Efendi, Muhammad. *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan*

Syariah. Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.

Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Gravindo Persada,

2004.

Rachmat Syafei. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 1998.

Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Gravindo Persada, 2002.

Syafii, Muhammad dan Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani,

2001

N. Idroes, Fery. *Manajemen Resiko Perbankan: Pemahaman Pendekatan 3 Pillar Kespakatan*

Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaanya di Indonesia.

Jakarta: Raja Gravindo Persada, 2008.

Taswan. *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006.

Sofyan, Iban. *Manajemen Resiko*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Pandia, Frianto. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.

Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet Anggota

IKAPI, 2005.

Darmawi, Herman. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

Wahyudi, Imam, dkk. *Manajemen Risiko Bank Islam*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.

Sulhan, Muhammad dan Ely Siswanto. *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*. Malang:

UIN Malang, 2008.

Djojosoedarso, Soeisno. *Prinsip-prinsip Manajemen Resiko Asuransi*. Jakarta: Salemba Empat,

2003.

Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 Tentang Penerapan. *Manajemen Risiko bagi*

Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Diakses pada 26 Maret 2018 dari .

N. Idroes, Fery. *Manajemen Resiko Perbankan: Pemahaman Pendekatan 3 Pillar Kespakatan*

Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksananya di Indonsia. Jakarta: Raja

Gravindo Persada, 2008.

Salim, Abbas. *Asuransi dan Manajemen Risiko*. Jakarta: Raja Gravindo Persada, 2007.

Pandia, Frianto. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.

Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabert, 2005.

Hakim, Lukmanul. *Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BNI Syariah Cabang*

Fatmawati.

Rosmini, Hamdar. *Evaluasi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada BRI Syariah*

Cabang Sungguhminasah.

Sumar'in, Asmawi dan Juliansyah, *Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah pada*

BTN Syariah Yogyakarta.

Fani, Firmansyah. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah KPR pada BTN Syariah*

Cabang Malang.

Hajar. *Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Natural Uncertainty Contracts (NUC) pada BSM*

Syariah Cabang Malang.

N. Idreos, Ferry. *Manajemen Resiko Perbankan: Pemahaman Pendekatan 3 Pilar Kesepakatan*

Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaannya di Indonesia.

Jakarta: Raja

Gravindo Persada, 2008.

Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabert, 2006.

Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian, Cet. ke-III*. Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2001.

Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D), Cet. Ke*

10. Bandung: Alfabeta, 2010.

Burhan Bungin, Muhammad. *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2013.

Herdiansyah, Haris. *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*.

Jakarta: Salemba Humanika, 2012.

Arikunto, Suharsimi. *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan dan Praktek*. Jakarta: Rineka Citra,

1991.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.

<http://btn.co.id/syariah/tentang-kami/profil-BTN-syariah.aspx>. diakses pada 23 maret 2018.

<http://btn.co.id/syariah/produk-dana.aspx>. diakses pada 23 maret 2018.

Brosur Product Profile BTN Syariah.

<http://digilib.ac.id/800/5/Bab%203.pdf>. diakses pada 02 april 2018.

<http://www.btn.co.id/syariah/produk/Produk-Dana.aspx>. diakses pada 23 maret 2018.

<http://www.btm.co.id/syariah/produk/Produk-Pembiayaan.aspx>. diakses pada 23 maret 2018.

<http://Profile/BTN/Syariah.co.id>. diakses pada tanggal 23 maret 2018.

http://job_description/BTN.co.id, diakses pada tanggal 23 maret 2018.

Formulir Pengajuan Pembiayaan KPR BTN Syariah.

Wawancara Pribadi dengan Nanda, (Marketing) Medan, 23 Maret 2018.

Standart Operating Procedure (SOP) PT.BTN Syariah Cabang Medan.

Wawancara Pribadi dengan Novri, (Financing Administration). 27 Maret 2018.

Wawancara Pribadi dengan Muhammad Afif (Direksi). 28 Maret 2018.

Pandia, Frianto. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*. Jakarta: Rieneka Cipta, 2012.

Arthesa, Ade. *Bank dan Lembaga Bukan Bank*. Jakarta: indeks, 2006.

Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Gravindo Persada, 2000.

BTN Syariah Cabang Medan. Laporan Tahunan, 2016.

Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonsia, 2005.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR PRIBADI

Nama : Abdul Anwar Siregar
Bin : Alm. Abdul Ghani Siregar
NIM : 51143124
Fak/Prodi : EkonomidanBisnis Islam/EKI
Tempat, Tanggal Lahir : Padangsidimpuan, 27 Oktober 1996
Alamat : Jln Kapten Tandean Gg.Pedati No.15
Padangsidimpuan Utara
Nomor HP : 085270099926
Email : anwarsiregar9087@gmail.com



RIWAYAT PENDIDIKAN

2001 – 2002 : TK Aisyah Padangsidimpuan
2002 – 2008 : SD Negeri 200103 Padangsidimpuan
2008 – 2011 : MTsN 1 Model Padangsidimpuan
2011 – 2014 : MA Negeri 1 Padangsidimpuan

RIWAYAT ORGANISASI

2016 –2018 : Himpunan Mahasiswa Kota Padangsidimpuan
2016 –2017 : Himpunan Mahasiswa Islam

