

**STRATEGI BPRS MUAMALAT HARKAT BENGKULU
DALAM MEMINIMALISIR RISIKO PADA PRODUK
PEMBIAYAAN *MURABAHAH***



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

EGAH RAYENI
NIM 1416142264

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2018 M/ 1439 H**

SURAT PERNYATAAN

NAMA : Egah Rayeni
NIM : 1416142264
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL : Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam Meminimalisir Resiko pada Produk pembiayaan *murabahah*

Dengan ini dinyatakan bahwa, telah dilakukan verifikasi plagiasi melalui [Http://smallseotools.com/plagiarism-checker/](http://smallseotools.com/plagiarism-checker/) skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana semestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjau ulang kembali.

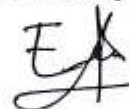
Bengkulu, 23 juli 2018M
1439H

Mengetahui tim verifikasi



(Andang Sunarto, Ph.D)
NIP 197611242006041002

yang membuat pernyataan



(Egah Rayeni)
NIM 1416142264

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan berjudul " Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam Meminimalisir Resiko pada Produk Pembiayaan *Murabahah*, adalah asli belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 03 Mei 2018 M
17 Sabban 1439 H

Mahasiswa yang menyatakan



Egah Raveni
NIM 1416142264

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Egah Rayeni, NIM 1416142264 dengan judul "Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu Dalam Meminimalisir Resiko Pada Produk Pembiayaan Murabahah, program study Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki dengan saran Pembimbing I dan Pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 03 Mei 2018 M

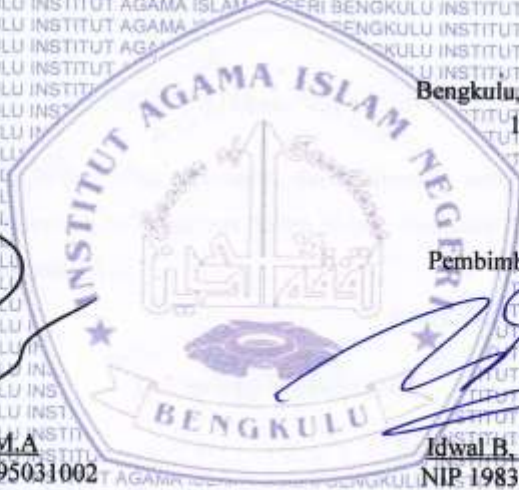
17 Sya'ban 1439 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Nurul Hak, M.A
NIP.196606161995031002

Idwal B, M.A
NIP.198307092009121005





KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: JL. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276.51771 Fax 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skrripsi yang berjudul strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam Meminimalisir Risiko pada Produk Pembiayaan *Murabahah*, oleh Egah Rayeni, NIM. 1416142264, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 31 juli 2018 M / 18 Dzulqo'dah 1439H

Dinyatakan LULUS dan telah diperbaiki, dapat diterima, serta disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 03 Aguatus 2018M

21 Dzulqo'dah 1439H

Tim Sidang *Munaqasyah*

Ketua

Sekretaris

Andang Sunarto, Ph.D.

Idwal B., M.A.

NIP.197611242006041002

NIP.198307092009121005

Penguji I

Penguji II

Dr. H. M. Zaini Da'un, MM.

Eka Sri Wahyuni, M.M.

NIP.195403231976121001

NIP.197705092008012014



Mengetahui
Dekan

Asnaini, M.A.

NIP.197304121998032003

MOTTO

وَاصْبِرْ لِحُكْمِ رَبِّكَ فَإِنَّكَ بِأَعْيُنِنَا وَسَبِّحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ حِينَ تَقُومُ

"Dan bersabarlah (Muhammad) menunggu ketetapan Tuhanmu, karena sesungguhnya engkau berada dalam pengawasan Kami, dan bertasbihlah dengan memuji

Tuhanmu ketika

engkau bangun"

(QS. At-Tur: Ayat 48)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati kupersembahkan karya ini sebagai sebuah perjuangan totalitas diri kepada:

- 1. Rasa syukur kepada Allah SWT atas limpahan rahmatnya sehingga mampu menyelesaikan karya yang luar biasa ini.*
- 2. Ibuku (Mira Sutisna) yang telah berjuang serta berdoa untukku.*
- 3. Ayahku (Alm. Badi Efson) tercinta.*
- 4. Adikku (Dera Wiranti) yang telah memberi dukungan.*
- 5. Sahabat seperjuangan (Fajar Harwadi) yang telah memberikan dukungan dan masukan untukku.*
- 6. Teman seperjuangan, Ririn, Ripa, Risa, Hanifa, Aliyah.*
- 7. Teman-teman KKN kelompok 5 (Ema Novita Sari, Leffi Nia Rosita, Zalena)*
- 8. Teman-teman PBS 8G yang telah memberikan cerita dalam hidupku.*
- 9. Pihak BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.*
- 10. Almamater yang menempahku.*

ABSTRAK

Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu Dalam Meminimalisir Risiko Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* Oleh Egah Rayeni, NIM 1416142264

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi BPRS Muamalat Harkat dalam meminimalisir resiko pada produk pembiayaan *murabahah*. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif berdasarkan studi kasus dengan melakukan penelitian lapangan (*field researd*) data-data yang didapat melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan reduksi data, display data, verifikasi dan simpulan. Dan hasil penelitian ditemukan bahwa strategi BPRS Muamalat Harkat dalam meminimalisir risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* yaitu Memperdalam aspek analisa dalam segala sektor sebelum pembiayaan diberikan, yaitu menggunakan aspek 5C untuk memenuhi kriteria nasabah pembiayaan *murabahah* dan meningkatkan pola pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan dalam bentuk kunjungan ke tempat nasabah yang menerima pembiayaan. Dampak dari penerapan strategi dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* terhadap BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yaitu memperkecil kemungkinan terjadinya penunggakan pembayaran angsuran atau pembiayaan macet dan meningkatnya jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* per tahunnya

Kata Kunci : *Strategi, Resiko, dan Murabahah.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu Dalam meminimalisir Resiko Pada Produk Pembiayaan *Murabahah*”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izikan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah mengesahkan secara resmi judul penelitian sebagai bahan penelitian sehingga penulis skripsi berjalan dengan lancar.
2. Dr.Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan izin penelitian.
3. Yosy Arisandy, S.T, M.M, selaku Ketua Program Study Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah menyetujui permohonan penyusunan skripsi.
4. Dr. Nurul Hak, M.A selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Idwal B, M.A, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tuaku Alm. Badi Efsan dan Mira Sutisna yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.

7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staff dan Karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 04 Januari 2017 M
04 Januari 1439 H

Egah Rayeni
NIM 1416142264

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PENYATAAN PLAGIAT.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian.....	13
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	13
2. Waktu dan lokasi Penelitian.....	14
3. Subjek/ Informan Penelitian.....	14
4. Sumber Dan Teknik Pengumpulan Data.....	15
5. Teknik Analisis Data.....	17

BAB II KAJIAN TEORI

A. Strategi	19
1. Pengertian Strategi	19
2. Komponen Strategi.....	21

3. Perumusan Strategi.....	21
4. Strategi Dasar Induk.....	22
B. Resiko.....	22
1. Pengertian Resiko.....	22
2. Jenis Resiko.....	26
3. Sumber Resiko	26
4. Jenis-Jenis Resiko yang Ditangani Manager Resiko	29
C. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	30
1. Pengertian pembiayaan	30
2. Tujuan pembiayaan	31
3. Resiko pembiayaan	32
4. Pengertian akad <i>murabahah</i>	33
5. Landasan islam Pembiayaan <i>Murabahah</i>	35
6. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	36
7. Resiko pembiayaan <i>murabahah</i>	39

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah dan Perkembangan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.....	41
B. Visi dan Misi BPRS Muamalat Harkat	43
C. Alamat BPRS Muamalat Harkat	43
D. Kepengurusan BPRS Muamalat Harkat.....	45
E. Manajemen.....	45
F. Produk-Produk BPRS Muamalat Harkat	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam Meminimalisir Resiko pada Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i>	59
B. Dampak dari penerapan strategi dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> terhadap BPRS Muamalat Harkat Bengkulu	66

BAB V PENUTUP

A. Simpulan 69

B. Saran..... 69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Bukti menghadiri seminar proposal
- Lampiran 2 : Blankon pengajuan judul
- Lampiran 3 : Halaman pengesahan pembimbing
- Lampiran 4 : Surat penunjukan pembimbing
- Lampiran 5 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 6 : Halaman pengesahan penelitian
- Lampiran 7 : Surat permohonan izin penelitian
- Lampiran 8 : Surat rekomendasi penelitian pemerintah provinsi bengkulu
- Lampiran 9 : Surat pernyataan selesai penelitian di BPRS Muamalat Harkat
- Lampiran 10 : Lembar bimbingan skripsi
- Lampiran 11 : Foto dokumentasi wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Bank syari'ah di Indonesia lahir sejak 1992. Bank syari'ah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Pada tahun 1992 hingga 1999, perkembangan Bank Muamalat. Perkembangan bank Muamalat Indonesia tergolong stagnan. Namun sejak terjadinya krisis moneter yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997 dan 1998, maka para bankir melihat bahwa Bank Muamalat tidak terkena dampak krisis moneter.¹

Berdasarkan undang-undang perbankan syariah Indonesia No. 21 tahun 2008, disebutkan bahwa bank terdiri atas dua jenis, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional yang terdiri atas bank umum konvensional dan bank perkreditan rakyat. Adapun Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.²

Undang-undang Perbankan Syariah No.21 tahun 2008, bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank

¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011) H.31

² Rizal Yaya, Dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017) H. 22

syari'ah dan unit usaha syari'ah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syari'ah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahannya berdasarkan prinsip syari'ah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syari'ah (BUS), Unit Usaha Syari'ah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS).³

Didalam Bank Syari'ah terdapat dewan pengawas bank syari'ah yang meliputi pihak antara lain: komisaris, bank indonesia, bapepam (untuk bank syari'ah yang go public) dan dewan pengawas syari'ah. Khusus dewan pengawas syari'ah tugasnya ialah mengawasi jalannya oprasional bank syari'ah supaya tidak terjadi penyimpangan atas produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank sesuai dengan produk dan jasa bank syari'ah yang telah disahkan oleh Dewan Syari'ah Nasional (DSN) melalui fatwa DSN.⁴

Dewan Pengawas Syari'ah ialah dewan yang bersifat indenpenden. Yang dibentuk oleh dewan syari'ah nasional dan ditempatkan pada ekonomi yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah dengan tugas yang diatur oleh Dewan Syari'ah Nasional. Dewan Pengawan Syari'ah (DPS) diberi tugas memberikan nasihat dan saran kepada direksi serta mengawasi kegiatan bank syaria'ah sesuai dengan prinsip syari'ah.⁵

Adapun jenis kegiatan bank syari'ah terdiri dari Bank Umum Syari'ah (BUS), Unit Usaha Syari'ah (UUS), Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS). Didalm kegiatan bank syari'ah terdapat kegiatan Bank Pembiayaan

³ Ismail, *Perbankan Syari'ah*,..., H.33

⁴ Ismail, *Perbankan Syari'ah*,..., H.37

⁵ Wery Gusmasyah Dan Etry Mike, *Hukum Perbankan Syari'ah*, (Bengkulu: 2016), H.29

Rakyat Syari'ah (BPRS).⁶

Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) adalah bank syari'ah yang melaksanakan kegiatan usahanya tidak membarikan jasa lalu lintas pembayaran.⁷ BPRS tidak dapat melaksanakan transaksi lalu lintas pembayaran atau transaksi lalu lintas giral. Fungsi BPRS pada umumnya terbatas penghimpunan dana dan penyaluran dana.⁸

Menurut ensiklopedia Islam, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip Syari'at Islam. Bank islam berarti Bank yang tatacara operasionalnya pada tata cara bermuamalat secara Islam, yakni mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadits.⁹

Sedangkan pengertian muamalat adalah ketentuan-ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia baik hubungan pribadi maupun antar perorangan dengan masyarakat. Berdasarkan dari pengertian diatas maka Bank Muamalat adalah sebuah lembaga keuangan yang dalam menjalankan usahanya mengacu pada prinsip-prinsip syariah atau berdasarkan pada Al-Qur'an dan As-Sunnah.¹⁰

Pembiayaan merupakan aktivasi Bank Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain Bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran

⁶ Ismail, *Perbankan Syari'ah*,..., H.51

⁷Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireja, Dan Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah*,..., H. 22

⁸ Ismail, *Perbankan Syari'ah*,..., H. 54

⁹ Nurul Hak, *Ekonomi Islam, Hukum Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), H.9

¹⁰ Nurul Hak, *Ekonomi Islam, Hukum Bisnis Syari'ah*,,H.10

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 pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dalam akad pembiayaan.¹¹

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai dengan jumlah tertentu. dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Dalam aplikasi Bank Syariah, Bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh Bank Syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh

¹¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), H.105

tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang telah disepakati bersama.¹²

Landasan Islam tentang pembiayaan *murabahah* ini adalah QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*”

Selain ayat tersebut, *murabahah* juga berlandaskan pada Sabda Rasulullah SAW. Yang diriwayatkan oleh Shuhain Bin Sinan Ar Rummy .r.a “*tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan adalah: pertama, menjual dengan pembayaran tangguh (murabahah); kedua, muqarradhah (mudarabah); dan ketiga, mencampuri tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah, bukan untuk diperjualbelikan*”.¹³

Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh Bank berdasarkan prinsip Syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi Bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang

¹² Ismail, *Perbankan Syariah*, H.138

¹³ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), H.42

diperoleh melalui bunga sedangkan bagi Bank yang berdasarkan prinsip Bagi Hasil berupa imbalan atau bagi hasil.

Pemberian kredit tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan Bank. Nasabah akan lebih mudah memberikan data-data fiktif sehingga kredit tersebut seharusnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, kredit yang diberikan akan sulit untuk ditagih atau bisa dikatakan macet.¹⁴

Tentu saja disetiap produk bank pasti terdapat risiko yang dialami oleh konsumen. Adapun risiko dapat ditafsirkan bentuk keadaan ketidakpastian tentang suatu keadaan yang akan terjadi nantinya dengan keputusan yang diambil dari berbagai pertimbangan pada saat ini.¹⁵

Dalam praktek perbankan, diantara kemungkinan risiko yang terjadi dalam kontrak *murabahah* antara lain yaitu kelalaian (nasabah sengaja tidak membayar angsuran), fluktuasi harga kompetitif, penolakan nasabah, serta dijual oleh nasabah.¹⁶

dalam menghadapi risiko tersebut tentu ada strategi-strategi yang akan digunakan untuk meminimalisir risiko tersebut. Adapun strategi dapat diartikan/berkaitan dengan misi, visi, strategi perusahaan, SBU (*Strategi Business Unit*), dan juga strategi fungsional. Perusahaan harus memiliki strategi yang tepat supaya mampu memanfaatkan peluang bisnis dan

¹⁴ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), H.93

¹⁵ Irham Fahmi, *Study Kelayakan Bisnis Dan Keputusan Investasi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), H. 305

¹⁶ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), H.62

mengantisipasi kendala-kendala yang terjadi sebagai dampak dari perubahan lingkungan yang cepat.¹⁷

Menurut Christensen, Pengertian Strategi dapat ditinjau dari segi militer, politik, ekonomi, dan perusahaan. Dari segi militer, strategi adalah penempatan satuan-satuan kekuatan tentera dimedan perang untuk mengalahkan musuh. Dari segi politik, strategi adalah penggunaan sumber-sumber nasional untuk mencapai tujuan nasional. Sedangkan dari segi ekonomi, strategi adalah alokasi sumber-sumber yang sifatnya jarang atau terbatas.¹⁸

Sejalan dengan uraian diatas di Kota Bengkulu terdapat suatu lembaga BPRS yaitu PT.BPRS Muamalat Harkat yang beralamat di Jln. Raya Bengkulu Seluma Km.32 Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Bengkulu. BPRS Muamalat Harkat didirikan sejak tahun 1994, dan beroperasi sejak tahun 1996. Bank muamalat harkat merupakan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pertama diprovinsi Bengkulu. Bank Muamalat Harkat mempunyai visi yaitu menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah terbaik di provinsi Bengkulu. Bank Muamalat Harkat mempunyai beberapa produk, salah satunya adalah produk Pembiayaan *Murabahah*. Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli, yaitu pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian barang atau aset berwujud. Pembayaran dilakukan secara angsuran sesuai kesepakatan bersama. Pembiayaan ini cocok

¹⁷ Edi Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Kencana, 2009), H. 12

¹⁸ R.A.Supriyono, *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Bisnis*, (Yogyakarta: BPFE, 2003), H.7

untuk nasabah yang membutuhkan tambahan aset namun kekurangan dana untuk membelinya secara tunai.

Dari observasi awal yang dilakukan penulis pada hari Kamis tanggal 15 Maret 2018. Penulis melakukan wawancara dengan *customer service* Bank Muamalat Harkat yaitu bapak Julian Hasmi dengan hasil wawancara awal yaitu produk Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Muamalat Harkat memang memiliki risiko, risiko yang dialami oleh Bank Muamalat Harkat yaitu dana susah kembali dan penunggakan pembayaran.¹⁹

Berdasarkan latar belakang diatas penulis bermaksud mengadakan penelitian dengan judul “**Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam Meminimalisir Risiko pada Produk Pembiayaan *Murabahah*”**”.

B. Rumusan Masalah

Dari pembahasan masalah dilatar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan bahwa pokok permasalahannya adalah

- a. Bagaimana strategi yang di lakukan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah*?
- b. Bagaimana dampak dari penerapan strategi dalam meminimalisir risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* terhadap BPRS Muamalat Harkat Bengkulu ?

C. Tujuan Masalah

Adapun yang telah peneliti paparkan pada rumusan masalah diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan masalah ialah:

¹⁹Julian Hasmi, *Custemer Service*, Wawancara, , 15 Maret 2018

- a. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah*.
- b. Untuk mengetahui dampak dari penerapan Strategi dalam meminimalisir risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* terhadap BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan teoristis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi literatur untuk penelitian lanjutan dan diharapkan dapat bermanfaat secara teori dan aplikasi dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan mengenai strategi dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan *Murabahah*.

2. Kegunaan praktis

Penelitian ini memberi bukti empiris tentang strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* sehingga bisa menarik minat nasabah untuk memilih produk Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu selain itu juga dapat memperkaya bahan kajian atau referensi peneliti selanjutnya.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Khuzaimah tahun 2010 yang berjudul “Strategi Mengelola Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai Ditinjau Dari Ekonomi Islam” menyimpulkan bahwa Strategi

dan kebijakan Bank dalam menghadapi adanya kredit macet pembiayaan konsumtif pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai adalah untuk meminimalkan risiko gagal bayar dan risiko ketidak tertiban pembayaran angsuran pokok pinjaman, pihak bank mempunyai strategi-strategi yaitu membuat produk unggulan yang dapat meminimalisir risiko gagal bayar (seperti BSM Implan dan PKPA), menyalurkan pembiayaan sesuai dengan prosedur, serta melakukan monitoring pembayaran angsuran secara ketat. Adapun kebijakan bank dalam menghadapi adanya kredit macet pembiayaan konsumtif adalah melakukan penyelamatan dengan cara 3R yaitu *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan), serta *restructuring* (penataan).²⁰

Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada lokasi penelitian dan jika penelitian ini memfokuskan pada strategi mengelola resiko pembiayaan konsumtif pada Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan penulis memfokuskan penelitiannya pada resiko yang terdapat pada produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Persamaan antara penelitian ini dengan peneliti yang akan penulis lakukan yaitu sama-sama menggunakan metode *field research* (penelitian lapangan) dan pendekatan yang digunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

Penelitian oleh Tahta Fikruddin tahun 2015 yang berjudul “Strategi Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah Pada BMT Se Kabupaten

²⁰ Khuzaimah, *Strategi Mengelola Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif Di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai Ditinjau Dari Ekonomi Islam*, Skripsi, (Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2010)

Demak” menyimpulkan bahwa strategi penanganan risiko pembiayaan murabahah pada BMT Se Kabupaten Demak sebagai berikut; Aplikasi manajemen risiko pembiayaan murabahah di kabupaten Demak dari 5 BMT yang penulis teliti ada 3 BMT dengan hasil efektif dan 2 BMT dengan hasil sangat efektif sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa pengelolaan manajemen risiko pembiayaan murabahah telah dilakukan secara efektif, hal ini bisa dilihat pula dari SOP pengelolaan Tahta Fikruddin 268 Jurnal Ekonomi Syariah manajemen risiko yang rapi yaitu diawali dengan identifikasi, pengklasifikasian nasabah, ijab qobul, penanganan, evaluasi dan hapus buku, dikatakan efektif karena besarnya NPL < 5 % dan di diatas > 3 % sementara dikatakan sangat efektif karena besarnya NPL < 3 %. Straregi yang digunakan dalam menghadapi risiko pembiayaan murabahah yaitu “*transendentalisme*” dalam mengelola resiko, selain itu juga melakukan analisis harus teliti dan peka tidak serta merta member pembiayaan, namun harus melihat 5C, memperbanyak jumlah nasabah daripada jumlah nominal dan pemerataan usaha. Dengan adanya strategi yang dilakkan oleh BMT diharapkan akan mengurangi terjadinya resiko dan BMT di Kabupaten Demak semakin berkembang. Hambatan yang dihadapi BMT di Kabupaten Demak adalah sebagai berikut:

- a) Hambatan intern, merupakan hambatan yang muncul dari dalam organisasi sendiri yaitu kurang telitinya karyawan dalam melakukan analisa sehingga mengakibatkan resiko.
- b) Hambatan ekstern, merupakan hambatan yang muncul dari luar organisasi

yaitu dari nasabah, yaitu nasabah yang sulit diajak bicara dan sulit ditemui atau nasabah kurang komunikatif, dan barang jaminan yang tidak ada karena hilang, dijual oleh nasabah atau ternyata barang jaminan bukan milik nasabah, juga bank yang masuk sampai wilayah desa-desa. Solusi yang ditawarkan diperlukan adanya standar baku dari Kementerian Koperasi dan UMKM tentang standar pengelolaan manajemen resiko di KSPS sehingga pengelolaan manajemen risiko di koperasi menjadi semakin baik.²¹

Perbedaan antara penelitian ini dengan peneliti yang dilakukan penulis terletak pada lokasi penelitian dan jika penelitian ini memfokuskan pada risiko pembiayaan *murabahah* pada BMT, sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis ialah resiko yang terdapat pada produk Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Muamlat Harkat Bengkulu.

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis ialah sama-sama menggunakan metode *field research* (penelitian lapangan) dan pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kualitatif deskriptif.

Berdasarkan acuan Jurnal Internasional “The Practice Of *Murabahah* Scheme In Syariah Banking (Critical Analysis Towards The Application Of *Murabahah* Scheme In Indonesia And Malaysia” oleh Bagya Agung Prabowo Laws Faculty of UII Yogyakarta. Dalam penelitian ini Terdapat perbedaan signifikan pada konsep akad *murabahah* antara

²¹ Tahta fikruddin, *Strategi Penanganan Resiko Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Se Kabupaten Demak*, skripsi, (Demak: Stain Kudus, 2015)

Indonesia dan Malaysia. Perbedaan yang paling besar terletak pada adopsi bai' ail-inah di Malaysia yang tidak dapat diaplikasikan di Indonesia. Lembaga Syariah Nasional di Indonesia menegaskan bahwa jenis perjanjian tersebut adalah haram (fraudulent) sehingga di larang untuk diaplikasikan. Dalam hal ini, akad dibagi menjadi dua bagian, yaitu dari bank untuk nasabah dan dari nasabah untuk bank. Jelaslah bahwa ini adalah riba yang terselubung. Berkenaan dengan keamanan rasa percaya (dhaman), tidak terdapat perbedaan antara ke dua negara. Alasan untuk mengadopsi keamanan ini hanya karena didasarkan prudensialitas dalam pembiayaan yang dikucurkan kepada nasabah.²²

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah terletak pada lokasi penelitian dan jika penelitian ini memfokuskan pada Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) Pada Bmt Bina Usaha Di Kabupaten Semarang, sedang penulis lebih memfokuskan tentang resiko yang ada pada produk Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah sama-sama melakukan penelitian dengan produk Pembiayaan *Murabahah*.

²² Bagya Agung Prabowo, Laws Faculty of UII Yogyakarta, "The Practice Of Murabahah Scheme In Syariah Banking (Critical Analysis Towards The Application Of Murabahah Scheme In Indonesia And Malaysia)".

F. Metode Penelitian

a. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif berdasarkan studi kasus dengan melakukan penelitian lapangan (*field researd*) data-data yang didapat melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif antara lain didasarkan pada pertimbangan bahwa dengan pendekatan deskriptif kualitatif ini dapat membantu peneliti menjelaskan kenyataan-kenyataan yang ada dilapangan serta dapat membantu peneliti untuk berinteraksi langsung dengan subjek penelitian.

b. Waktu Dan Lokasi Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang dilakukan oleh penulis 5 bulan. observasi awal yang telah dilakukan oleh penulis yaitu pada tanggal 15 Maret 2018 samapai Juli 2018 sehingga bisa mendapatkan data yang tepat dan akurat.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih oleh penulis ialah BPRS Muamalat Harkat yang beralamat di Jln. Raya Bengkulu Seluma Km.32 Kec Sukaraja Kb Seluma Bengkulu karena di kecamatan sukaraja kabupaten

selama. Alasan penulis memilih tempat ini karena BPRS Muamalat Harkat adalah Bank yang pertama ada di daerah tersebut sehingga banyak masyarakat yang menggunakan jasa BPRS Muamalat Harkat.

c. Informan Penelitian

Dalam penelitian ini, penentuan informan penelitian dilakukan dengan cara *purposive sampling*. Menurut Djam'an Satori (2007:6) *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang ditentukan dengan menyesuaikan pada tujuan penelitian atau pertimbangan tertentu. Dalam hal ini, yang menjadi informan penelitian ada 5 orang yaitu bapak Julian Hasmi bagian *customer service*, bapak Syapri bagian Kabag Pemasaran, bapak Wewet bagian marketing pembiayaan, serta ibu Rasida dan bapak Tabrin selaku nasabah pembiayaan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

d. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber data

a. Sumber Primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data yang didapat dari hasil wawancara staf, karyawan maupun jajaran pimpinan perusahaan itu sendiri di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu data yang didapat ialah data tentang strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan *Murabahah*.

b. Sumber Sekunder

Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalnya lewat dokumen, buku, jurnal, dan sumber yang tertulis lainnya.²³ Data yang didapat dari dokumen-dokumen tentang BPRS Muamalat Harkat khusus produk Pembiayaan *Murabahah*.

2. Teknik pengumpulan data

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data dengan menggunakan beberapa cara yaitu:

a. Observasi

Yaitu mendapatkan data dari objek penelitian dengan cara mendatangi langsung ke objek penelitian dalam hal ini BPRS Muamalat Harkat Bengkulu guna melihat secara dekat bagaimana strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan *Murabahah*.

b. Wawancara

Selama observasi dilakukan, penulis juga melakukan wawancara dan komunikasi dengan staff, karyawan maupun jajaran pimpinan perusahaan itu sendiri untuk mendapatkan input-input ataupun masukan-masukan yang berhubungan dan berguna dalam bidang yang akan diteliti sebagai bahan penulisan skripsi ini.

²³ Asnaini DKK, *Pedoman Penulisan Skripsi*, (Bengkulu: 2016), H.18

c. Dokumentasi

Selama observasi dilakukan penulis juga melakukan dokumentasi agar kedepannya data yang diperoleh bisa dipertanggungjawabkan dengan hasil dokumentasi tersebut.

e. Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data diawali dengan menerangkan, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting terhadap isi dari suatu data yang berasal dari lapangan, sehingga data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan.²⁴

Dalam proses reduksi data ini, peneliti dapat melakukan pilihan-pilihan terhadap data yang hendak dikode, mana yang dibuang, mana yang merupakan ringkasan, cerita-cerita apa yang sedang berkembang. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.²⁵

²⁴ Yatim Riyanto, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*, (Surabaya: UNESA University Press, 2007). H.32

²⁵ Imam Suprayogo, *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007). H.194

2. Display Data

Display data merupakan proses menampilkan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat naratif, table, matrik dan grafik dengan maksud agar data yang telah dikumpulkan dikuasai oleh peneliti sebagai dasar untuk mengambil kesimpulan yang tepat.²⁶

3. Verifikasi dan Simpulan

Sejak awal pengumpulan data peneliti harus membuat simpulan-simpulan sementara. Dalam tahap akhir, simpulan-simpulan tersebut harus dicek kembali (diverifikasi) pada catatan yang telah dibuat oleh peneliti dan selanjutnya kearah simpulan yang mantap. Setelah data masuk terus menerus dianalisis dan diverifikasi tentang kebenarannya, akhirnya didapat simpulan akhir lebih bermakna dan lebih jelas. Simpulan adalah intisari dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat terakhir yang berdasarkan pada uraian-uraian sebelumnya. Simpulan akhir yang dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilakukan pembahasan.²⁷

²⁶ Yatim Riyanto, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*, . . .H.33

²⁷ Yatim Riyanto, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*, . . .H.34

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi

a. Pengertian Strategi

Perusahaan yang relatif besar memerlukan manajemen strategi. Manajemen strategi adalah proses pembuatan keputusan untuk memperoleh dan menggunakan sumber-sumber perusahaan yang sifatnya terbatas didalam lingkungan perusahaan yang berubah dengan cepat dan dinamis.²⁸

Tugas penyusunan strategi terletak pada para manejer strategi. Keberhasilan tugas ini menentukan apakah perusahaan unggul, bertahan hidup, atau malahn akan mati.

Terdapat berbagai macam definisi strategi ditinjau dari segi perusahaan, definisi yang diberikan oleh penulis buku strategi perusahaan yang satu berbeda dengan definisi penulis yang lainnya dan belum ada kesatuan definisi yang dapat diterima oleh berbagai pihak. Berikut ini diberikan berbagai definisi strategi perusahaan daari berbagai penulis:

Menurut Ansoff, Strategi yaitu suatu aturan untuk pembuatan keputusan dan penentuan garis pedoman. Strategi juga disebut konsep bisnis perusahaan.

Menurut Uytterhoeven, Strategi *coporate* yaitu suatu usaha pencapaian tujuan dengan memebrikan arah dan keterikatan perusahaan.

Menurut Newman dan Logan, Strategi master yaitu perencanaan yang dapat melihat kedepan yang dipadukan dalam konsep dasar atau misi perusahaan.

²⁸ R.A.Supriyono, *Manajemen Strategi Dan Kebijakannasaan Bisnis*, (Yogyakarta: Bpfe, 2003), H.7

Menurut Christensen, Strategi yaitu pola dari berbagai tujuan serta kebijaksanaan dasar dan rencana-rencana untuk mencapai tujuan tersebut, dirumuskan sedemikian rupa sehingga jelas usaha apa yang sedang dan akan dilaksanakan oleh perusahaan, demikian juga sifat perusahaan baik sekarang maupun dimasa yang akan datang.²⁹

Adapun strategi dapat diartikan/berkaitan dengan misi, visi, strategi perusahaan, SBU (*Strategi Business Unit*), dan juga strategi fungsional. Perusahaan harus memiliki strategi yang tepat supaya mampu memanfaatkan peluang bisnis dan mengantisipasi kendala-kendala yang terjadi sebagai dampak dari perubahan lingkungan yang cepat.³⁰

Dalam mempelajari strategi perusahaan, kita perlu mengetahui arti penting dan manfaat strategi perusahaan. Banyak sekali arti penting dan manfaat mempelajari strategi perusahaan antara lain adalah :

- a) Strategi merupakan cara untuk mengantisipasi tantangan-tantangan dan kesempatan (peluang-peluang) masa depan pada kondisi lingkungan perusahaan yang berubah dengan cepat.
- b) Strategi dapat memberikan tujuan dan arah perusahaan dimasa depan dengan jelas kepada semua karyawan. Dengan tujuan dan arah masa depan yang jelas, bermanfaat pada semua karyawan.

Keterbatasan strategi adalah meliputi kesulitan memprediksi masa depan, dedikasi yang berlebihan dapat menghilangkan kesempatan yang ada, dapat timbul konflik antara tujuan *corporate* dengan tujuan defisi atau departemen, kesulitan untuk menyusun pola tujuan, kebijakan, dan implementasinya, serta memerlukan waktu, usaha, dan

²⁹ R.A.Supriyono, *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Bisnis...H.7*

³⁰ Edi Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Kencana, 2009), H. 12

biaya yang belum tentu manfaatnya lebih besar.³¹

b. Komponen Strategi

Secara umum, sebuah strategi memiliki komponen-komponen strategi yang senantiasa dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan. "Ketiga komponen tersebut adalah kompetensi yang berbeda, ruang lingkup, dan distribusi sumber daya".³²

c. Perumusan Strategi

Berdasarkan dari Analisis Stratejik yang telah dijelaskan terlebih dahulu, maka selanjutnya akan diuraikan lagi dalam perumusan stratejik. Dalam proses perumusan strategi, ada 3 hal yang harus diketahui, yaitu:

1. Dimana lokasi perusahaan sekarang ini ?
2. Kemana arah lokasi perusahaan yang akan dituju ?
3. Bagaimana kita berupaya untuk mencapai posisi tersebut ?

Dimana lokasi perusahaan pada saat sekarang ini, telah dapat kita peroleh melalui Analisis Stratejik yang dilakukan, yaitu Analisis Internal Organisasi Perusahaan serta Analisis Eksternal dan Industri. Dari pengkajian analisis internal organisasi perusahaan dapat diketahui kinerja perusahaan, yang menggambarkan posisi keunggulan dan kelemahan perusahaan tersebut. Sedangkan dari pengkajian analisis eksternal dan industri dapat pengidentifikasian kecendrungan yang luas, dengan adanya peluang bisnis yang ada atau yang dihadapi sekarang, dan ancaman atau

³¹ R.A.Supriyono, *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Bisnis*,..., H.7-9

³²Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana 2005), H.133

hambatan operasional perusahaan.

Untuk mengetahui kemana arah lokasi perusahaan yang akan diuju perusahaan, maka perlu diketahui rancangan yang dihasilkan serta diteliti opsi atau alternatif strategik, penentuannya didasarkan pada arah jawaban dari hal atau pertanyaan pertama yang terdahulu.

Bagaimana perusahaan berupaya untuk mencapai lokasi yang ditujunya, perusahaan harus dapat mengkaji terdapatnya celah *gap* kemampuan, sehingga dibutuhkan analisis bagi mengatasi celah kemampuan atau *capability gap*. Untuk mengatasi jarak atau celah tersebut diperlukan adanya pengembangan keahlian atau keterampilan yang dikenal dengan *skill*.

d. Strategi Dasar Induk

untuk mengarahkan strategi yang akan diambil untuk dijalankan suatu perusahaan, harus memahami peran Strategi Dasar Induk, atau dikenal dengan *Grand Strategies*. Strategi Dasar Induk biasanya disebut sebagai *Master Strategies* yang memberikan arah mendasar untuk tindakan strategik. Strategi Dasar Induk menjadi dasar upaya pengkoordinasian dan menjadi pertahanan arah bagi pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan.

B. Resiko

a. Pengertian Resiko

Seiring dengan perubahan signifikan bisnis perbankan dalam dua dekade terakhir, karakteristik alamiah resiko yang dihadapi oleh *institusi*

financial juga berubah. Dua dekade yang lalu, sebuah *institusi financial* pada dasarnya hanya dihadapkan pada resiko kredit dan pasar, namun *institusi financial* pada saat ini terbuka terhadap berbagai bentuk resiko yang baru. Beberapa faktor bertanggung jawab atas perubahan skenario ini. Faktor tersebut ialah:

1. Peningkatan ketidakpastian pasar.
2. Inovasi finansial.
3. Pergeseran dalam bisnis perbankan.
4. Peningkatan kompetisi.
5. Lingkungan regulator.³³

Manajemen resiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan resiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektivitas dan efisien yang lebih tinggi.³⁴

Kata resiko banyak dipergunakan dalam berbagai pengertian dan sudah biasa dipakai dalam percakapan sehari-hari oleh kebanyakan orang. Jika seseorang menyatakan bahwa ada resiko yang harus ditanggung jika mengerjakan pekerjaan tersebut. Pakar ekonomi, Statistik, dan Teoritis pengambilan keputusan telah didiskusikan panjang lebar mengenai pengertian resiko dan ketidakpastian, untuk mencoba membuat definisi resiko yang diharapkan cocok untuk analisis dalam masing-masing lapangan penyelidikan. Untuk itu, sebelum kita dapat menangani suatu resiko maka terlebih dahulu kita harus mengetahui dengan tepat apa yang

³³ Abbas Mirakhor Dan Zamir Iqbal, *Pengantar Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2008), H.285

³⁴ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016), H.19

dimaksudkan dengan resiko dalam kasus yang ditangani itu. Vaughan (1978) mengemukakan beberapa definisi resiko seperti dapat di lihat sebagai berikut:

1. *Risk Is The Chance Of Loss* (resiko adalah kans kerugian)

Chance of loss biasanya dipergunakan untuk menunjukkan suatu keadaan yang terdapat suatu keterbukaan (*exposure*) terhadap kerugian atau suatu kemungkinan kerugian. Sebaliknya, jika disesuaikan dengan istilah yang dipakai dalam Statistik maka *chance* sering dipergunakan untuk menunjukkan tingkat propabilitas akan munculnya situasi tertentu. Misalnya, kalau kita melemparkan uang logam Rp 100,00 maka probabilitas munculnya gambar adas di bagian atas setelah uang itu di lantai adalah 0.5.

Penulis yang menolak definisi resiko sebagai *chance of loss* memberikan alasan bahwa pembedaan antara resiko dan *chance of loss* harus dilakukan. Mereka menegaskan bahwa jika resiko dan *chance of loss* itu sama artinya maka tingkat risiko dan tingkat propabilitas juga sam artinya. Apabila *chance of loss* 100% maka kerugian itu pasti dan karena kerugian pasti terjadi sehingga resiko tidak ada. Walaupun demikian, banyak penulis yang menerima definisi bahwa *risk is the chance of loss*, jika *chance of loss* diartikan kemungkinan akan terjadi kerugian.

2. *Risk Is The Possibility Of Loss* (resiko adalah kemungkinan kerugian)

Istilah *possibility* berarti bahwa probabilitas suatu peristiwa

berada di antara nol; dan satu. Definisi ini mendekati dengan pengertian resiko yang dipakai sehari-hari. Akan tetapi, definisi ini agak longgar, tidak cocok dipakai dalam analisis secara kuantitatif.

3. *Risk Is Uncertainty* (resiko adalah ketidak pastian).

Tampaknya ada kesepakatan bahwa resiko berhubungan dengan ketidakpastian (*uncertainty*), yaitu adanya resiko karena adanya ketidakpastian. Istilah *uncertainty* itu sendiri mempunyai berbagai arti, dan selalu dapat dikatakan bahwa *uncertainty* ada yang bersifat subjektif dan objektif.

4. *Risk is The Dispersion of Actual from Expected Results* (Resiko Merupakan Penyebaran Hasil Aktual dari Hasil yang Di harapkan)

Ahli statistik sudah sejak lam mendefinisikan resiko sebagai derajat penyimpangan nilai di sekitar posisi sentral atau di sekitar titik rata-rata. Oleh karena itu, mekanisme asuransi telah banyak mengutip definisi statistik tersebut. Definisi resiko sebagaimana penyimpangan hasil aktual dari hasil yang di harapkan, sesungguhnya merupakan versi lain dari definisi *risk is uncertainty*, penyimpangan relatif merupakan suatu pernyataan *uncertainty* secara statistik.

5. *Risk is The Probabilitas of Any Outcome Different from The One Expected* (Resiko adalah Probabilitas Suatu Hasil Berbeda dari yang Diharapkan)

Variasi lain dari konsep resiko sebagai suatu penyimpangan, yaitu resiko merupakan probabilitas objektif. Dapat diartikan, hasil

yang aktual dari suatu kejadian akan berbeda dari yang diharapkan. Probabilitas objektif di maksud sebagai frekuensi relatif yang didasarkan dari perhitungan ilmiah. Kunci dalam definisi ini adalah resiko bukan probabilitas dari suatu kejadian tunggal, melainkan probabilitas dari beberapa kejadian yang berbeda dari yang diharapkan.³⁵

b. Jenis Resiko

Resiko terbagi menjadi 2 jenis yaitu:

1. Resiko Spekulatif

Kejadian sesungguhnya kadang-kadang menyimpang dari perkiraan kesalah satu dari dua arah. Artinya ada kemungkinan penyimpangan yang menguntungkan dan ada pula penyimpangan yang merugikan. Jika kedua kemungkinan itu ada maka kita katakan resiko itu bersifat spekulatif.

2. Resiko Murni

Resiko murni yaitu yang ada hanya kemungkinan kerugian. Resiko ini hanyalah mempunyai kemungkinan kerugian dan tidak mempunyai kemungkinan untung. Pentingnya penjenisan ini karena setiap usaha ekonomi itu penuh dengan resiko, baik resiko spekulatif maupun resiko murni.

³⁵ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko...*H.19

c. Sumber Resiko

Hazard menimbulkan kondisi yang kondusif terhadap bencana yang menimbulkan bencana kerugian, dan kerugian adalah penyimpangan yang tidak diharapkan. Kemungkinan kejadian demikianlah yang kita namakan resiko walaupun beberapa *overlapping* (tumpang tindih) diantara kategori ini dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Resiko Sosial

Sumber utama resiko ialah masyarakat. Dapat diartikan tindakan orang-orang menciptakan kejadian yang menyebabkan penyimpangan dan kerugian yang berbeda dari harapan kita. Sulit jika tidak mungkin untuk mendaftarkan segala penyebab kerugian yang bersifat sosial, tetapi beberapa contoh dapat menggambarkan sifat dan peranan sumber resiko ini. Dengan berkembangnya swalayan sehingga pemilik swalayan menghadapi resiko besarnya pencurian (*shoplifting*). Akan tetapi, tidak semua pencuri itu adalah orang luar, bisa juga penggelapan dan penyalahgunaan oleh pegawainya sendiri.

Kejahatan perusakan (*vandalism*) merupakan sumber resiko bagi pemilik gedung. Rumah yang pemiliknya pergi berlibur dan mobil yang diparkir di jalan merupakan sasaran empuk para perusak ini. Ribuan rumah terbakar karena *arson* (membakar rumah sendiri untuk menagih asuransi) setiap tahun. Huru-hara (*riot*) semakin menjadi akhir-akhir ini. Pemogokan terkadang menjurus kekerasan yang menimbulkan banyak kerusakan harta dan juga cedera badan atau kematian.

Pemogokan juga menyebabkan kerugian produksi sampai jutaan dollar. Pemogokan yang lama dapat menyebabkan kerugian besafr bahkan menyebabkan bangkrutnya perusahaan. Orang-orang yang menyebabkan kecelkaan yang mencederai diri mereka sendiri atau orang lain sehingga menyebabkan harta dan jiwa yang besar.

2. Resiko Fisik.

Sumber resiko dapat berupa fenomena alam, sedangkan lainnya disebabkan kesalahan manusia. Banyak resiko yang kompleks resikonya, tetapi termaksud terutama kategori fisik. Contohnya : kebakaran adalah penyebab utama cedera, kematian, dan kerusakan harta. Kebakaran besar dapat disebabkan oleh alam seperti penyebab fisik seperti kabal yang cacat yang menyebabkan arus pendek, atau keteledoran manusia.³⁶

Cuaca atau iklim adalah resiko yang serius. Kadang-kadang hujan terlalu banyak sehingga panen kena banjir dan sungai meluap. Banjir terjadi setiap tahun. Hal yang berubah hanyalah lokasinya, malahan kadang-kadang berulang pada lokasi yang sama. Banjir menyebabkan kerugian jiwa dan jutaan dollar kerusakan harta. Sebaliknya, kekeringan juga menyebabkan kerugian besar karena kerusakan panen dan juga rausaknya tanah bila disertai dengan angin. Badai juga menghancurkan panen dan kerusakan jutaan dollar harta yang serius.

Petir, juga menyebabkan kebakaran yang selanjutnya merusak harta, membunuh, atau mencederai orang. Yanah longsor, telah umum menjadi sumber kerusakan harta. Semakin padatnya

³⁶ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko,...*, H.28

suatu daerah maka semakin banyak rumah yang dibangun diatas tanah yang labil. Dengan bergesernya tanah maka rumah-rumah rusak dan hancur. Salah satu sumber malapetaka yang mengerikan yang mendatangkan kerusakan harta serta kerugian jiwa salah gempa bumi dan tsunami.

3. Resiko Ekonomi

Banyak resiko yang dihadapi perusahaan itu bersifat ekonomi. Contoh resiko yang dialami oleh perusahaan dalam bentuk ekonomi adalah inflasi, fluktuasi lokal, dan ketidakstabilan perusahaan individu. Selama periode inflasi, daya beli uang merosot dan para pensiun, serta mereka yang berpenghasilan tetap tidak mungkin lagi mempertahankan tingkat hidup yang biasa. Tetapi, dalam periode ekonomi yang relatif stabil, daerah- daerah tertentu mungkin mengalami boom atau sebaliknya, resesi. Keadaan ini menempatkan orang-orang dan pengusaha pada resiko yang sama dengan resiko pada fluktuasi umum kegiatan ekonomi.

Keadaan setiap perusahaan itu tidak sama karena ada yang sukses dan ada juga yang gagal. Para pemilik perusahaan kehilangan sebagian bahkan seluruh investasinya dan para pekerja terancam menjadi pengangguran bila perusahaan pailit.³⁷

d. Jenis-jenis risiko yang ditangani manager resiko

Walaupun kebanyakan konsep dan metode yang akan dikemukakan dalam buku ini, umumnya akan berlaku bagi semua jenis resiko, tetapi

³⁷ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko,...*, H.28

pembahasan diarahkan pada jenis-jenis resiko yang biasa ditanganin oleh manejer resiko didalam perusahaan.

Manager resiko menanganin terutama resiko murni. Manager resiko tidak menanganin resiko spekulatif kecuali jika adanya resiko spekulatif memaksa manejer resiko menghadapi resiko murni tertentu. Misalnya, perusahaan ini baru saja mengambil alih pabrik baru karena itu terciptalah kerugian potensial untuk kebakaran. Resiko sehubungan dengan kerugian potensial itu terhadap produk perusahaan itu sendiri sebagai akibat *processing* yang keliruh oleh pegawainya, menggambarkan suatu resiko secara umum melibatkan departemen lain untuk pembedulan. Kerugian potensial yang bersifat ekonomi yang harus ditangani manejer resiko dapat dikategorikan atas kerugian terhadap harta, tanggung jawab terhadap pihak lain, dan kerugian potensial.³⁸

C. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.³⁹

b. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi Bank Syariah.

Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan Perbankan Syariah terkait dengan

³⁸ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko*,..., H.32

³⁹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2014),

stakeholder, yakni:

1) Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada Bank tersebut.

2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari Bank yang dikelolanya.

3) Masyarakat

a. Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

b. Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

c. Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)

5) Bank

Bagi Bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan Bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.⁴⁰

c. Resiko Pembiayaan

Berdasarkan dengan fungsi Bank Syariah sebagai lembaga *intermediary* dalam kaitannya dengan penyaluran dana masyarakat atau fasilitas pembiayaan dalam prinsip syariah tersebut, Bank Syariah menanggung risiko kredit atau risiko pembiayaan. Hal ini dijelaskan dalam pasal 37 ayat (1) UU Perbankan Syariah yang menyatakan bahwa penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah oleh bank syariah dan UUS mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan Bank Syariah dan UUS. Penyaluran dana yang dimaksud adalah bersumber dari dana masyarakat yang disimpan pada bank syariah dan UUS, risiko yang dihadapi bank syariah dan UUS dapat berpengaruh pula pada keamanan dana masyarakat tersebut.

Risiko bagi Bank Syariah dalam pemberian fasilitas pembiayaan adalah tidak kembalinya pokok pembiayaan dan tidak mendapat imbalan, *ujrah*, atau bagi hasil sebagaimana telah disepakati dalam akad pembiayaan antara Bank Syariah dengan nasabah penerima fasilitas.

⁴⁰ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, ,, H.303

Disamping itu, terdapat risiko bertambah besarnya biaya yang dikeluarkan oleh Bank dan bertambahnya waktu untuk penyelesaian *non performing financing* (NPF), serta turunnya kesehatan pembiayaan bank (kolektibilitas pembiayaan menurun).⁴¹

Risiko pembiayaan bagi bank syariah timbul apabila kualitas pembiayaan dari lancar menjadi kurang lancar, diragukan, dan macet, dan dalam praktek tersebut pembiayaan bermasalah atau *non performing financing* (NPF). Apabila telah terjadi *non performing financing* (NPF), berarti telah timbul risiko bagi bank syariah, yaitu nasabah tidak atau belum mampu untuk membayar kembali pokok pembiayaan atau imbalan bagi hasil sebagaimana yang telah disepakati dalam akad pembiayaan.⁴²

d. Pengertian Akad *Murabahah*

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh Perbankan Syariah adalah skim jual-beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini sering dilakukan oleh Rasulullah Saw. dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan harga keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu

⁴¹ Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012) H.89

⁴² Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*,, H.91

bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya. Karena dalam definisinya tersebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁴³

Pembiayaan *murabahah* merupakan skim yang muncul karena Bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga Bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan kepada pihak lainnya yang disebut *supplier*.⁴⁴

Dengan demikian, dalam skim ini Bank bertindak selaku penjual di satu sisi, dan di sisi lain bertindak sebagai pembeli. Kemudian Bank akan menjualnya lagi kepada pembeli dengan harga yang telah disesuaikan yaitu harga beli Bank dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu dari konsep pembiayaan yang berdasarkan jual beli yang bersifat amanah.⁴⁵

e. Dasar Hukum *Murabahah*

Landasan Islam tentang pembiayaan *murabahah* ini adalah QS.

An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَدُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

⁴³ Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada, 2010), H.113

⁴⁴ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*,...,H.41

⁴⁵ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*,...,H.41

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Selain ayat tersebut, *murabahah* juga berlandaskan pada Sabda Rasulullah SAW. Yang diriwayatkan oleh Shuhain Bin Sinan Ar Rummy .r.a

*Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan adalah: pertama, menjual dengan pembayaran tangguh (murabahah); kedua, muqarradhah (mudharabah); dan ketiga, mencampuri tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah, bukan untuk diperjualbelikan.*⁴⁶

Dari penjelasan yang disampaikan dan diriwayatkan oleh salah seorang sahabat Rasulullah tersebut dapat disimpulkan bahwa transaksi jenis ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW. Secara sederhana yang dimaksudkan dengan *mudharabah* adalah suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati, atau merupakan jual beli barang dengan menyatakan barang perolehan dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Boleh dikatakan bahwa akad yang terjadi dalam *murabahah* ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya, atau keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dari transaksi ini.⁴⁷

⁴⁶ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*,...,H.43

⁴⁷ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*,...,H.43

f. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Dalam teknis yang ada di Perbankan Islam, *murabahah* merupakan akad jual dan beli antara yang terjadi antara pihak Bank Islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak Bank Islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama.

Rukun dan syarat yang ada dan berlaku di dalam transaksi *murabahah* ini merupakan rukun dan syarat yang sama dengan yang ada di dalam fikih. Adapun syarat-syarat yang lain seperti barang, harga, serta cara pembayaran yang bersangkutan adalah sesuai dengan kebijakan yang diambil oleh Bank tersebut. Harga jual Bank Islam merupakan harga beli dari para pemasok ditambah keuntungan yang telah disepakati. Dengan begitu pihak nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang diambil oleh pihak Bank Islam.

Produk dengan skim *murabahah* merupakan produk yang paling populer dan banyak digunakan oleh Perbankan Islam di seluruh dunia, termasuk di Indonesia. Beberapa alasan yang mendasarinya adalah:

- a) *Murabahah* merupakan suatu mekanisme pembiayaan investasi jangka pendek yang cukup memudahkan serta menguntungkan pihak Bank Islam dibandingkan dengan konsep *profit and loss sharing* atau bagi hasil yang dianut oleh konsep *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b) *Mark-up* dalam *murabahah* ditetapkan sedemikian rupa yang

memastikan bahwa Bank Islam akan dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam.

- c) *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pendapatan dari pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS.
- d) *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditor dan debitur.⁴⁸

Adapun Rukun *murabahah* sebagai berikut:

1. Pihak yang berakad (*bai'* dan *musytari'*)
 - a. Cakap menurut hukum
 - b. Tidak terpaksa
2. Barang/ objek (*mabi'*)
 - a. Barang tidak dilarang oleh syara'
 - b. Penyerahan barang dapat dilakukan
 - c. Hak milik penuh yang berakad
3. Harga (*tsaman*)
 - a. Memberitahukan harga pokok
 - b. Keuntungan yang telah disepakati
4. Ijab kabul (*sighat*)
 - a. Harus jelas

⁴⁸ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*,...,H.43

- b. Harga dan barang yang disebutkan harus seimbang
- c. Tidak dibatasi oleh waktu

Sedangkan syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:

1. Penjual memberitahu harga pokok kepada pembeli
2. Kontrak harus sah 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 pembelian dilakukan secara utang.⁴⁹

Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark up* (laba). Bank syariah mengadopsi *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Ciri dasar kontrak *murabahah* sebagai jual beli dengan pembayaran tunda adalah sebagai berikut:

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.

⁴⁹ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), H.56

2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh setiap penjual dan si penjual harus mapu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
4. Pembayaranannya ditangguhkan.⁵⁰

g. Resiko Pembiayaan *Murabahah*

Diantara kemungkinan risiko yang terjadi dalam kontrak *murabahah* yang sering menimbulkan problema dan harus diantisipasi, antara lain:

- a. Kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- b. Fluktuasi harga kompetitif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu sebaiknya dilindungi asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualanya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

⁵⁰ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*,, H.57

- d. Dijual, karena *murabahah* bersifat jual-beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk kelalaian akan besar.⁵¹

⁵¹ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, H.62

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah dan Perkembangan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Pendirian Bank Syari'ah Pembiayaan Syari'ah (BPRS) Muamalat Harkat Bengkulu dimulai sejak tahun 1994, dimana tahun tersebut adalah tahap awal pendirian tahap awal bank syari'ah secara nasional. Beberapa BPRS telah berdiri dipulau jawa dan bank umum syari'ah pertama yang mulai beroperasi pada tahun 1992.⁵²

Bank Muamalat Harkat didirikan oleh Drs. H.A Razie Jachya, modal awal Bank Muamalat Harkat pada saat pendirian tahun 1993 ditetapkan sebesar Rp.3 milyar dengan jumlah pemegang saham lebih dari 10 orang. Proses pendirian Bank Muamalat Harkat cukup lama dengan beberapa kali perubahan akte RI bernomor : No. C2-7152 HT 101 Tahun 1995, tanggal 8 juni 1995 Berita Negara RI No. 6831, tanggal 15 agustus 1995, pertama No.11 tanggal 15 november 1995 dengan notaris Zulkifli Wildan, SH dan akte kedua No.41 tanggal 13 maret 2009, selain akte perndirian akte juga dikuatkan dengan keputusan menteri hukum dan HAM dan keputusan kedua No. AHU-54624.AH 01.02. Tahun 2009. Setelah ada izin pendirian setahun kemudian barulah keluar No. Izin prinsip S-171/MK.17/1994. Dan 2 tahun kemudian izin oprasional dengan Kep.007/AN,17/1996 tanggal 8 januari 1996. Namun

⁵²Profil Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Bengkulu

baru adapat beroperasi pada tanggal 22 januari 1996. Setelah seluruh perlengkapan dinyatakan lengkap pada tanggal 3 febuari 1996 Bank Muamalat diresmikan oleh Wakil Gebunur Bengkulu.

BPRS Muamalat Harkat bengkulu sejak tahun 2000 terus memperoleh laba dan mendapat predikat sehat dari Bank Indonesia Bengkulu. Tidak hanya itu perkembangan BPRS Muamalat Harkat di ikuti dengan berdirinya kantor kas dibeberapa tempat yang strategis untuk mengembangkan ekonomi dengan prinsip syari'ah antara lain kantor kas pagar dewa dan masjid raya baitul izzah di kota bengkulu utara serta pihak bank tetap mengembangkan ekspentasi pembiayaan diwilayah lain sebagai wujud dalam mengembangkan sistem ekonomi islam.⁵³

Memperhatikan perkembangan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yang demikian pesat dan dengan adanya ekomoni daerah, perbankan syaria'ah turut serta dalam melakukan upaya pemberdayaan daerah, hal ini dilakukan dengan cara menghimpun dana dari daerah. Selain itu simpanan nasabah aman dijamin oleh lembaga penjamin simpanan (LPS), serta bank terdaftar diawasi oleh otoritas jasa keuangan (OJK), BPRS Muamalat Bengkulu melakukan pemetaan terhadap daerah-daerah yang potensial. Kecamatan sukaraja merupakan salah satu daerah yang menjamin pilihan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam menunjang pembangun ekonomi umat islam, serta masyarakat yang non muslim, Terutama peningkatan peranan usaha kecil.

⁵³Profil Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Muamalat Harkat Bengkulu

B. Visi dan Misi BPRS Muamalat Harkat

a. Visi BPRS Muamalat Harkat

1. Menjamin bank pembiayaan rakyat syariah terbaik di provinsi bengkulu
2. Menjadi pemain dominan *diemotional/etchialmarket*
3. Menjadi pemain yang dikagumi *direlational market*

b. Misi BPRS Muamalat Harkat

1. Turut berperan dalam menunjang pembangunan ekonomi umat islam, terutama upaya peningkatan peranan usaha kecil
2. “... Agar harta itu jangan hanya beredar dilingkungan orang kaya saja diantara kamu” (Al-Hasyr:7)
3. Memberikan kontribusi yang positif kepada para pemegang saham
4. Mengusahakan pertumbuhan perusahaan yang optimal⁵⁴

C. Alamat BPRS Muamalat Harkat

1. Nama :

Bank Pembiayaan Rakyat Syari’ah Muamalat Harkat

2. Alamat :

a. Kantor pusat

Jln. Raya Bengkulu Seluma KM. 32 Kec Sukaraja Kab Seluma
Bengkulu 38557. Telpon : 0736 7311330, Fax : 0736 7311407.

b. Kantor Cabang Ketahun

⁵⁴Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Muamalat Harkat

Jl. Kemuning RT 01, Desa Giri Kencana, Kecamatan Ketahun,
Kabupaten Bengkulu Utara, Telepon : 0737- 7524096

c. Kantor Cabang Manna.

Jl. Jendral Sudirman No.39 RT 02 Kab. Bengkulu Selatan, Telpon:
0739- 21007

d. Kantor Kas Masjid Raya.

Jln. Asahan No.1 (Komplek Masjid Raya Bitul Izzah) Padang
Harapan Bengkulu 38225. Telpon: 0736-343862.

3. Tanggal oprasional: 22 Januari 1996

a. No. Akte pendirian

1. Pertama: No.11 Tanggal 15 November 1993 Notaris Zulkifli Wildan, SH.
2. Terakhir: No. 41 Tanggal 13 Maret 2009 Notaris Dian Rismawati, SH.

b. Keputusan Menteri Hukum dan HAM RI

1. Pertama: No. C2-7152 HT 101 Tahun 1995, tanggal 8 juni 1995
Berita Negara RI No. 6831, tanggal 15 agustus 1995
2. Terakhir No.AHU-54624.AH 01.02. Tahun 2009 Tanggal 11
November 2009.
3. No. Izin Prinsip: S-171/MK.17/1994.
4. No. Izin Oprasional: Kep.007/AN,17/1996 tanggal 8 januari
1996.⁵⁵

⁵⁵Profil Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

D. Kepengurus BPRS Muamalat Harkat

Pengurus BPRS Muamalat Harkat terdiri dari cendekiawan, ulama dan bankir sehingga diharapkan dapat memberikan raasa aman dan menumbuhkan kepercayaan nasabah, karena dikelola secara profesional.⁵⁶

1. Dewan Komisaris

Komisaris utama : Drs. H. A. Razie Jachya

Komisaris : H. Zulkarnain Hazairin, SH

: Drs. H. Musiar Danis, MSc

2. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : H. M. Djufri, M.Si

Anggota : Drs. H. Iskandar Ramis, SIP, M.Si

3. Direksi

Direktur Utama : Dharma Setiawan, SW, ME,Sy

Direktur : Deri Haspriyanti, A.Md

E. Manajemen

job description BPRS Muamalat Harkat Bengkulu:

1. Rapat Umum Pemegang Saham

Kekuasaan tertinggi organisasi pada BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berada pada rapat umum pemegang saham yang memiliki fungsi dan wewenang, menetapkan anggaran dasar dan perubahannya, serta

⁵⁶Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

mengangkat dan memberhentikan pengurus syari'ah, dan menetapkan perubahan modal, tujuan perusahaan, dan pembagian laba.⁵⁷

2. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris adalah organ perusahaan yang memiliki tanggung jawab dan wewenang melakukan pengawasan dan memberikan naasehat atas pelaksanaan tugas dan tanggung jawab direksi, sehingga direksi dapat mengembangkan dan memitimidasi resiko atas kegiatan bisnisnya dan wajib mendorong direksi, sehingga memenuhi prinsip kehati-hatian dan prinsip syari'ah menyelenggarakan rapat umum pemegang saham luar biasa, dan menyampaikan laporan kepada Dewan Komisaris dalam RUPS dan Bank Indonesia.

3. Dewan Direksi

Dewan direksi mempunyai tanggung jawab dan wewenang untuk memimpin usaha dan mengelolah bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jaawabnya yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku dalam perbankan syari'ah, dan tanggung jawab untuk melaksanakan pengelolah bank sebagai lembaga intermediasi dengan memenuhi prinsip syaria'ah, serta menjabarkan kebijakan umum bank yang telah dibuat dewan komisaris dan disetujui RUPS, dan memimpin rapat (rapat diraksi, rapat komisi, rapat staff) untuk memberikan keputusan terhadap pembiayaan dan lain-lain.

⁵⁷Data Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

4. Dewan Pengawas Syari'ah

Adapun wewenang dan tanggung jawab dewan pengawas syari'ah dalam memastikan dan mengawasi sesuai kegiatan oprasional terhadap Fatwa Dewan Syari'ah terhadap pedoman oprasional dan produk yang dikeluarkan bank berdasarkan prinsip syari'ah terhadap pelaksanaan oprasional pengendalian atau Audit Internal.

5. Sistem Pngendalian atau Audit Internal

Audit Internal mempunyai tugas dan wewenang untuk melakukan dan pengawasan atau kontrol agar pelaksanaan oprasional BPRS dijalankan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang telah ditetapkan, dan mengumpulkan data/informasi, pencatatan pengumpulan klasifikasi, menyimpulkan, menyusun laporan keuangan yang terdiri dari Neraca, Daftar Laba/Rugi, Perubahan Modal, CAR serta laporan lainnya yang diperlukan selanjutnya melakukan verifikasi aktiva dan pasiva, dan memastikan keseksamaan poin penghasilan dan biaya.

6. Bagian Pemasaran

Fungsi utama dan fungsi jabatan kepada bagian pemasaran adalah merencanakan, mengarahkan, serta mengevaluasi target dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Masing-masing tugas tersebut dilaksanakan oleh seksi (sub bagian atau unit kerja) yang masing-masing menjalankan fungsi dan tugasnya secara terpisah namun saling menunjang.

7. *Account Officer* atau penyaluran dana

Tugas dan wewenang *Account Officer* adalah bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai prosduktif, dan mencari nasabah potensial yang layak diberikan pembiayaan yang malakukan penagihan, pengawasan serta pembinaan dan melakukan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pembiayaan dari masyarakat untuk bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian dana yang telah disalurkan, serta mencari nasabah pembiayaan potensial.

8. *Funding Officer* atau Penghimpun Dana

Tugas dan wewenang *Funding Officer* untuk melakuakn promosi produk-produk pendanaan Bank, baik dalam bentuk tabungan, deposito dan ZIS(Zakat, Infaq, Shadaqah) dan bertanggung jawab dalam penyediaan dana likuiditas bank serta pemenuhan kewajiban penyediaan modal disetor bank.

9. Kepala Seksi Remedial

Adapun tugas dan tanggung jawab kepala seksi remedial adalah menginven tarisir debitur yang berpotensi bermasalah sudah bermasalah untuk segera melakukan upaya penyelesaiannya dengan cara mengetahui permasalahannya yang dihadapi debitur dan berusaha mencari solusi yang terbaik, dan melakukan penagihan kepada debitur yang bermasalah secara rutin melalau pendekatan persuasif, serta melakukan pembinaan kepada

debitur yang berpotensi bermasalah dan sudah bermasalah sehingga dapat dilakukan perbaikan kolektibilitas debitur tersebut menjadi lebih baik.

10. Kolektor

Adapun tugas kolektor adalah menerima caatatan tagihan debitur yang sudah jatuh tempo dari adminitrasi pembiayaan untuk segera dilakukan penagihan, dan menyiapkan slip setoran pembiayaan untuk debitur yang ditagih, serta memberikan informasi tunggakan kepada debitur dan melakukan penagihan dengan cara yang baik apabila debitur bisa membayar.

11. Adminitrasi Pembiayaan

Tugas serta wewenang Administrasi Pembiayaan adalah memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan diberikan seperti dokumen agunan dan data lainnya, dan menerima dokumen dan berkas pembiayaan.

12. Bagian Oprasional

Fungsi utama dan tugas jabatan kepala bagian oprasional adalah merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengawasi seluruh aktivitas dibidang oprasional baik yang berhubungan dengan pihak internal dan pihak eksternal yang dapat meningkatkan propesionalisme bank khususnya terhadap pelayanan nasabah bagian oprasional mempengaruhi seksi-seksi bank bagian atau unit kerja masing-masing memiliki fungsi dan tugas yang berbeda namun saling terkait.

13. *Customer Service* atau pelayanan nasabah

Adapun tugas dan tanggung jawab seorang CS adalah bertindak sebagai penerima telpon yang masuk dan meneruskan kegiatan masing-masing, dan memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk kepada calon nasabah dalam melakukan proses pembukaan atau penutupan rekening tabungan dan deposito.

14. *Teller*

Adapun tugas utama *teller* adalah mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia dan memberikan layanan transaksi tunai serta memberikan pelayanan setoran cek dari nasabah dan proses *kliring*, dan bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian dan membukukan semua transaksi.

15. *Loon* dan *sundrie*

Tugas dan tanggung jawab *loon* dan *sundrie* adalah melakukan pembukuan atas transaksi pembiayaan/piutang yang terjadi, dan memantau proses pembiayaan/piutang yang telah diberikan dan mempersiapkan daftar pembiayaan yang jatuh tempo beserta perhitungan angsuran dan pendapatan.

16. *Accounting* pembukuan

Tugas dan wewenang *Accounting* pembukuan adalah menagatur dan mengkoordinasi hasil aktivitas dan kegiatan oprasional dan memeriksa kelengkapan bukti transaksi pembukaan dan kebenaran pencatatan transaksi, serta melakukan proses distribusi *renew* secara bulanan, dan

hasilnya diimplementasikan dalam perhitungan bagi hasil tabungan dan deposito.

17. Kepala Seksi

Bertanggung jawab untuk semua aktivitas yang berhubungan umum dan SDI baik ruang lingkup eksternal maupun internal

18. Umum dan SDI

Tugas dan tanggung jawab Umum dan SDI adalah mengelolah dan mencatat pengeluaran dan pemasukan biaya-biaya umum dan menyediakan, mengawasi dan pemakaian perlengkapan, serta mengadinistrasikan penyusun inventaris sesuai prosedur akuntansi.

19. Teknisi Komputer

Tugas dan tanggung jawab Teknisi Komputer adalah mengatur, mempersiapkan dan mengawasi penggunaan komputer, laptop maupun printer yang dioperasikan, serta melakukan perbaikan terhadap kerusakan komputer, laptop maupun printer baik kerusakan *software* dan *hardware*, dan bertanggung jawab terhadap penanganan sistem komputerisasi dari gangguan virus.

20. *Security* atau keamanan

Tugas dan tanggung jawab *Security* atau keamanan adalah menjaga keamanan lingkungan kerja terhadap ancaman gangguan, ketidakstabilan pihak luar, menerima dan mencatat identitas setiap tamu yang mempunyai keperluan dengan kepala bagian atau direksi, dan melayani tamau dengan baik dan senantiasa selalu bersikap waspada.

21. Kantor Kas BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Fungsi utama dari Kantor Kas adalah merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengawasi seluruh aktivitas dibidang oprasional baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal yang dapat meningkatkan profesional bank khususnya dalam pelayanan kantor kas.

22. Pos Pelayanan

Fungsi dari oprasional pos pelayanan kantor dengan memberikan pelayanan baik dari penghimpunan dana maupun penyaluran dana tabungan atau pembiayaan yang dilakukan oleh petugas yang diberikan tugaas untuk wilayah tertentu.⁵⁸

F. Produk-Produk BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

1. Produk Penghimpun Dana

Produk Penghimpun Dana merupakan simpanan dana masyarakat yang aman dan sesuai syari'ah. Diperuntukan bagi perorangan maupun badan hukum. Selain diberikakan bagi hasil/bonus yang kompetitif, simpanan ini juga dijamin oleh Lembaga Penjamin Syari'ah (LPS) sehingga nasabah akan merasa nyaman, aman dan tenang menyimpan uangnya di Bank Muamalat Harkat.⁵⁹

a. Tabungan *wadhiah*

1. Tabungan *wadhiah* merupakan titipan nasabah yang bisa diambil sewaktu-waktu, tidak dikenakan biaya administrasi dan dapat diberikan bonus oleh bank.

⁵⁸Data Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

⁵⁹Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

2. Tabunganku, merupakan tabungan untuk umum, tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi, syarat tabunganku setoran awal hanya Rp. 20.000,- nasabah bisa mendapatkan bonus bila saldo rata-rata tabunganku minimal Rp. 500.000,-per bulan.

b. Tabungan *Mudharabah*

Simpanan dengan prinsip *mudharabah* ada 3 macam:

1. Tabungan/simpanan dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*: bahwa nasabah (*shohinul maal*) membebaskan kepada siapa tabungan/simpanan tersebut akan disalurkan, dan tanpa syarat-syarat tertentu.
2. Tabungan/simpanan *mudharabah muqayadah* bahwa nasabah (*shohibul maal*) menyatakan kepada siapa simpanan tersebut akan disalurkan.
3. Tabungan *mudharabah mulaqah* di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu ada beberapa yaitu :

a. Tabungan Muamalat Umum

Tabungan yang diperuntukan bagi masyarakat umum baik perorangan, maupun lembaga yang pengambilannya dapat diambil setiap hari (jam kerja), setoran awal Rp. 100.000,- nasabah sudah bisa mendapatkan bagi hasil perbulan, tabungan ini dikenakan biaya administrasi perbulan yang ringan. Pada tabungan ini masyarakat tidak perlu khawatir pada tabungannya akan berkurang, karena bagi hasil yang

diterima nasabah dapat menutup biaya administrasi perbulan jika tabungannya kurang lebih Rp. 500.000,-.

Persyaratan tabungan Muamalat Umum

1. Foto Copy KTP
2. Setoran pertama minimal Rp. 100.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
3. Penyetoran dan Pengambilan dapat dilakukan setiap hari kerja.
4. Setiap pengambilan simpanan harus menggunakan slip pengambilan yang telah disediakan oleh bank.
5. Saldo yang tersisa pada setiap penarikan dana minimal Rp. 10.000,-

b. Tabungan Siswa Muamalat

Tabungan Siswa Muamalat merupakan tabungan yang diperuntukan bagi pelajar dari tingkat TK sampai SLTA. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi perbulan, tapi nasabah bisa mendapatkan bagi hasil setiap bulan.⁶⁰

Persyaratan Tabungan Siswa :

1. Foto Copy Kartu Pelajar (untuk SLTP dan SLTA)
2. Foto Copy KTP orang tua (untuk TK dan SD)
3. Foto Copy kartu keluarga (untuk TK dan SD)
4. Setoran pertama minimal Rp. 5.000,-

⁶⁰ Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

5. Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,-
6. Saldo minimal Rp. 20.000,-(akan mendapatkan bagi hasil)

c. Tabungan Haji dan Qurban

Tabungan yang diperuntukan bagi masyarakat yang mempunyai niat untuk ibadah Haji atau Ibadah Qurban.

Persyaratan Tabungan Haji dan Qurban :

1. Foto Copy KTP
2. Setoran pertama minimal Rp. 100.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-.
3. Penyetoran dapat dilakukan setiap hari
4. Pengambilan tabungan hanya bisa diambil pada saat akan melakukan Qurban (untuk tabungan qurban)
5. Pengambilan tabungan boleh dilakukan pada saat tabungan tabungan telah cukup untuk mendaftarkan diri ke Kementrian Agama
6. Setiap pengambilan simpanan harus menggunakan slip pengambilan yang telah disediakan oleh Bank
7. Saldo yang tersisa pada setiap penarikan dana minimal Rp. 10.000,-⁶¹

⁶¹Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

d. Deposito

Deposito mudharabah merupakan Simpanan Berjangka dengan sistem bagi hasil yang diperuntukan bagi perorangan atau badan hukum. Bank akan mengelolah setiap rupiah deposito nasabah secara syari'ah, sehingga keuntungan yang didapat oleh nasabah akan maksimal. Jangka waktu deposito dapat dipilih antara 1, 3, 6, 12, dan 24 bulan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan disepakati nasabah.

Pesyaratan Deposito :

1. Foto Copy KTP
2. Foto Copy Akta Pendirian (Untuk Perusahaan /Badan Hukum dan Koprasi)
3. Foto Copy KTP Pengurus (Untuk Perusahaan/Badan Hukum dan Koprasi)
4. Foto Copy Perizinan Usaha pemohon yang masih berlaku (NPWP, TDP, SIUP, SITU dan suran izin lainnya)
5. Minimal Deposito sebesar Rp, 500.000,- dan kelipatan Rp.500.00,-⁶²

⁶² Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

2. Produk Pembiayaan

Bank Muamalat Harkat juga menyediakan layanan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumtif yang dikelola syari'ah sehingga lebih mudah, fleksibel dan lebih menentramkan karena terbebas dari penetapan bunga.

Keunggulan :

- a. Rasa tentram , karena dengan pembiayaan syari'ah terhindar dari transaksi yang ribawi.
- b. Rasa aman, karena prinsip syari'ah akan memberikan pembiayaan yang adil.
- c. Rasa tenang, karena tidak ada beban bunga yang ditetapkan di depan.

Ada 2 produk pembiayaan yaitu :

1. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* ialah pembiayaan dengan prinsip jual beli, yaitu pembiayaan yang diperuntukan untuk pembelian barang atau aset berwujud. Pembayaran dilakukan secara angsuran sesuai kesepakatan bersama. Pembiayaan ini cocok untuk nasabah yang membutuhkan tahapan aset namun kekurangan dana untuk membeli secara tunai.

2. Bagi Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyrakah* merupakan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Pembiayaan ini cocok untuk nasabah yang

telah memiliki usaha dan bermaksud mengembangkan namun masih kekurangan dana.⁶³

3. Jasa Lainnya

Bank Muamalat Harkat juga melayani beberapa jasa yaitu :

1. Transfer ke semua Bank Tujuan.
2. Pembayaran Rekening Listrik.
3. Pembayaran Rekening Telepon.
4. Pembayaran Air PDAM.
5. Pembayaran Speedy Instan.
6. Pembayaran TV berlangganan.
7. Pembayaran Angsuran Kredit Motor.
8. Dan lain-lainnya.⁶⁴

⁶³ Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu

⁶⁴ Brosur, Bank Pembiayaan Rakyat Syari,ah Muamalat Harkat Bengkulu

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam Meminimalisir Risiko pada Produk Pembiayaan *Murabahah*

Setiap produk yang terdapat pada perbankan syariah tentu saja memiliki risiko yang dihadapi. Diantara kemungkinan risiko yang terjadi dalam kontrak *murabahah* antara lain yaitu kelalaian (nasabah sengaja tidak membayar angsuran), fluktuasi harga kompetitif, penolakan nasabah, serta dijual oleh nasabah.⁶⁵

Untuk meminimalisir risiko tersebut maka diperlukan strategi seperti yang dilakukan oleh BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir risiko pada produk pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis ada beberapa risiko yang dihadapi pihak BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Berdasarkan keterangan dari bapak Julian Hasmi selaku *customer service* menjelaskan bahwa:

Produk Pembiayaan *Murabahah* pada BPRS Muamalat Harkat memang memiliki risiko, salah satu risiko yang dialami oleh BPRS Muamalat Harkat yaitu dana susah kembali maksudnya adalah terjadi perubahan karakter nasabah yang awalnya jujur berubah menjadi tidak jujur.⁶⁶

⁶⁵ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), H.62

⁶⁶ Julian Hasmi, *Customer Service*, BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 15 Maret 2018

Menurut bapak Syapri selaku Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat menjelaskan bahwa: "Resiko yang dihadapi oleh Bank pada pembiayaan *Murabahah* yaitu nunggak atau pembayaran tidak sesuai dengan jadwal pembayaran angsuran".⁶⁷

Menurut bapak Wewet selaku Marketing Pembiayaan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu menjelaskan:

Resiko yang dihadapi setelah diberikannya pembiayaan *Murabahah* kepada nasabah yaitu pembayaran angsuran oleh nasabah tidak tepat pada waktu pembayaran semestinya atau terjadinya penunggakan pembayaran angsuran.⁶⁸

Faktor penyebab munculnya risiko produk Pembiayaan *Murabahah* yaitu analisa yang tidak sempurna, Sebelum Bank memberikan Pembiayaan tentunya akan melakukan analisa terlebih dahulu kepada calon penerima pembiayaan, apakah pembiayaan itu cocok untuk diberikan atau tidak. Namun jika kurang teliti dalam menganalisa maka akan berakibat patal, boleh jadi orang tersebut tidak cocok untuk diberikan pembiayaan. Dan itu akan berakibat pada pengembalian dananya nanti.

Disamping itu, munculnya risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* juga disebabkan oleh perubahan karakter nasabah, pada saat melakukan pembiayaan pertama nasabah melakukan pembayaran dengan lancar, begitu juga pembiayaan yang kedua, namun pada saat melakukan pembiayaan yang ketiga, nasabah mulai susah untuk membayar dan menunggak dengan berbagai alasan.

⁶⁷ Syapri, Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 2 Mei 2018

⁶⁸ Wewet, *Marketing Pembiayaan* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 26

Tidak hanya itu, risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* juga disebabkan oleh terjadi perubahan pola pendapatan nasabah. Pendapatan atau penghasilan nasabah menurun atau usahanya mengalami kegagalan sehingga pembayaran ke pihak bank pun tertunda. Misalnya orang yang melakukan pembiayaan adalah petani karet, jika harga karet menurun dari biasanya maka akan berpengaruh dengan pembayaran.

Untuk meminimalisir risiko yang ada pada produk Pembiayaan *Murabahah* tersebut pihak BPRS Muamalat Harkat Bengkulu melakukan beberapa strategi meminimalisir resiko sebagai berikut :

1. Memperdalam aspek analisa dalam segala sektor.

sebelum memberikan pembiayaan pihak BPRS Muamalat Harkat menggunakan analisa aspek 5C (*character, capacity, capital, colleteral, dan condition of economy*). untuk memenuhi kreteria nasabah pembiayaan *murabahah*.

- a. *Character* (karakter)

Sebelum menyetujui permohonan pembiayaan terlebih dahulu pihak BPRS Muamalat Harkat akan melakukan analisa terhadap karakter calon nasabah, calon nasabah yang akan dipilih yaitu yang dapat dipercaya, memiliki latar belakang pribadi yang baik, latar belakang pekerjaan yang baik. Hal tersebut dapat diketahui pada saat pihak BPRS melalukan survey ke tempat calon nasabah.

b. *Capacity* (kemampuan keuangan)

Pihak BPRS Muamalat Harkat akan melakukan analisa dalam kemampuan calon nasabah diukur dari bagaimana cara memahami atau menjalankan bisnisnya, kemampuan calon nasabah memahami bahwa untuk apa sebenarnya pembiayaan itu diberikan dan bagaimana penggunaannya kedepan atau pengelolaannya. sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuan untuk mengembalikan pembiayaan yang disalurkan oleh pihak BPRS.

c. *Capital* (modal)

Untuk melihat penggunaan modal calon nasabah, pihak BPRS Muamalat Harkat Bengkulu akan melihat dari latar belakang usahanya. Dan juga pihak BPRS akan melihat dari mana saja sumber modal yang ada sekarang ini dan Apakah memiliki prospek kedepannya atau tidak.

d. *Collateral* (jaminan/agunan)

Jaminan yang dijaminan oleh calon nasabah harus lebih besar nilainya daripada pembiayaan yang diberikan oleh pihak BPRS. Seperti rumah , sertifikat, SHM dan lainnya. Pihak BPRS juga akan meneliti kebenarannya dan keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. *Condition of Economy* (kondisi perekonomian)

Sebelum pembiayaan diberikan pihak BPRS akan melihat kondisi perekonomian calon nasabah pada saat ini. Dengan melakukan survey untuk melihat bagaimana kondisi perekonomian calon nasabah. Untuk memastikan bahwa usaha yang akan dijalankan calon nasabah atau pembiayaan yang diberikan oleh bank benar-benar memiliki prospek yang baik.⁶⁹

Hal ini sesuai dengan penjelasan pasal 8 UU No.10 tahun 1998 yang berbunyi untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari nasabah debitur.

2. Meningkatkan pola pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

Berdasarkan keterangan bapak Syapri selaku kabag pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu menjelaskan bahwa:

untuk memperkecil risiko setelah pembiayaan diberikan kepada nasabah produk pembiayaan *murabahah*, maka dilakukan peningkatan pola pengawasan nasabah yang dibiayakan, yang selama ini dilakukan dalam tiga bulan satu kali pengawasan menjadi satu kali dalam dua bulan.⁷⁰

Ditambahkan oleh bapak wewet bagian marketing pembiayaan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan:

⁶⁹ Syapri, Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 2 Mei 2018

⁷⁰ Syapri, Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 2 Mei 2018

“dengan adanya risiko pada pembiayaan, untuk itu, strategi yang digunakan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yaitu Lebih menekankan kepada pengawasan terhadap nasabah yang menerima pembiayaan”.⁷¹

Pengawasan pembiayaan dapat diartikan sebagai salah satu fungsi manajemen BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yang berupaya untuk menjaga dan mengamankan pembiayaan itu sebagai kekayaan.

Setelah pembiayaan diberikan maka pihak bank akan melakukan pengawasan atas pembiayaan tersebut. Guna memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi di bidang pembiayaan. Pengawasan yang dilakukan oleh Bank ditingkatkan dari biasanya kadang dalam tiga bulan satu kali ditingkatkan menjadi satu kali dalam dua bulan, ini dilakukan guna memperkecil kemungkinan terjadinya penunggakan pembayaran, serta membantu nasabah, memberikan solusi jika terjadi masalah, agar nasabah merasa bahwa ia dengan bank adalah mitra.

Berdasarkan keterangan dari ibu Rasida, nasabah pembiayaan *murabahah* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu bahwa:

Pengawasan dilakukan oleh bank dalam dua bulan sebanyak satu kali kunjungan, untuk mengingatkan taggal harus bayar, mengingatkan kembali penggunaan pembiayaan yang diberikan. Pihak bank juga menanyakan tentang bagaimana keadaan usaha yang dijalankan dan juga banyak memberikan masukan, sehingga kami mempunyai jalan keluar untuk masalah yg sedang kami dihadapi.⁷²

⁷¹ Wewet, *Marketing* Pembiayaan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 26 Juni 2018

⁷² Rasida, Nasabah Pembiayaan *Murabahah* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 26 Juni 2018

Dijelaskan juga oleh bapak Tabrin, nasabah pembiayaan *murabahah* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, mengatakan:

Kunjungan biasanya dilakukan oleh pihak bank itu satu kali dalam dua bulan, dari kunjungan itu besar manfaat yang kami rasakan, salah satunya kami bisa bercerita masalah yg kami hadapi sehingga diberi keringan jika seandainya belum dapat melakukan pembayaran angsuran perbulannya.⁷³

Berdasarkan analisis penulis dari hasil wawancara dengan kelima informan yaitu Bapak Julian Hasmi bagian *customer service* dan Bapak Syapri bagian Kabag Pemasaran, Bapak Wewet sebagai Marketing Pembiayaan, serta Ibu Rasida dan Bapak Tabrin selaku Nasabah Pembiayaan *Murabahah* bahwa strategi yang digunakan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir resiko pada pembiayaan *Murabahah* yaitu lebih memperdalam aspek analisa dalam segala sektor sebelum menyetujui permohonan pembiayaan dan meningkatkan pola pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

B. Dampak dari penerapan strategi dalam meminimalisir risiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* terhadap BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Dalam penerapan strategi tersebut tentunya diharapkan dapat memberi pengaruh atau dampak yang baik bagi tercapainya tujuan dari BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yaitu meminimalisir resiko pada produk pembiayaan *murabahah*. Strategi yang diterapkan oleh BPRS Muamalat

⁷³ Tabrin, Nasabah Pembiayaan *Murabahah* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 27 Juni 2018

Harkat Bengkulu memiliki dampak yang positif terhadap pertumbuhan jumlah nasabah.

Menurut bapak wewet selaku marketing pembiayaan mengatakan bahwa: “setelah diterapkan strategi oleh BPRS maka jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* secara umum meningkat.”⁷⁴

Berdasarkan keterangan bapak Syapri selaku Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan bahwa:

Penerapan strategi meminimalisir resiko pada produk pembiayaan *murabahah* menimbulkan dampak yang dirasakan oleh pihak BPRS yaitu adanya peningkatan jumlah nasabah pada produk pembiayaan *murabahah* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yang dialami setiap tahunnya.⁷⁵

Adapun peningkatan jumlah nasabah pada produk pembiayaan *murabahah* setelah diterapkannya strategi meminimalisir risiko pada produk pembiayaan *murabahah* dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah

Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Tahun		
	2015	2016	2017
Jumlah Nasabah	711	775	1053

Dari tabel 1.1 diatas dapat dilihat peningkatan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* yang meningkat dari tahun ke tahun.

⁷⁴ Wewet, *Marketing* Pembiayaan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 26 Juni 2018

⁷⁵ Syapri, Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, Wawancara, 2 Mei 2018

Selain dari Strategi yang diterapkan oleh BPRS Muamalat Harkat Bengkulu memiliki dampak yang positif terhadap pertumbuhan jumlah nasabah, penerapannya juga memiliki pengaruh atau dampak terhadap kelancaran penyaluran danan pada pembiayaan *murabahah*.

Menurut bapak Wewet selaku *marketing* pembiayaan *murabahah* BPRS Muamalat Harkat Bengkulu beliau mengatakan bahwa:

Dengan diterapkannya strategi yang telah disusun untuk meminimalisir resiko pembiayaan *murabahah* juga menimbulkan dampak yaitu mengurangi terjadinya penunggakan pembayaran dari nasabah pembiayaan tersebut. Sehingga dapat memperkecil kemungkinan terjadi pembiayaan bermasalah.⁷⁶

Setelah strategi tersebut diterapkan seperti halnya pengawasan yang dilakukan oleh pihak BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, maka akan menciptakan mitra dan hubungan yang baik dan sangat dekat dengan nasabah pembiayaan, sehingga nasabah merasakan bahwa pembiayaan yang di berikan oleh BPRS memang benar-benar diawasi, dipantau , serta diarahkan, karenanya nasabah memiliki rasa canggung untuk berbuat curang dalam hal tidak melakukan pembayaran angsuran perbulannya. Mengingat pihak BPRS melakukan pengawasan dan memberikan kesempatan untuk nasabah tersebut mengambil pembiayaan yang dibiayakan.

⁷⁶ Wewet, *Marketing Pembiayaan* BPRS Muamalat Harkat, Wawancara, 26 Juni 2018

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah peneliti lakukan mengenai strategi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir risiko pada produk pembiayaan *murabahah* dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam meminimalisir risiko pada produk pembiayaan *murabahah* yaitu Memperdalam aspek analisa dalam segala sektor sebelum pembiayaan diberikan, yaitu menggunakan aspek 5C untuk memenuhi kriteria nasabah pembiayaan *murabahah* dan meningkatkan pola pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan dalam bentuk kunjungan ke tempat nasabah yang menerima pembiayaan.
2. Dampak dari penerapan strategi dalam meminimalisir resiko pada produk Pembiayaan *Murabahah* terhadap BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yaitu memperkecil kemungkinan terjadinya penunggakan pembayaran angsuran atau pembiayaan macet dan meningkatnya jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* per tahunnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian wawancara yang telah dilakukan langsung pada BPRS Muamalat Harkat, terdapat beberapa hal yang dapat dipertimbangkan:

1. Analisa sebelum memberikan pembiayaan harus lebih teliti lagi, lebih diperdalam dalam menganalisa permohonan pembiayaan, agar tidak terjadi pemberian pembiayaan kepada orang yang salah. Sehingga menimbulkan risiko yang lebih besar.
2. Pengawasan yang dilakukan harus lebih sering lagi setelah diberikan pembiayaan kepada nasabah, untuk memperkecil kemungkinan muncul risiko.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnaini DKK. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Bengkulu: 2016.
- Brosur. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu.
- Darmawi, Herman. *Manajemen Resiko*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2016.
- Data Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Muamalat Harkat Bengkulu.
- Fahmi, Irham. *Study Kelayakan Bisnis Dan Keputusan Investasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2014.
- fikruddin, Tahta. *Strategi Penanganan Resiko Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Se Kabupaten Demak*. Skripsi. Demak: Stain Kudus. 2015.
- Gusmasyah, Wery Dan Mike, Etry. *Hukum Perbankan Syari'ah*. Bengkulu: 2016.
- Hak, Nurul. *Ekonomi Islam, Hukum Bisnis Syari'ah*. Yogyakarta: Teras. 2011.
- Hamali, Arif Yusuf. *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana. 2016.
- Huda, Nurul dan Heykal, Mohamad. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Ismail. *Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Kencana. 2011.
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam: Analisis Fiqh Dan Keuangan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2010.

- Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.
- Khuzaimah. *Strategi Mengelola Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif Di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai Ditinjau Dari Ekonomi Islam*. Skripsi. Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. 2010.
- Mirakhor, Abbas Dan Iqbal, Zamir. *Pengantar Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana. 2008.
- Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok: PT. Rajagrafindo Persada. 2014.
- Mujahidin, Akhmad. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Prabowo, Bagya Agung. “*The Practice Of Murabahah Scheme In Syariah Banking (Critical Analysis Towards The Application Of Murabahah Scheme In Indonesia And Malaysia*”. Laws Faculty of UII Yogyakarta.
- Riyanto, Yatim. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*. Surabaya: UNESA University Press. 2007.
- Sule, Ernie Tisnawati dan Kurniawan Saefullah. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana. 2005.
- Suprayogo, Imam. *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2001.
- Supriyono, R.A. *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE. 1988.
- Sutrisno, Edi. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana. 2009.

Wangsawidjaja Z. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2012.

Yaya, Rizal Dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. 2017.

L

A

M

P

I

R

A

N

A. DOKUMENTASI WAWANCARA

1. Wawancara dengan Bapak Julian Hasmi selaku *Customer Service* (CS) BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.



2. Wawancara dengan Bapak Syapri Bagian Kabag Pemasaran BPRS Muamalat Harkat Bengkulu



3. Wawancara dengan Bapak Wewet sebagai marketing pembiayaan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu



4. Wawancara dengan Ibu Rasida (nasabah pembiayaan murabahah) BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.



5. Wawancara dengan Bapak Tabrin (nasabah pembiayaan murabahah) BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

