ANALISIS STRATEGI PENANGANAN RISIKO GAGAL DALAM PRODUK MURABAHAH DI PT. BPRS MENTARI PASAMAN SAIYO

SKRIPSI

"Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (SE), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam"

Disusun Oleh :

SOFIA RINI

NIM : 3319146

Dosen Pembimbing

Dr. H. Asyari, S. Ag, M. Si

NIP: 197403251999031003

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

2025 M/ 1447 H

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Analisis Strategi Penanganan Risiko Gagal Dalam Produk Murabahah Di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo",** yang disusun oleh Sofia Rini dengan Nim 3319146, program studi s1 perbankan syariah, fakultas ekonomi dan bisnis islam, universitas islam negeri (UIN) sjech M. Djamil Djambek bukittinggi atas bimbingan dari bapak Dr. H. Asyari, S. Ag, M. Si.

Skripsi ini dilatarbelakangi oleh pentingnya pengelolaan risiko gagal bayar dalam produk pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading. Tingginya persentase nasabah bermasalah mencapai 9%, melebihi batas ideal bank sehat yaitu 5%, memicu perlunya strategi penanganan risiko yang efektif. Prinsip keuangan syariah "al ghunmu bil ghurmi" menekankan hubungan erat antara risiko dan keuntungan, sehingga manajemen risiko menjadi krusial untuk menjaga stabilitas dan kinerja bank.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penanganan risiko gagal bayar pada produk Murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo. Pembiayaan Murabahah adalah suatu akad jual beli yang mengedepankan transparansi harga dan kejelasan keuntungan, sesuai dengan prinsip syariah. Namun, pembiayaan ini sering mengalami gagal bayar yang disebabkan oleh berbagai faktor, seperti ketidakmampuan nasabah membayar angsuran, kebangkrutan, PHK, hingga penyimpangan penggunaan dana pembiayaan.

Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Analisis difokuskan pada penerapan Surat Peringatan bertahap (SP I, SP II, dan SP III) sebagai mekanisme preventif dan represif dalam menangani risiko gagal bayar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penanganan risiko gagal bayar di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo cukup baik, namun masih perlu peningkatan pada pengelolaan risiko dan pemantauan nasabah agar dapat meminimalisasi kerugian serta menjaga prinsip keadilan dan kepatuhan syariah.

Kata kunci: strategi, gagal bayar, murabahah, BPRS

ABSTRACT

This thesis, entitled "**Analysis of Risk Management Strategies for Default in Murabahah Products at PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo**," was written by Sofia Rini (Student ID: 3319146), student of the Bachelor's Program in Sharia Banking, Faculty of Islamic Economics and Business, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, under the supervision of Dr. H. Asyari, S.Ag, M.Si.

This thesis is motivated by the importance of managing the risk of payment defaults in Murabahah financing products at PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo, Ujung Gading Branch Office. The high percentage of problematic customers—reaching 9%, which exceeds the ideal threshold for a healthy bank of 5%—triggers the need for effective risk management strategies. The sharia principle of "al ghunmu bil ghurmi" emphasizes the close relationship between risk and profit, making risk management crucial for maintaining the stability and performance of the bank.

The purpose of this research is to analyze the of risk mitigation strategies for payment defaults in Murabahah products at PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo. Murabahah financing is a sale and purchase contract that prioritizes price transparency and clear profit, in accordance with sharia principles. However, this financing product often experiences defaults due to various factors, including the debtor's inability to make installment payments, bankruptcy, layoffs, and misuse of financing funds.

The research method uses a qualitative approach, with data collected through interviews, observation, and document studies. The analysis focuses on the implementation of staged Warning Letters (SP I, SP II, and SP III) as preventive and repressive mechanisms for handling default risk.

The research findings indicate that the risk management strategy for defaults at PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo is fairly good, but improvements are still needed in risk management and monitoring of customers, in order to minimize losses and uphold the principles of justice and sharia compliance.

Keywords: strategy, default, Murabahah, BPRS

DAFTAR ISI

ABSTRAK ..... **i**
DAFTAR ISI ..... **i**
BAB I PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 5
C. Batasan Masalah 5
D. Rumusan Masalah 5
E. Tujuan Penelitian 6
F. Kegunaan Penelitian 6
BAB II LANDASAN TEORI **8**
A. Manajemen Resiko 8
1. Pengertian Resiko 8
2. Jenis Jenis Resiko 9
3. Pengertian Mananjemen Resiko 9
4. Pembiayaan 16
BAB III METODE PENELITIAN
A. Jenis Penelitian 42
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 42
C. Jenis Sumber Data 42
D. Informasi Penelitian 43
E. Teknik Pengumpulan Data 43

F. Metode Analisis Data 44

BAB IV HASIL PENELITIAN 84

A. BPRS Mentari Pasaman Saiyo 46

B. Hasil Penelitian 48

BAB V PENUTUP 75

A. Kesimpulan 75

B. Saran 76

DAFTAR PUSTAKA 78

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan menyalurkan kembali kepada masyrakat dalam bentuk pembiayaaan. Bank syariah sendiri berdasarkan UU Nomor 21 tahun 2008 merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).[1]

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi menjadi 4 bagian yaitu *pertama,* pembiayaan dengan prinsip jual beli yang terdiri atas pembiayaan Murabahah, Salam, Istisnhna', *kedua,* pembiayaan dengan prinsip sewa yaitu Ijarah, *ketiga,* pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yaitu Musyarakah, Mudharabah, *keempat,* pembiayaan dengan alat pelengkapan yang meliputi Hiwalah, Rahn, Qard, Wakalah, Kafalah.

Terdapat ungkapan menarik yaitu, "Bank adalah mesin risiko, mereka mengambil risiko, mentransformasi, dan kemudian melekatkannya pada produk dan jasa yang diberikannya". Dalam suatu hadis disebutkan, " *al ghunmu bil ghurmi*", artinya keuntungan melekat pada risiko. Konteks teori keuangan, kaidah fiqih "*al ghunmu bil ghurmi*" tersebut dikenal dengan istilah "riks-return trade-off" artinya makin besar imbalan hasil kita harapkan, maka makin besar pula risiko yang harus kita tanggung. Sebaliknya, makin besar risiko yang kita tanggung, maka seharusnya makin besar imbalan hasil yang kita minta.

Artinya dalam segala kegiatan yang dilakukan oleh bank itu memiliki

[1] Mohammad Ainun Najid, Penguatan Prinsip Syariah Pada Produk Bank Syariah,J*urnal Jurisprudence,* Vol.7, No.1, 2017, Hal.17

risiko yang melekat. Termasuk kegiatan bank dalam penyaluran pembiayaan, sering kali terjadi pembiayaan bermasalah baik dalam pembayaran secara angsuran maupun masalah dalam penetapan harga pada pembiayaan yang menyebabkan risiko salah pilih nasabah (*adverse selection*).selain risiko adverse selection, bank juga akan mengalami risiko kredit, yaitu risiko gagal bayar. Risiko pada pembiayaan ini mengacu potensi kerugian bank. Risiko yang terjadi pada pembiayaan tentunya harus di cegah sedari awal.

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mentari Pasaman Saiyo Pasaman Barat merupakan bank islam pertama di Sumatera Barat yang resmi beroperasi sejak tanggal 27 juli 1996. Pada awalnya PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Pasaman Barat berkedudukan di Desa Simpang Tiga Kecamatan Pasaman (sebelum dimekarkan Pasaman Barat) dan terhitung sejak tanggal 1 agustus 2006 kantor PT. BPRS dipindahkan ke jalan M. Natsir Mentari Pasaman Saiyo Pasaman Barat. Pada PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Pasaman Barat menawarkan berbagai produk yang dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar, produk yang diberikan PT BPRS Mentari Pasaman Saiyo berupa pembiayaaan syariah, deposito syariah, gadai syariah, tabungan syariah dan giro syariah.

PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading merupakan cabang dari PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo yang terletak di jalan M. Natsir simpang empat pasaman barat. PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading ini menyalurkan pembiayaan menggunakan produk Murabahah. Pembiayaan dengan akad Murabahah adalah suatu transaksi jual beli antar bank syariah dengan nasabah, dengan ketentuan bank syariah memberikan harga asal barang pada awal pembiayaan, menyebutkan keuntungan yang disepakati, dan juga tata cara pembayaran. Dengan begitu tidak ada pihak yang dirugikan.

Pada Pasal 38 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 disebutkan bahwa Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah wajib menerapkan risiko, prinsip mengenal nasabah dan perlindungan nasabah. Hal ini dikarenakan usaha

penyaluran dana yang dilakukan bank memiliki resiko yang besar.[2] Dengan demikian diharapkan bank syariah bisa memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syaria. Apabila bank tidak memperhatikan hal-hal tersebut maka dapat dimungkinkan bank akan mengalami berbagai masalah diantaranya kewajiban pokok yang tidak terbayarkan, tidak dapat membayar bagi hasil, sampai dengan risiko pembiayaan bermasalah.

Terdapat beberapa penyebab pembiayaan murabahah mengalami masalah gagal bayar diantaranya nasabah tidak membayar angsuran saat jatuh tempo, nasabah mengalami kebangkrutan, nasabah resign dari pekerjaannya atau nasabah di PHK, nasabah melakukan penyimpangan dari tujuan awal ia melakukan pembiayaan sebagai contoh dana seharusnya untuk membeli kendaraan tapi digunakan untuk konsumsi, dan lain-lain.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, yaitu faktor eksternal fa faktor internal, adapun faktor eksternal yang berasal dari kelalaian nasabah yaitu mencakup:

1. Karakter nasabah yang tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
2. Usaha yang dijalankan relatife baru.
3. Melakukan *sidestreaming* penggunaan dana.[3]
4. Tidak mampu menanggulangi masalah atau kurang menguasai bisnis.
5. Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
6. Meninggalnya *key person*.
7. Terjadinya bencana alam.

Adapun faktor internalnya mencakup:

1. Kurang dilakukan evaluasi keuangan mitra.
2. Kesalahan setting fasilitas pembiayaan yang akan memberikan peluang

---

[2] Sri Hariyanti, Dkk, Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah (Studi Pada PT. BPRS Tanmiya Artha Kediri), *Jurnal Perbankan Syariah,* Vol. 7, No. 1, 2023, Hal. 23

[3] Risnawati Dan Muhammad Ques Atieq, Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Perambabulan Cirebon, *Jurnal Penelitian Hokum Ekonomi Islam,* Vol. 5, No. 2, 2020, Hal. 134

terjadinya *sidestreaming*.

3. Proyeksi penjualan terlalu optimis.
4. Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketable* lemahnya supervise dan monitoring.
5. Perhitungan modal kerja tidak didasaarkan kepada bisnis usaha mitra lembaga keuangan syariah.[4]

Pihak PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo tentunya berhati-hati saat memfasilitasi pembiayaan pada nasabah. Pada awal pengajuan pembiayaan, data nasabah akan dianalisis secara akurat, membuat perjanjian pembiayaan sebenar mungkin, adanya pengikatan jaminan agar kepentingan pihak bank lebih terjamin, sampai pada pengawasan terhadap pembiayaan yang sudah diberikan.

Prinsip kehati-hatian ini dilakukan oleh PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo sebagai salah satu upaya *preventif* agar pihak bank terhidar dari terjadinya gagal bayar dikemudian hari. Namun demikian, hal ini tentu saja tidak bisa langsung menghindarkan PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading dari resiko terjadinya gagal bayar.

Berdasarkan wawancara yang sudah dilakukan oleh penulis pada senin 12 agustus 2024, maka telah didapat informasi bahwa masih terdapat nasabah yang gagal bayar maupun telat membayar. Nasabah yang gagal bayar yaitu sebesar 9%, sebuah bank dikatakan sehat jika persentase gagal banyarnya sebesar 5%.

Untuk penanggulangan pembiayaan yang bermasalah ini juga dilakukan upaya yang bersifat *represif.* Yang dimaksud dengan upaya yang bersifat *represif* yaitu upaya upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan. Sehubung dengan hal tersebut, PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading bisa terus melakukan pembinaan berkala terhadap usaha yang dilakukan oleh nasabah dengan cara mengunjungi secara rutin kerumah atau

[4] St Asmayaturrafaah Dan Dony Burhan Noor Hasan, Strategi Mengatasi Pembiayaan Bermasalah Dengan Akad Murabahah Pada BSI KCP Trunojoyo, *Jurnal Tabarru' : Islamic banking And Finance,* Vol. 6, No. 2, 2023, Hal. 688

tempat usahanya.

Setelah hal-hal tersebut sudah dilakukan, namun tetap saja akan ada nasabah yang terlambat dalam membayar angsuran, maka pihak bank akan melakukan upaya lain yaitu melalui surat teguran, juka telah dikirimkan surat teguran ternyata nasabah masih belum bisa membayar kewajibannya, pihak bank akan melakukan upaya lain berupa *restrukturisasi* pembiayaan dengan ketentuan pihak bank sudah sepakat dengan nasabah.

Sejauh ini belum banyak yang meneliti mengenai strategi penangana terhadap risiko gagal bayar pada PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk menganalisa strategi yang dilakukan untuk penanganan risiko gagal bayar yang dilakukan PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading.

Berdasarkan pemaparan teori yang diuraikan diatas, penulis tertarik unuk mengangkat judul penelitian **"Analisis Strategi Penanganan Risiko Gagal Bayar Dalam Produk Murabahah Di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo"**

B. Identifikasi Masalah

Adapun identifukasi masalah dari judul di atas adalah:

1. Terdapat nasabah yang gagal bayar.
2. Terdapat nasabah yang mengalami kredit macet.
3. Terdapat nasabah yang melakukan sidestreaning.
4. Kuragnya penanganan terhadap nasabah yang gagal bayar.

C. Batasan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka peneliti membatasi masalah yaitu "Analisis Strategi Penanganan Risiko Gagal Bayar Dalam Produk Murabahah Di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo"

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang, Identifikasi Masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah :

1. Bagaimana strategi penanganan terhadap nasabah gagal bayar pada produk murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo?

2. Bagaimana dampak strategi penanganan risiko gagal bayar terhadap kinerja PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo?

E. Tujuan dan Kegunaan Peneliti

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka dapat diketahui tujuan dan kegunaan dari penelitian tersebut:

1. Tujuan penelitian
   a. Untuk menganalisis bagaimana strategi penanganan terhadap nasabah gagal bayar pada produk murabahah.
   b. Untuk menganalisis bagaimana dampaknya terhadap kinerja bprs mentari pasaman saiyo.
2. Kegunaan peneliti
   a. Penelitian ini berguna untuk dilakukan pengembangan dari penelitian sebelumnya sehingga diperoleh data yang baru.

F. Penjelasan Judul

1. Analisis

   Analisis adalah kegiatan atau proses untuk menguraikan, menyelidiki, atau memeriksa suatu peristiwa, objek, atau hal menjadi bagian-bagian yang lebih kecil agar dapat dipahami dengan lebih mendalam dan tepat. Tujuan analisis adalah mengetahui keadaan sebenarnya dari sesuatu yang diteliti dengan cara menguraikan komponen-komponen penyusunnya, mempelajari hubungan antar bagian tersebut, serta memberikan pemahaman menyeluruh terhadap keseluruhan objek yang dianalisis.

2. Strategi penanganan risiko gagal bayar

   Strategi penanganan risiko gagal bayar adalah rangkaian langkah atau metode yang diterapkan oleh lembaga keuangan, seperti bank atau PT. BPRS, untuk mengelola, memitigasi, dan mengurangi risiko ketidak mampuan nasabah dalam melunasi kewajibannya sesuai jadwal. Strategi ini bertujuan meminimalkan kerugian finansial akibat kredit macet serta menjaga kesehatan portofolio pembiayaan.

3. Produk murabahah

   Produk murabahah adalah produk pembiayaan atau jual beli dalam

perbankan syariah yang menggunakan akad murabahah. Akad murabahah adalah perjanjian jual beli di mana pihak penjual (misalnya bank) membeli suatu barang sesuai permintaan pembeli (nasabah), kemudian menjual kembali barang tersebut kepada pembeli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati bersama secara transparan.

4. BPRS

   Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah jenis bank syariah yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam dan tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran antar bank yang berbeda. BPRS ini berbeda dengan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) karena ruang lingkup kegiatan usahanya lebih sempit, serta secara hukum BPRS berbentuk Perseroan Terbatas (PT).

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Manajemen Risiko

1. Pengertian Risiko

Risiko secara umum didefenisikan sebagai suatu tindakan atau akibat yang tidak menyenangkan. Risiko merupakan suatu kemungkinan yang dapat menghasilkan kerugian jika tidak dikelola dan antipasti dengan baik. Risiko diartikan suatu ketidak pastian mengenai keadaan yang akan terjadi pada masa yang akan datang dimana keputusan yang diperoleh melalui pertimbangan-pertimbangan saat ini.[5] Pengertian risiko menurut para ahli yaitu:

a. H. Abbas Salim, risiko adalah ketidak pastian atau uncertainly yang mungkin melahirkan kerugian.[6]
b. Ferdinan Silalahi mengartikan risiko adalah penyimpangan hasil actual dari yang diharapkan atau hasil yang berbeda dengan yang diharapkan.
c. Kasidi menyebutkan bahwa risiko adalah kemungkinan terjadinya penyimpangan dari harapan yang dapat menimbulkan kerugian.
d. Bambang rianto, risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu

---

[5] Yuswardi, Dkk, Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Bisnis Dalam Small Bussines Development Pada UMKM Board Games, *Jurnal Mirai Management*, Vol. 7, No. 3, 2022, Hal. 514

[6] Arianto Liwang, Dkk, Strategi Penerapan Manajemen Resiko Berbasis SNI ISO 31. 000: 2018 Dalam Rangka Peningkatan Kinerja Instansi Pemerintah Daerah Kabupaten Kaimana, *Jurnal Minfo Polgan*, Vol. 12, No. 2, 2024

peristiwa tertentu.[7]

Dari beberapa pengertian diatas dapat diambil kesimpulan risiko adalah keadaan yang tidaak pasti yang berdampak negative terhadap keinginan dan tujuan yang dicapai.

2. Jenis Jenis Risiko

Ada beberapa jenis risiko diantaranya sebagai berikut:

a. Risiko kredit, merupakan jenis risiko yang muncul karena adanya debitur yang gagal melunasi hutang pokok maupun bunga dan bagi hasil dalam waktu yang sudah ditetapkan.
b. *Liability* (risiko gugatan), adalah risiko yang mungkin terjadi karena adanya putusan pengadilan sehingga pihak bank menjadi tertanggung yang wajib membayarkan ganti rugi pada pihak lainnya.
c. Risiko pasar, adalah berupa kegiatan yang diderita oleh pihak bank.
d. Risiko property, yaitu berupa risiko yang mungkin terjadi pada harta benda atau property, seperti ketika terjadi gempa, banjir, dan sebagainya.[8]

3. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan pendekatan

[7] Mudrika Berliana, Dkk, Analisis Manajemen Risiko Bisnis, Jurnak Akutansi Universitas Jember, Vol. 18, No 1, 2020, Hal 52

[8] Eka Rahayu Ningsih, Dkk, Manajemen Risiko Pembiayaan KPA Trans Icon Di Bank Mega Syariah Dalam Perspektif Makashid Al Shariah, Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 9, No. 3

manajemen secara komprehensif dan sistematis.[9] Manajemen risiko mempunyai arti yang lebih luas, yaitu semua risiko yang terjadi dalam masyarakat (kerugian harta, jiwa keuangan, usaha dan lainnya) ditinjau dari segi manajemen perusahaan, manajemen risiko merupakan seperangkat kebijakan, prosedur yang lengkap yang dimiliki organisasi, untuk mengelola, memonitor, dan mengendalikan organisasi terhadap risiko. Secara umum manajemen risiko merupakan suatu proses identifikasi, analisis, penilaian, engendalian, dan upaya menhindari, meminimalisir, atau bahkan menghapus risiko yang tidak dapat diterima.[10]

Manajemen risiko merupakan salah satu elemen penting dalam dalam menjalankan bisnis perusahaan karena semakin berkembangnya dunia perusahaan serta meningkatnya kompleksitas aktivitas perusahaan mengakibatkan meningkatnya tingkat risiko yang dihadapai perusahaan. Sasaran utama dari implementasi manajemen risiko adalah melindungi perusahaan terhadap kerugian yang mungkin timbul. Informasi yang diperoleh dari manajemen risiko sangat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait seperti investor, pemasok, kreditur, pemegang saham dan pihak-pihak lainnya yang memiliki kepentingan.[11]

a. Fungsi Pokok Manajemen Risiko

Fungsi pokok manajemen risiko terbagi menjadi empat yaitu:

---

[9] Putu Sugih, Manjemen Risiko, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021), Hal. 15

[10] Ramadhan, DKK, (2020). Analisis Manajemen Risiko Menggunakan ISO 31000 Pada Smart Canteen SMA XYZ. JURIKOM (Jurnal Riset Komputer), VOL.7, NO. 1, HAL. 91-96.

[11] Opan Arifudin, Manajemen Risiko, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020), Hal. 17

1) Menemukan kerugian potensial

Dalam melakukan kegiatan ini manajer risiko dituntut mampu menemukan seluruh risiko murni yang ada dalam lingkup kegiatan bahan usaha. Yang harus dilakukan adalah memanfaatkan sumberrisiko yang secara potensial dapat menimbun kerugian. Sumbernya seperti *loss exposure survey and chick list, financial statemen*.

2) Evaluasi kerugian potensial

Kegiatan ini adalah mengukur frekuensi dan kegawatan kerugian bila benar terjadi. Pengukuran frekuensi kerugian menyangku jumlah kali kerugian yang mungkin terjadi selama masa tertentu. Hal ini didasarkan pada pengalaman masa lampau atas kejadian baik yang dialami oleh badan itu sendiri maupun badan usaha lain yang sejenis.

Sedangkan kegawatan kerugian menyangkut kemungkinan bobot kerugian yang akan terjadi, yaitu menghitung jumlah kerugian potensial yang di ukur berdasarkan nilai unit atau satuan nilai uang. Menejer risiko dituntut untuk mampu menghitung atau mengukur frekuensidari kegawatan kerugian dengan menggunakan teknik-teknik tertentu, misalnya matematika, statistik, teknik-teknik keuangan, sesuai dengan penting-pentingnya.[12]

[12] Fadjar Harimurti, Manajemen Risiko, Fungsi Dan Mekanisme Nya, *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan,* Vol. 6, No. 1, Hal. 107-109

3) Memilih metode pengelolaan

Metode pengelolaan terbagi menjadi beberapa yaitu Asumsi (retensi), transfer risiko, kombinasi, pencegahan kerugian, menghindari, dan pengetahuan dan penelitian. Dalam menentukan metode yang tepat, model *Matrix* dapat digunakan untuk mengklasifikasikan sebagai jenis kerugian sesuai dengan nilai kerugian masing-masing *Exposure*.

Exposure kerugian pertama mempunyai karakter rendah frekuensi dan kegawatan. Tipe ini lebih mudah ditanggulangi dengan retensi, karena kerugian tak sering bila terjadi jarang menggoncangkan keadaan keuangan perusahaan. *Exposure* kerugian kedua lebih serius, kerugian terjadi lebih sering walaupun kegawatan masih tetap rendah. Rendah hal ini pengawasan kerugian harus ditingkatkan untuk mengurangi frekuensi. Karena disini kerugian terjadi berkali-kali maka lebih mudah diperkirakan, untuk itu cara retensi dapat dipakai atau mengalihkan pada lembaga asuransi komersial.

Exposure kerugian ketiga yang mempunyai karakterrendah frekuensi tetapi kegawatan lebih tinggi. Kegawatan yang tinggi berarti suatu potensi kerugian besar, sedangkan kemungkinan terjadi rendah , maka mengalihkan pada lembaga asuransi kerugian adalah feasible ekonomi. *Exposure* keempat lebih serius, dimana frekuensi dan kegawatan tinggi, maka cara yang lebih aman adalah

menghindari atau mensubkontrakkan kegiatan usaha yang beresiko tinggi.

4) Administrasi program

Lazim dalam ilmu manajemen terdapat fungsi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Didalam manajemen risiko fungsi tersebut diterjemahkan dalam formulasi kebijakan, pengelolaan risiko, bagaimana kegiatan tersebut diorganisir, sampai seberapa jauh pengembalian keputusan yang menyangkut risiko murni harus dilakukan. Termasuk definisi tujuan dan persiapan sarana pengawasan yang cukup untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen risiko serta penilaiannya

b. Proses Manajemen Risiko

Risiko bisa datang kapan saja, dimana saja dan sulid untuk dihindari. Jika risiko itu menimpa sebuah organisasi, maka organisasi tersebut bisa mengalami kerugian yang signifikan. Dalam beberapa situasi, risiko tersebut bisa mengakibatkan kehancuran organisasi tersebut. Karena itu resiko penting untuk dikelola.

SNI ISO 31000 mendefinisikan proses manajemen risiko yaitu penerapan secara sistematis dari kebijakan manajemen, prosedur dan praktik pada kegiatan komunikasi, konsultasi, penetapan konteks, identifikasi, analisis, evaluasi, perlakuan pemantauan dan tinjauan

risiko.[13]

1) Identifikasi risiko

Dalam mengidentifikasi bentuk risiko yang dihadapi atau terjadi oleh sebuah lembaga,dapat dilakukan dengan menelusuri sumber risiko sampai terjadinya risiko yang tidak di inginkan. Misalnya, bank menghadapi risiko terutama adalah risiko kredit, seperti debitur yang tidak melunasi hutanggnya. Untuk bank yang juga aktif melakukan perdagangan sekuritas, maka bank tersebut maka bank tersebut akan menghadapi risiko pasar. Setiap bisnis akan menghadapi risiko yang berbeda-beda karakteristiknya.[14]

2) Evaluasi dan pengukuran risiko

Langkah selanjutnya yaitu mengukur risiko dan megevaluasi risiko tersebut. Tujuan dari evaluasi risiko adalah untuk memahami karakteristik risiko dengan lebih baik. Jika kita memperoleh pemhaman yang lebih baik maka risiko akan lebih mudah dikendalikan. Evaluasi yang lebih sistematis dilakukan untuk mengukur risiko tersebut.

Ada beberapa teknik untuk mengukur risiko tergantung jenis risiko tersebut, sebagai contohnya kita bisa memperkirakan propabilitas (kemungkinan) risiko atau suatu kejadian jelek terjadi. Misalkan risiko perusahaan bprs mentari pasman pasaman saiyo

---

[13] Fadjar Harimurti, Manajemen Risiko, Fungsi Dan Mekanisme Nya, *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan,* Vol. 6, No. 1, Hal. 91

[14] Akbar. C, Manajemen Risiko di Perbankan Syariah, jurnal hukum ekonomi syariah,vol. 1, No. 2, Hal. 55

terkena bencana sunami, tetapi propabilitas risiko semacam ini sangat kecil (0,1). Karena itu risiko tersebut tidak perlu diperhatikan. Sedangkan untuk risiko kebakaran memiliki propabilitas (0,5). Karena probabilitas yang tinggi, maka risiko kebakaran perlu diberi perhatian ekstra. Contoh tersebut menunjukkan bahwa dengan menggunakan teknik probabilitas kita bisa melakukan prioritasi risikosehingga kita bisa memfokuskan pada risiko yang mempunyai kemungkinan yang besar untuk terjadi

3) Pemantauan risiko

Bank harus memiliki system dan prosedur pemantauan yang mencakup pemantauan terhadap besarnya eksposur risiko, oleransi risiko, kepatuhan limit internal, dan hasil stress testing atau konsstensi pelaksanaan, dengan kebijakan dan prosedur yang diterapkan. Evaluasi terhadap eksposurrisiko dilakukan dengan cara memantau dan melaporkan risiko yang bersifat material atau yang berdampak pada kondisi permodalan bank yang antara lain didasarkan atas penilaian potensi risiko dengan menggunakan *historical trend.*

Bank harus menyiapkan suatu sistem cadangan dan prosedur yang efektif untuk mencegah terjadinya gangguan dalam proses pemantauan risiko dan melakukan pengecekan serta penilaian kembali secara berkala terhadap system cadangan tersebut.

4) Pengendalian risiko

Pengendalian risiko adalah proses mengidentifikasi,

menganalisis dan mengendalikan risiko disetiap operasi perusahaan dalam rangka menjingkatkan efektivitas dan efesiensi. Pengendalian risiko menurut pandangan para ahli adalah upaya untuk mendeteksi, menilai, dan mengelola risiko dalam setiap operasi perusahaan untuk mengurangi kerugian.[15]

Proses pengendalian risiko yang diterapkan bank disesuaikan dengan eksposur risiko maupun tingkat risiko yang akan diambil dan toleransi risiko. Hal ini dilakukan dengan memberikan tindak lanjut atas risiko yang bersifat material dan signifikan, peningkatan *control* (pengawasan melekat), dan pelaksanaan audit in ternal secara berkala.

4. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Kata pembiayaan berasal dari kata biaya yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pengertian lainnya dari pembiayaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.[16]

---

[15] Fatkun Nizar Izami, Implementasi Pengendalian Risiko Untuk Meminimalisasi Kerugian, Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMKIK), Vol. 4, No. 2, Hal. 64

[16] Nurnasrina, manajemen pembiayaan bank syariah(Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018),

Sedangkan menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pengertian pembiayan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipesamakan dengan itu berupa, transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah Dan Musyarakah, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittablik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan isttishna, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qard, transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.[17]

Pembiayaan juga berarti kepercayaan, maksudnya bank atau lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syaratyang jela dan saling menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini mengacu pada firman Alla SWT :

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَا لَـكُمْ بَيْنَكُمْ بِا لْبَا طِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَا رَةً عَنْ تَرَا ضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْـفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَا نَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya:
"*hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesasama dengan jalan yang batil, kecuaali dengan jalan*

Hal. 1

[17] Isara Abda Noka, efektifitas pembiayaan usaha mikro kecil menengah (umkm) bank pembiayaan rakyat syari'ah (bprs) gayo terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat aceh tengah, jurnal peradaban islam, vol. 1, no. 2, hal. 326

perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa'[4]:29)

b. Fungsi dan tujuan pembiayaan

Keberadaan bank syari'ah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:

1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan system bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.
3) Membantu kaum duafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
4) Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi yang kurang sehat langkah-langkahnya diarahkan pada usaha antara lain pengendalian inlasi, peningkatan export, rehabilitas sarana dan pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat.[18]
5) Pembiayaan menimbulkan kegairahan usaha masyarakat. Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu memenuhi kebutuhannya, akan tetapi meningkatnya usaha tidaklah selalu diimbangi dengan kemampuan.

[18] Rahmat ilyas, konseppembiayaan dalam perbankan syariah, vol. 9 no. 1, hal 198

Sedangkan tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industry, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang dan jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negri maupun impor[19]. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2) Tersedia dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan dana membutukan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktifitas pembiayaan. Dana tambahan inidapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tampa adanya dana.

[19] Mustika rimadhani, analisis variable-variabel yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada bank syariah mandiri periode 2008.01-2011.12, media ekonomi, vol. 19, no 1

4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghaslan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro bertujuan untuk:

1) Upaya mengoptimalkan laba artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
2) Upaya meminimalkan risiko artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu mamenimalkan risiko yang mungkin timbul.
3) Penyaluran kelebihan dana artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementaraada yang kekurangan.[20]

c. Jenis-jenis pembiayaan

Berdasarkan pada jenis pembiayaan dapat digololongkan pada beberapa jenis, diantaranya:

1) Jenis pembiayaan menurut tujuan penggunaan

[20] Afzalur Rahman, doktrin ekonomi islam, (Yogyakarta: pt dana bhakti wakaf, 2003), hal. 380

Menurut tujuan penggunaan, pembiayan dapat dibedakan pada beberapa jenis, yakni:

a) Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang ditunjukkan untuk keperluan atau konsumsi, baik konsumsi pribadi, perusahaan, umum, maupun konsumsi pemerintah.
b) Pembiayaan komersial, yakni pembiayan yang diberikan dengan tujuan penggunaannya untuk pengembangan usaha tertentu. Jenis pembiayaan komersial ini dapat digolongkan menjadi 2 yaitu, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.

2) Jenis pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dapat dikelompokkan atas:

a) Pembiayaan jangka pendek, yaitu pembiayaan berdurasi waktu tidak lebih dari satu tahun. Pembiayaan jenis ini misalnya pembiayaan untuk pertanian yang bersifat musiman, perdagangan musiman, industry, pembiayaan proyek dan lainnya.
b) Pembiayaan jangka menengah, yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari satu tahun dan kurang dari tiga tahun.[21]
c) Pembiayaan jangka panjang, yaitu pembiayan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun, misalnya pengadaan rumah KPR, pembangunan ruko, pabrik dan lainnya.

[21] Tiara Agustin, Proedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA),* Vol. 2, No. 1, 2022, Hal. 210

3) Jenis pembiayaan menurut cara dan sifat penarikannya

Berdasarkan cara penarikannya, pembiayaan dapat dikelompokkan atas:

a) Penarikan sekaligus yaitu penarikan pembiayaan dilakukan satu kali sebesar plafon pembiayaan. Penarikannya bisa dilakukan dengan cara tunai atau dipindahkan lewat buku tabungan nasabah yang bersangkutan.
b) Penarikan terhadap sesuai jadwal yang ditentukan, yaitu penarikan pembiayaan dilakukan secara bertahap sesuai waktu yang disepakati atau sesuai pada tingkat penyelesaian proyek.
c) Rekening Koran, yaitu penarikan sesuai kebutuhan nasabah. Penarikannya bisa secara tunai atau pemindahan bukuan ke rekening nasabah yang bersangkutan.

Sedangkan berdasarkan sifat penarikannya dapat dibedakan atas:

a) Pembiayaan langsung, yaitu pembiayaan yang ketika disetujui oleh perbankan dapat langsung digunakan oleh nasabah.
b) Pembiayaan tidak langsung, yaitu pembiayaan yang belum dapat digunakan langsung oleh nasabah, walaupun sudah disetujui oleh bank.[22]

4) Jenis pembiayaan menurut metode pembiayaan

[22] Nadhifa Ardiana Maharani, Dkk, Analisis Sumber Dan Jenis Pembiayaan Pendidikan Di Indonesia, *jurnal bintang pendidikan Indonesia (JUBPI),* Vol. 2, No. 3, 2024, Hal. 30

a) Pembiayaan *bilateral,* yaitu pembiayaan yang diberikan kepada satu orang atau satu perusahaan oleh satu bank saja.

b) Pembiaya *sindikasi,* yaitu pembiayan yang diberikan oleh dua atau lebih perbankan untuk membiayaai suatu proyek. Perusahaan yang ingin dibiayaai lewat sindikasi harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang berlaku.

5) Jenis pembiayaan menurut akad

Berdasarkan akad, pembiayan dapat digolongkan atas:

a) Pembiayaan dengan akad jual beli, yaitu kesepakatan pembiayan antara bank dengan nasabah berdasarkan pada prinsip jual beli. Jual beli yang pembayarannya dilakukan secara non tunai atau secara cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Akad jual beli yang digunakan bisa murabahah, salam dan istishna'.

b) Pembiayaan dengan akad bagi hasil, yaitu pembiayaan bersifat penanaman modal berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Kesepakatan itu misalnya bank menjadi shohibul mal yang membiayai seluruh pendanaan dalam usaha tertentu dengan akad mudharabah, atau bank dengan nasabah sama-sama menyertakan modalnya dalam usaha tersebut dengan akad musyarokah

c) Pembiayaan dengan akad sewa menyewa atau sewa beli, yaitu pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian sewa menyewa atau sewa beli antara bank dengan nasabah.

Sewa menyewa memakai akad ijarah dan sewa beli menggunakan akad ijarah mumtahia bit thamlig.

d) Pembiayaan dengan akad pinjam meminjam berdasarkan akad qordh. Pembiayaan jenis ini berlaku prinsip qadrh dimana bank tidak mengharapkan keuntungan atau pengembalian lebih dari pembiayan yang diberikan.

6) Jenis pembiayan menurut cara pembayarannya

Menurut pembayarannya, pembiayaan dapat digolongkan atas:

a) Pembiayaan dengan pembayaran angsuran

b) Pembiayaan dengan pembayaran sekaligus pada saat jatuh tempo.

5. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Murabahah secara bahasa berasal dari kata ربح yang berarti keuntungan, karena dalam jual beli murabahah harus menjelaskan keuntungannya. Sedangkan menurut istilah murabahah adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan margin disepakati. Dalam pembiayaan murabahah banj menetapkan harga jual barang yaitu harga pokok perolehan barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank. Harga jual yang telah disepakati diawal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu

pembiayaan.[23]

Sementara dalam perspektif undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, murabahah merupakan produk finansial yang berbasis bai' atau jual beli. Pengertian murabahah ini diatur dalam Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 19 ayat (1) huruf d, dijelaskan bahwa murabahah adalah "akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan lebih sebagai keuntungan yang disepakati".[24]

Menurut fatwa DSN-MUI, pembiayaan murbahah adalah fasilitas bank syariah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Pengertian murabahah dalam wawasan fiqih, yaitu ada tiga pihak, A, B, dan C dalam membeli beberapa barang untuk A, B tidak memiliki barang tersebut tetapi berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga C, B adalah seorang perantara, dan perjanjian murabahah antara A dan B. perjanjian murabahah ini diartikan sebagai penjualan komoditas dalam harga yang pada mulanya penjual B membayarnya, ditambah sisa untung yang dikenakan ,ditambah sisa untung yang dikenakan kepada

[23] Tenti afrida, analisis pembiayaan murabahah di perbankan syariah, jurnal ekonomi dan bisnis islam, vol. 1, no. 2, hal. 157

[24] Ari Zulfikri, Dkk, strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah bank BNI syariah cabang bogor, journal of Islamic economics and banking, vol. 1, no.1

penjual B dan pembeli A.[25]

b. Rukun dan Syarat pembiayaan murabahah

Murabahah merupakan bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli murabahah juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul, sedangkan menurut jumhur ulama terdapat empat rukun dalam jual beli, yaitu penjual, pembeli, barang atau sesuatu yang diakadkan, dan sighat.

Adapun untuk rukun jual beli murabahah itu sendiri, diantaranya:

1) Penjual (*bai'*)

Penjual adalah pihak bank yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya di dalam teknis aplikasinya bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank itu sendiri, walaupun terkadang bank menggunakan media akad wakalah dalam pembelian barang, dimana si nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan atas nama bank.

2) Pembeli (*musytari'*)

Pembeli dalam pembiayaan murabahah adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank.[26]

---

[25] Ismail Hannanong, murabahah (prinsip dan mekanisme dalam perbankan syariah), jurnal syari'ah dan hukum dictum, vol. 15, no. 1

[26] Munifa, Dkk, Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Transaksi Murabahah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Palu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah, *Jurnal Pebankan Dan Keuangan Syariah,* Vol. 1, No. 1, Hal. 80

3) Objek Jual Beli (*mani'*)

Biasanya dalam permohonan pembiayaan murabahah sebagian besar nasabah lebih memilih barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor, dan sebagainya.

Namun demikian, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan terkait mengenai syarat-syarat benda atau barang yang menjadi objek akad, antara lain:

a) Suci, maka tidak sah penjualan barang-barang najis, seperti anjing, babi, dan sebagainya yang termasuk dalam kategori najis.
b) Manfaat menurut *syara'*, berdasarkan ketentuan ini, maka tidak boleh jual beli yang tidak diambil manfaatnya menurut syara'.
c) Jangan ditaklikan, maksudnya apabila dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti "Jika Bapakku pergi, ku jual kendaraan ini kepadamu".
d) Tidak dibatasi waktu, dalam hal perkataan "Saya jual kendaraan ini kepada tuan selama satu tahun", maka penjualan tersebut tidak sah, sebab jual beli merupakan salah satu penyebab pemilikan sacara penuh yang tidak dibatasi ketentuan *syara*'.
e) Dapat dipindah tangankan atau diserahkan, karena memang dalam jual beli barang yang menjadi objek akad harus beralih kepemilikannya dari penjual ke pembeli. Cepat atau lambatnya

penyerahan, hal itu tergantung pada jarak atau tempat diserahkannya barang tersebut.

f) Milik sendiri, tidak dihalalkan menjual barang-barang milik orang lain tanpa seizin dari pemilik barang tersebut. Sama halnya dengan barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.

g) Diketahui (dilihat), barang yang menjadi obyek jual beli harus diketahui spesifikasinya, seperti kuantitasnya, ukurannya, modelnya, warnanya, dan hal-hal lain yang terkait. Maka tidak sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.

4) Harga (*tsaman*)

Harga dalam pembiayaan murabahah dianalogiskan dengan *princing* atau *plafond* pembiayaan.

5) Ijab Qabul

Dalam perbankan syariah dimana segala operasionalnya mengacu kepada hukum Islam, maka akad yang dilakukan juga memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi. Dalam akad biasanya memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syariah dalam pengadaan barang, juga pihak bank syariah harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah (terjadi penawaran), kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan murabahah.

Selain rukun dalam pembiayaan murabahah, juga terdapat

syarat-syarat yang menjadi pedoman dalam pembiayaan sekaligus sebagai identitas suatu produk dalam bank syariah, syarat-syarat tersebut antara lain:

1) Penjual memberitahukan harga pokok kepada calon pembeli. Hal ini logis karena harga yang akan dibayar pembeli kedua (nasabah) didasarkan pada modal si pembeli awal (bank).
2) Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3) Ajad 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 pembelian dilakukan secara hutang.[27]

c. Jenis-Jenis Risiko dalam Pembiayaan Murabahah

Beberapa risiko yang umum terjadi dalam pembiayaan murabahah di antaranya:

1) Risiko kredit

Risiko kredit dalam produk murabahah adalah potensi kerugian yang bisa dialami bank syariah karena nasabah tidak mampu atau tidak mau memenuhi kewajiban pembayaran angsuran sesuai dengan akad yang telah disepakati. Ini berarti bank sudah menyerahkan barang atau aset kepada nasabah, namun nasabah gagal melakukan pembayaran sesuai jadwal atau nominal yang

[27] Ficha Malina, Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking And Finance,* Vol. 3, No. 2, 2020, Hal. 276

telah ditetapka. Risiko kredit dalam produk murabahah adalah kerugian akibat kegagalan nasabah membayar angsuran sesuai akad jual beli, sehingga bank syariah harus menerapkan manajemen risiko yang ketat untuk meminimalkan potensi kerugian.

Risiko kredit ini dapat berupa Nasabah gagal bayar Tidak membayar angsuran secara sengaja atau tidak mampu membayar. Barang dijual oleh nasabah Setelah kontrak, barang menjadi milik nasabah, bebas dijual meski cicilan belum lunas. Pemanfaatan pembiayaan Penggunaan dana tidak sesuai tujuan semula, meningkatkan risiko kredit Faktor penyebab risiko kredit yaitu:

a) Kelalaian atau Default, Nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
b) Penurunan Kapasitas Keuangan Nasabah Misal, usaha bangkrut atau kehilangan pekerjaan.
c) Faktor Eksternal, Kondisi ekonomi makro memburuk, bencana alam, dll.
d) Fokus penyaluran dana pada satu sektor/industri: Menimbulkan risiko konsentrasi kredit

2) Risiko Fluktuasi Harga

Harga barang di pasar dapat berubah setelah bank membelikan barang untuk nasabah, sementara harga jual pada nasabah tetap.

3) Risiko Penolakan Nasabah

Barang yang dikirim atau diterima nasabah dapat ditolak jika rusak atau tidak sesuai spesifikasi. Hal ini bisa diminimalkan

dengan asuransi.

d. Prinsip 5C dalam Analisis Pembiayaan

Prinsip 5C adalah metode utama yang digunakan oleh lembaga keuangan, termasuk bank syariah, untuk menganalisis kelayakan pemberian kredit atau pembiayaan kepada calon debitur. Penerapan prinsip ini bertujuan untuk meminimalkan risiko kredit, terutama risiko gagal bayar, serta menjaga kualitas aset pembiayaan bank. Komponen dari 5C adalah sebagai berikut:

1) Character, Penilaian atas integritas, perilaku, dan reputasi calon peminjam, termasuk riwayat pembayaran kredit sebelumnya, kejujuran, dan tanggung jawab dalam aktivitas keuangan sehari-hari.
2) Capacity, Mengukur kemampuan finansial debitur dalam memenuhi kewajiban pembayaran, berdasarkan analisa penghasilan, arus kas, serta peluang pendapatan secara berkelanjutan.
3) Capital, Menilai kekuatan modal atau aset yang dimiliki debitur, seperti laporan kekayaan, aset pribadi, atau modal usaha yang dapat dijadikan sebagai cadangan jika terjadi gagal bayar.
4) Collateral, Identifikasi jaminan atau agunan yang disediakan debitur, berupa properti, kendaraan, atau aset lainnya, untuk meminimalisir risiko kerugian jika kredit tidak terbayarkan.
5) Condition, Telaah atas kondisi ekonomi, lingkungan usaha, tren pasar, dan situasi makroekonomi yang dapat mempengaruhi

kemampuan debitur melunasi kewajiban keuangan.

6. Kinerja Karyawan

Seorang karyawan adalah komponen yang paling penting dalam sebuah perusahaan untuk melaksanakan proses produksi hingga distribusi. Dalam bekerja, karyawan sangat membutuhkan dorongan dan motivasi dari seorang manajer maupun karyawan lain. Dalam hal ini, manajer atau direktur suatu perusahaan harus mengetahui seberapa baik kinerja karyawannya dalam bekerja.

Kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama. Kinerja Suatu perusahaan itu ditentukan oleh kinerja seluruh karyawannya. Kinerja dikatan baik dan sukses jika karyawan memiliki kompetensi yang baik.[28]

7. Gagal Bayar

Adapun yang dimaksud dengan kondisi gagal bayar atau *wanprestasi* adalah suatu keadaan peminjam dana tidak bisa menyelasaikan sebagian atau seluruh kewajiban sesuai perjanjian pinjaman dana. Gagal bayar disebabkan oleh beberapa faktor antaradari sisi debitur misalnya adanya itikad tidak baik, pengelolaan usaha yang kurang baik, menurunnya usaha debitur, dan penggunaan pembiayaan yang kurang tepat

[28] Djoko Styo Widodo Dan Andri Yandi,Model Kinerja Karyawan: Kompetensi Komponen Dan Motifasi (Literature Review MSDM), *Jurnal Ilmu Multidisiplin,* Vol.1, No. 1, 2022, Hal. 1

dengan tujuan awal.[29]

Gagal bayar dapat disebabkan oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal, seperti:

a. Kelalaian atau itikad tidak baik dari pihak debitur.
b. Penurunan kinerja keuangan usaha, misalnya karena bisnis merugi atau terlilit masalah ekonomi.
c. Perubahan lingkungan usaha seperti bencana alam, kondisi ekonomi makro yang menurun, atau perubahan regulasi pemerintah.
d. Penggunaan dana yang tidak sesuai tujuan awal pembiayaan.

Pengelompokan faktor penyebab gagal bayar pada lembaga keuangan syariah, khususnya BPRS, antara lain:

a. Faktor Debitur
    1) Ketidakmampuan membayar akibat pendapatan menurun.
    2) Pengelolaan usaha yang kurang baik.
    3) Penggunaan dana pembiayaan tidak sesuai akad.
b. Faktor Eksternal
    1) Perubahan ekonomi makro (inflasi, resesi).
    2) Bencana alam (gempa, banjir).
    3) Persaingan usaha yang semakin ketat.
c. Faktor Internal Bank
    1) Kesalahan analisis kredit (5C: Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition).

[29] Anissa Febriani, Tanggung Jawab Hokum Penyelenggara Peer To Peer Lending Terhadap Risiko Gagal Bayar, *Jurnal Privat Law,* Vol.9, No. 2, 2021, Hal. 423

2) Monitoring dan pengawasan pembiayaan yang lemah.

Manajemen risiko memiliki peranan penting dalam mencegah terjadinya gagal bayar. Proses manajemen risiko meliputi:

a. Identifikasi Risiko, Menelusuri potensi terjadinya gagal bayar sejak tahapan seleksi nasabah.
b. Evaluasi dan Pengukuran Risiko, Mengukur probabilitas dan potensi kerugian akibat gagal bayar.
c. Pengendalian Risiko, Melakukan tindakan pencegahan seperti analisa 5C, monitoring aktif, dan pembinaan nasabah.
d. Pemantauan Risiko, Melaporkan dan mengevaluasi secara rutin kinerja pembiayaan serta tindakan antisipatif terhadap potensi gagal bayar.

Gagal bayar berdampak luas terhadap kinerja lembaga keuangan, antara lain:

a. Penurunan pendapatan bank karena cash flow dari nasabah terhambat.
b. Penurunan laba bersih akibat meningkatnya pencadangan kerugian pembiayaan.
c. Terganggunya likuiditas sehingga operasional bank menjadi tidak stabil.
d. Menurunnya reputasi dan kepercayaan masyarakat, yang dapat memengaruhi kemampuan bank dalam menghimpun dana dari pihak ketiga.

Penanganan gagal bayar dalam lembaga keuangan syariah dilakukan

melalui:

a. Analisis kredit yang ketat menggunakan prinsip 5C.
b. Monitoring dan pembinaan intensif kepada nasabah.
c. Penerapan surat peringatan berjenjang dan restrukturisasi pembiayaan jika terjadi keterlambatan.
d. Eksekusi jaminan sebagai upaya terakhir bila semua pendekatan persuasif gagal.

Terdapat keterkaitan antara upaya pencegahan, penanganan, dan pengendalian risiko dalam mengurangi potensi gagal bayar serta menjaga stabilitas kinerja dan reputasi BPRS secara umum.

8. Dampak Risiko Gagal Bayar terhadap Kinerja BPRS

a. Pentingnya Manajemen Risiko pada BPRS

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) menghadapi risiko utama berupa kredit macet atau gagal bayar (non-performing financing/NPF) pada pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah. Manajemen risiko yang efektif bertujuan melindungi BPRS dari potensi kerugian akibat kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran. Risiko gagal bayar tidak hanya menimbulkan kerugian materiil, tetapi juga berpengaruh langsung pada aspek likuiditas, profitabilitas, dan reputasi lembaga keuangan.

b. Dampak Risiko Gagal Bayar terhadap Kinerja Keuangan BPRS

Risiko gagal bayar memberikan berbagai dampak negatif terhadap kinerja keuangan BPRS, yaitu:

1) Penurunan Pendapatan

Ketika terjadi gagal bayar, pendapatan margin dari pembiayaan menurun sehingga laba operasional juga ikut tertekan. Imbal hasil yang diharapkan dari margin pembiayaan menjadi tidak optimal, menghambat pertumbuhan laba bersih tahunan.

2) Peningkatan Cadangan Kerugian

BPRS wajib meningkatkan pencadangan kerugian untuk pembiayaan bermasalah (provisi), yang secara otomatis mengurangi keuntungan bersih. Semakin tinggi tingkat NPF, maka dana cadangan yang harus disediakan juga semakin besar.

3) Gangguan pada Arus Kas

Nasabah yang menunggak angsuran menyebabkan ketidakpastian dalam cash flow operasional bank. Jika masalah gagal bayar tidak segera diatasi, dapat berpotensi mengganggu likuiditas harian BPRS.

4) Penurunan Rasio Keuangan Utama

Rasio profitabilitas seperti Net Profit Margin (NPM) dan Return on Assets (ROA) cenderung turun karena kerugian meningkat dan aset produktif melemah.

5) Menurunnya Kesehatan Bank (Creditworthiness)

Tingginya rasio NPF dapat berdampak pada penilaian regulator, menurunkan tingkat kesehatan BPRS, serta menurunkan kepercayaan masyarakat dan otoritas terhadap

kinerja bank.

c. Dampak Risiko Gagal Bayar terhadap Kinerja Non-Keuangan BPRS

Selain aspek finansial, gagal bayar juga berdampak pada sisi non-keuangan, antara lain:

1) Reputasi dan Kepercayaan Nasabah

Peningkatan pembiayaan bermasalah menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BPRS, sehingga berdampak pada kemampuan bank menghimpun dana pihak ketiga.

2) Beban Operasional dan SDM

Sumber daya manusia bank harus lebih banyak dialokasikan untuk penagihan, monitoring, dan restrukturisasi, sehingga mengganggu fokus pada pengembangan bisnis dan pelayanan nasabah.

3) Kualitas Layanan dan Inovasi

Jika terlalu banyak perhatian dialihkan ke penyelamatan kredit bermasalah, pengembangan layanan dan inovasi produk baru bisa terhambat.

d. Urgensi Pengelolaan Risiko demi Peningkatan Kinerja

Implementasi strategi manajemen risiko seperti prinsip 5C, monitoring aktif, restrukturisasi pembiayaan, dan digitalisasi proses penagihan terbukti dapat menekan risiko gagal bayar. Bank yang menerapkan manajemen risiko secara konsisten akan mengalami penurunan jumlah kredit bermasalah, stabilitas arus kas operasional, serta peningkatan profitabilitas, sehingga kinerja BPRS jauh lebih

sehat dan berdaya saing.

e. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan Bank yang dibawahi oleh dewan kebijakan moneter, yang melakukan kegiatan ekonominya berdasarkan prinsip Islam atau syariah, tanpa menghalalkan adanya riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat di tingkat desa ataupun kecamatan. Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) didirikan berdasarkan UU No 7 tahun 1992 tentang perbankan dan Peraturan pemerintah (PP) no.72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil.

Serta berdadarkan pada butir 4 pasal 1 UU. No 10 tahun 1998, pengganti UU no 7 tahun 1992 tentang Perbankan disebutkan bahwa Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang melakukan kegiatan usaha berdasrkan prinsip Syariah selanjutnya diatur menurut surat keputusan Direktur Bank Indonesia No.32/36/KEP/DIR/1999. Tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip Syari'ah.

B. Kajian Terdahulu

Sebelum peneliti membahas lebih lanjut mengenai analisis strategi penanganan risiko gagal bayar dalam prduk murabahah pada bprs mentari pasaman saiyo kantor kas ujung gading. Peneliti melakukan penelusuran terlebih dahulu menenai beberapa penelitian sebelumnya yang berhubungan

dengan judul penulis yaitu analisis strategi penanganan risiko gagal bayar dalam produk murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading sebagai berikut:

1. Penelitian yang diteliti oleh Rita Mutinaningsih yang berjudul Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Hira Cabang Sukodono Post Pandemi Covid-19, yang mana hasil penelitiannya adalah strategi yang digunakan BMT Hira cabang Sukodono dalam mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah ada 5 yaitu, pertama melakukan pendekatan kepada anggota, kedua melakukan penagihan intensif, ketiga *rescheduling*, ke empat *restructuring*, dan kelima *reconditioning.* Persamaannya dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu pada variable penelitiannya pada analisis strategi, sedangkan perbedaannya terletak pada tempat, objek, serta subjek penelitiannya.
2. Penelitian yang diteliti oleh Atik Azka Faoziah yang berjudul Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalaha Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT. BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap), yang mana hasin penelitiannya adalah strategi dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah terdiri dari lima tahap yaitu, pertama melakukan pendekatan terhadap nasabah, kedua surat teguran berupa peringatan 1,2,3 dan surat panggilan, ketiga restrukturisasi, ke empat penyelesaian melalui jaminan, kelima penyelesaian melalui hokum jika nasabah tidak memiliki itikad baik. PT. BPRS Suriyah kantor pusat cilacap dalam

menangani pembiayaan bermasalah sudah cukup baik dan masih masuk dalam kategori cukup sehat. Persamaannya dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu pada variable penelitiannya pada analisis strategi, sedangkan perbedaannya terletak

3. Penelitian yang diteliti oleh Linda Sanjaya yang berjudul Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Bank Aman Syari'Ah Di Sekampung), yang mana hasil penelitiannya adalah Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di bank Aman Syariah Sekampung adalah dilakukan dengan beberapa tahap yaitu, pendekatan kepada nasaba, melakukan penagihan ecara intensif, melakukan rescheduling, penetapan kembali (restructuring), dan jika tidak mencapai kesepakatan maka penyelesaian selanjutnya dilakukan melalui badan arbitrase. Persamaannya dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu pada variable penelitiannya pada analisis strategi, sedangkan perbedaannya terletak
4. Penelitian yang diteliti oleh Anisa Rahayu yang berjudul Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga, yang mana hasil penelitiannya adalah PNM Mekaar Syariah kecamatan kutasari memiliki strategi 3R dalam menangani pembiayaan bermasalah bagi nasabahnya yaitu *rescheduling, reconditioning,* dan *restructuring.* Persamaannya dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu pada variable penelitiannya pada analisis strategi,

sedangkan perbedaannya terletak

5. Penelitian yang diteliti oleh Muhammad Fadhlurrahman Ramli yang berjudul Analisis Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan UMKM Pada Baitul Qiradh Baiturrahmah, yang mana hasil penelitiannya adalah dalam menekan pembiayaan bermasalah Baitul Qiradh Baiturrahman Banda Aceh menerapkan strategi manajemen risiko pra pembiayaan yaitu menggunakan prinsip 5C+1S dan strategi manajemen risiko pasca pembiayaan yaitu silaturrahmi atau pendekatan, rescheduling atau penjadwalan kembali dan eksekusi jaminanan sudah berhasil dengan baik dalam menekan serta meminimalisir pembiayaan bermasalah sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku. Persamaannya dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu pada variable penelitiannya pada analisis strategi, sedangkan perbedaannya terletak

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian yang akan peneliti lakukan adalah penelitian lapangan, dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan suatu fenomena pada masa sekarang. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan semua data atau objek penelitian atau situasi objek penelitian, menganalisis dan membandingkannya berdasarkan kenyataan saat ini, dan mencoba memberikan solusi untuk masalah, sehingga tetap up to date.[30]

Informasi yang didapat berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat diterapkan pada berbagai masalah. Secara umum penelitian deskriptif adalah kegiatan penelitian yang berusaha menggambarkan atau menggambarkan peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual, dan akurat. Pendekatan kualitatif dicirikan oleh tujuan penelitian yang berupaya guna memahami gejala.

B. Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo yang beralamat di Jln. Flores Kuamang, Ujung Gading, kecamatan lembah melintang, kabupaten pasaman barat.

C. Jenis dan Sumber Data

[30] M. Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian Dan Aplikasinya,* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2022), Hal. 13

1. Data Primer

Data Primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data yang diperoleh langsung dari staf PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo yaitu ibuk Riswanti selaku kepala cabang PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo dan ibuk Nasia Sufna staff pembiayaan di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo.

2. Data sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).” Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekuder yaitu sesuai dengan jurnal, buku, dan artikel.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian merupakan subjek yang memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahaminya. Fungsi informan dalam sebuah penelitian adalah sebagai sumber untuk mendapatkan informasi mengenai strategi penanganan risiko gagal bayar di PT. BPRS Mentari pasaman saiyo. Yang menjadi informan kuncin penelitian ini adalah kepala cabang PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo, dan yang menjadi informan pendukungnya adalah staff bagian pembiayaan di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawanncara merupakan salah satu proses pengumpulan data dengan cara Tanya-jawab, sambil tatap muka antara pewawancara dan responden.[31] Wawancara ini bermanfaat bagi peneliti untuk memperoleh informasi yang tidak dapat diamati dan diperoleh dengan cara lain. Penelitian ini menggunakan metode wawancara terstruktur yang akan dilakukan wawancara langsung dengan staff PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo kantor kas ujung gading.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sumber data yang digunakan sebagai pelengkap penelitian seperti karya-karya monumental, keterangan penuli, maupun gambar yang memberikan informasi bpada penelitian.

F. Metode Analisis Data

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data lapangan berkaitan dengan teknik penggalian data, dan ini berkaitan juga dengan sumber dan jenis data. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman audio maupun video, ataupun pengambilan foto. Sedangkan sumber data tambahan berasal dari sumber tertulis seperti sumber buku, jurnal, sumber arsip, dan dokumen resmi. Oleh karena itu, catatan lapangan sangat perlu untuk digunakan dalam pengumpulan data selama di lapangan, ini merupakan instrument utama yang paling melekat dari

[31] Muri Yusuf, Metode Penelitian Kualitatif Dan Penelitian Gabungan , (Kencana : PT. Pajar Inter Pratama Mandiri, 2014), Cet Ke 1, Hal. 372

beragam teknik pengumpulan data kualitatif.

2. Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilihan maupun seleksi, pemusatan perhatian atau pemfokusan dan penyerdehanaan dari semua jenis informasi yang mendukung data penelitian yang diperoleh dan dicatat selama proses penelitian data di lapangan. Langkah ini sudah berlangsung selama penelitian ini berlangsung, dan sebelum data bener-benar terkumpul sebagaimana retlihat dari kerangka konseptual, permasalahan studi, penelitian, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih.

3. Penyajian data

Penyajian data adalah proses penyusunan informasi yang memberikan kemungkinan adanya kesimpulan dalam penelitian kualitatif, penyajian data ini dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, catatan lapangan, grafik, matriks dan sejenisnya. Metode ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apa bila kesimpulan sudah didapat dan tepat ataupun sebaliknya yang akan melakukan analisis ulang.

4. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah proses terakhir dari langkah-langkah yang dilakukan. Penarikan kesimpulan ini diambil dari data yang telah di analisis dan data yang telah di cek berdasarkan bukti yang didapatkan di lokasi penelitian. Kesimpulan ini ditangani secara

longgar, skeptis, tetap terbuka, tetapi kesimpulan sudah di sediakan. Yang awalnya belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo

1. Waktu Pendirian

Pada tanggal 17-19 mei tahun 1993 pimpinan pusat majelis ekonomi muhammadiyah mengadakan Rapat Kerja Nasional yang di ikuti oleh Majelis Ekonomi Muhammadyah se Indonesia. Pada saat itu MEK Kabupaten Pasaman diwakili oleh Alm Bapak Chandra Mesra yang pada waktu itu merupakan ketua MEK, Bapak Fachri sekretaris MEK dan Bapak Ramli Lubis bendahara MEK, dimana salah satu keputusan Rapat kerja Nasional waktu itu adalah perlunya mendirikan BPR syariah setidaknya satu buah disetiap Kabupaten atau daerah Muhammadyah sebahai pondasi pembangunan ekonomi warga Muhammadyah.

Keputusan dari Rapat Kerja Nasional tersebut kemudian disampaikan kepada Pimpinan Daerah Muhammadyah (PDM) kabupaten Pasaman yang saat itu di ketuai oleh Bapak Thamrin K Nasir, kemudian pada tanggal 09 juni 1993 bertempaatan di Masjid Taqwa ujung gading, PDM Kabupaten Pasaman mengadakan rapat plano. Pembahasan tentang rencana pendirian BPR Syariah di Kabupaten Pasaman pada rapat pleno tersebut memang menimbulkan perbedaan pendapat namun pada akhirnya pleno PDM memutuskan untuk mendirikan BPR Syariah oleh warga Muhammadyah di Kabupaten Pasaman. Berkat dukungan dari keputusan pleno PDM dan juga semangat serta keyakinan terhadap kemampuan warga muhammadyah untuk mendirikan BPR Syariah, dan

pada akhirnya MEK Kabupaten Pasaman membentuk panitia pendirian PT. BPR Syariah yang diketuai oleh Bapak Alm Chandra Mesar.

Sejak saat itu dimulai registrasi calon pemenang saham oleh panatela pendiri dikalangan warga muhammadyah, kemudian pada tanggal 25 juni 1993 H. Taufik Martha yang merupakan Bupati pasaman pada saat itu ikut menberikan dukungan atas rencana pendirian BPR Syariah dengan mengeluarkan surat resmi Bupati pasaman tertanggal 26 juni 1993 untuk mendirikan BPR Syariah di simpang tiga kabupaten pasaman Provinsi Sumatera Barat.

2. Profil PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo

PT. BPR Syariah Mentari Pasaman Saiyo adalah Bank Islam pertama di Sumatera Barat yang resmi beroperasi sejak tanggal 27 juli 1996. Pada awal PT. BPR Syariah Mentari Pasaman Saiyo berkedudukan di daerah Simpang Tiga Kecamatan Pasaman Kabupaten Pasaman sebelum di mekarkan menjadi Pasaman Barat, pada tanggal 1 Agustus 2006 kantor BPRS dipindahkan ke jln M.Natsir Simpang Empat Pasaman Barat.

a. Dasar hukum berdirinya PT. BPR Syariah Mentari Pasaman Saiyo

1) Didirikan tanggal 29 juli 1994 berdasarkan akta notaries Azhar Alia SH.
2) Izin usaha opersional dari mentri keuangan RI No. KEP-168/KM.17/1996 tanggal 6 mei 1996

3) Surat izin tempat usaha dari Bupati kabupaten pasaman tanggal 15 agustus 1994 No.20/SITU/BUK-PAS/1994.
4) Izin prinsip dari Departemen Keuangan Republic Indonesia tanggal 30 juli 1994 No.S-1132/Mk.17/1994.
5) Rekomendasi Dewan Pengawas Syariah Nasional/MUI tanggal 20 juli 1994

B. Hasil Penelitian

1. Produk Penghimpunan Dana

penghimpunan dana merupakan kegiatan usaha lembaga keuangan, khususnya bank syariah, dalam menarik dan mengumpulkan dana dari masyarakat atau pihak deposan dalam bentuk simpanan seperti giro, tabungan, dan deposito. Dana yang dihimpun ini nantinya disalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan kepada pihak yang membutuhkan, menjalankan fungsi intermediasi antara deposan dan kreditur.[32]

"Kami menawarkan produk penghimpunan dana seperti tabungan simple, tabungan haji umrah, tabungan wadiah, takwim, dan deposimpas."[33]

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading produk penghimpunan dana yang di tawarkan oleh BPRS adalah sebagai berikut:

a. Tabungan
   1) Simple (simpanan pelajar)

      Ditujukan untuk pelajar, dengan fokus segmentasi pada siswa

[32] Sunan Zulkifli, panduan praktis transaksi perbankan syariah, (Jakarta;zikrul hakim,2003) h. 93
[33] Wawancara dengan Ibuk Riswanti, pada tanggal 11 juli 2025

SD hingga SMA beserta orang tua mereka. Produk ini sempat mengalami fluktuasi di saat pandemi, penurunan selama pandemi COVID-19 karena keterbatasan promosi langsung ke sekolah, lalu meningkat kembali setelah pembelajaran normal.

2) Tahajjumrah (tabungan haji dan umrah)

Tahajjumrah merupakan produk tabungan khusus yang disediakan oleh PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo untuk membantu masyarakat dalam merencanakan dan mempersiapkan dana ibadah haji dan umrah. Produk ini termasuk dalam kategori penghimpunan dana berbasis syariah, didesain agar nasabah dapat menabung secara rutin hingga mencapai biaya pelaksanaan ibadah tersebut.

3) Tawakal (tabungan wadiah)

Tawakal adalah salah satu produk penghimpunan dana di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo yang dikategorikan sebagai tabungan wadiah. Produk Tawakal menggunakan akad wadiah (titipan), di mana dana nasabah disimpan dan dijaga keamanannya tanpa adanya janji pembagian hasil. Nasabah berhak menerima insentif dalam bentuk bonus sesuai kebijakan bank, namun bukan menjadi hak tetap.

Tujuan dari produk ini adalah sebagai penampung dana likuid milik nasabah, baik individu maupun pelaku usaha, sehingga memungkinkan nasabah mengelola dana titipan dengan fleksibel untuk kebutuhan jangka pendek. Setoran dapat dilakukan kapan

saja tanpa batas minimal dan dana bisa diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan nasabah

4) Taqwim (tabungan qurban)

Taqwim merupakan produk tabungan khusus yang diluncurkan oleh PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo untuk membantu masyarakat merencanakan dan mempersiapkan dana khusus ibadah qurban. Produk ini masuk dalam kategori penghimpunan dana berbasis syariah dengan tujuan utama memudahkan nasabah berqurban secara terencana setiap tahun. Karakteristik dari Taqwim sebagai berikut:

a) Taqwim biasanya menggunakan akad wadiah (titipan) atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah.
b) Dana hanya dapat ditarik menjelang Hari Raya Idul Adha atau ketika nasabah akan melaksanakan qurban, sehingga dana tetap terjaga untuk tujuan utama.
c) Nasabah dapat menabung secara fleksibel, baik harian, mingguan, maupun bulanan sesuai kemampuan.
d) Dana nasabah dikelola sesuai prinsip kehati-hatian dan syariah, tanpa unsur bunga atau riba.
e) Ditujukan bagi individu, keluarga, maupun komunitas yang ingin berqurban secara terencana dan disiplin.

5) Deposimpas (deposito mentari pasaman saiyo)

Deposimpas (Deposito Mentari Pasaman Saiyo) adalah salah satu produk penghimpunan dana unggulan di PT. BPRS Mentari

Pasaman Saiyo, termasuk di kantor kas Ujung Gading. Produk ini hadir sebagai alternatif simpanan berjangka berbasis prinsip syariah yang menawarkan sistem bagi hasil, bukan bunga. Karakteristik dari deposimpas ini yaitu:

a) Mematuhi prinsip mudharabah, yakni nasabah bertindak sebagai pemilik dana sementara bank sebagai pengelola dana.
b) Tersedia berbagai pilihan tenor sesuai kebutuhan nasabah.
c) Dibagikan sesuai porsi nisbah yang disepakati dan hasil usaha bank.

2. Produk Penyaluran Dana

Penyaluran dana dalam konteks perbankan, khususnya bank syariah, adalah kegiatan menyalurkan kembali dana yang telah dihimpun dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau pinjaman kepada pihak yang membutuhkan untuk keperluan usaha atau konsumtif. Dalam bank syariah, kegiatan ini disebut pembiayaan dan dilakukan dengan menggunakan akad-akad syariah sesuai prinsip Islam, seperti murabahah (jual beli), mudharabah (bagi hasil), musyarakah (kerja sama modal), ijarah (sewa), dan istishna (pemesanan barang).[34]

"yang kami tawarkan dalam produk penyaluran dana berupa murabahah, musyarakah, mudharabah, dan qard, tetapi yang paling umum digunakan yaitu murabahah."[35]

Dari hasil wawancara yang dilakukan di PT. BPRS Mentari Pasaman

[34] Eva Amelia, Dkk. Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Perbankan Syariah: Peluang Dan Tantangan, *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi(JEBMAK)*, Vol. 4, No. 1, 2025, Hal. 191.

[35] Wawancara bersama ibuk riswanti, pada tanggal 11 juli 2025

Saiyo produk pembiayaan yang ditawarkan yaitu:

a. Murabahah (kredit jual beli barang atau modal usaha)

Murabahah adalah akad jual beli dalam perbankan syariah, di mana bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah, lalu menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga pembelian ditambah margin keuntungan yang disepakati. Skema ini banyak digunakan, terutama untuk pembiayaan barang konsumsi dan modal usaha mikro serta kecil. Umum digunakan masyarakat untuk modal usaha dan pembelian alat kerja.[36]

Pembiayaan murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo memainkan peran penting dalam menyediakan fasilitas kredit jual beli barang dan modal usaha berbasis prinsip syariah. Model ini memberi solusi pembiayaan yang adil dan bebas riba, sangat relevan untuk pengembangan ekonomi masyarakat dan usaha mikro di wilayah Ujung Gading. Kendati ada tantangan pada aspek risiko dan literasi, konsistensi edukasi, inovasi layanan, dan penilaian agunan dapat menjaga kelangsungan dan kualitas pembiayaan murabahah.

b. Musyarakah (pendanaan kerjasama usaha)

Musyarakah adalah akad pendanaan syariah berbasis kemitraan usaha, di mana dua pihak atau lebih (bank dan nasabah) bersama-sama menyediakan modal untuk suatu bisnis, lalu membagi hasil usaha (laba/rugi) sesuai porsi modal. Pendanaan musyarakah sangat relevan

[36] Ismail Hannanong, Murabahah (Prinsip Dan Mekanismenya Dalam Perbankan Islam),*Jurnal Syari'Ah Dan Hukum Dictum*, Vol. 15, No.1, 2017, Hal. 84

untuk pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah, khususnya di wilayah yang mengedepankan prinsip syariah seperti Ujung Gading. Pendanaan musyarakah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo, khususnya kantor kas Ujung Gading, memberikan alternatif kolaboratif bagi pembiayaan usaha sesuai syariah. Skema ini menyeimbangkan prinsip keadilan dalam pembagian laba rugi dan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat. Dengan peningkatan literasi, monitoring usaha, serta inovasi produk, pendanaan musyarakah berpotensi semakin diminati oleh pelaku UMKM di wilayah tersebut.

c. Mudharabah (bagi hasil antara bank dan nasabah)

Mudharabah merupakan akad kerja sama antara dua pihak, yakni pemilik dana (shahibul maal/nasabah) dan pengelola dana (mudharib/bank), di mana keuntungan usaha dibagi sesuai nisbah yang disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian (jika terjadi dan bukan akibat wanprestasi) akan ditanggung pemilik dana sesuai porsinya. Akad ini menjadi salah satu ciri produk perbankan syariah seperti PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo.[37]

Pembiayaan mudharabah memberikan alternatif pembiayaan produktif berbasis kesepakatan dan nilai syariah, cocok terutama bagi pelaku usaha yang mengutamakan sistem bagi hasil, keadilan, dan kemitraan jangka panjang bersama lembaga keuangan syariah. Pembiayaan mudharabah lazim digunakan untuk modal usaha mikro, kecil, hingga menengah. Proses, pengelolaan, dan pelaporan laba/rugi

[37] Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*,Jakarta: Rajawali Pers, 2013, Hal. 60

dijalankan secara transparan untuk menjaga prinsip keadilan antara bank dan nasabah.

Prinsip dari pembiayaan mudharabah yaitu:

1) Keuntungan Dibagi dengan proporsi nisbah yang telah disepakati sejak awal akad.
2) Kerugian Ditanggung sepenuhnya oleh pemilik dana bank, kecuali terjadi kelalaian, kecurangan, atau penyalahgunaan dana oleh nasabah, maka nasabah menanggung kerugian tersebut.
3) Pembagian hasil usaha dapat dilakukan berdasarkan revenue sharing (pendapatan kotor) atau dari keuntungan bersih.

d. Qard (pinjaman sosial tanpa bunga)

Qard adalah bentuk pembiayaan sosial tanpa bunga yang berbasis akad pinjaman dana. Pada prinsipnya, BPRS memberikan dana kepada nasabah tanpa mengambil keuntungan apa pun, dan nasabah hanya berkewajiban mengembalikan dana pokok sesuai waktu yang disepakati.

Peran Qard dalam pemberdayaan ekonomi di BPRS Mentari Pasaman Saiyo, berperan mendorong pemberdayaan ekonomi lokal, khususnya:

1) Membantu permodalan nasabah mikro dan usaha kecil agar dapat bertahan dan berkembang.
2) Menanggulangi krisis keuangan mendadak bagi individu yang membutuhkan dana darurat tanpa beban bunga.
3) Menumbuhkan semangat ukhuwah dan solidaritas sosial karena mekanisme Qard didesain untuk tujuan sosial, bukan komersial

3. Alur Proses Pembiayaan Murabahah

"Alurnya mulai dari pengajuan, survey dan di analisis serta penilaian agunan dan diberikan keputusan oleh menejer, setelah disetujui maka kami melaksanakan akad dan penandatanganan nasabah dan setelah semua itu baru pencairan ataupun penyerahan barang."[38]

Alur dari proses pembiayaan murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo yaitu:

a. Pengajuan nasabah

   1) Nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah, menyebutkan tujuan dan jenis aset yang akan di beli.
   2) Melampirkan KTP nasabah dan pasangan, KK, pas foto, surat nikah, NPWP, legalitas usaha.
   3) Lampiran agunan seperti BPKB dan STNK jika kendaraan, atau SHM dan PBB jika tanah/bangunan.

b. Survei dan Analisis

   1) *Account officer* melakukan survei lapangan ke lokasi usaha atau jaminan untuk validasi data dan kondisi aset.
   2) Melakukan analisis kelayakan meliputi aspek 5C yaitu karakter, kapasitas, modal, agunan, dan kondisi ekonomi.

c. Penilaian Agunan

   Agunan dinilai berdasarkan identitas dan nilai pasar saat ini. Untuk kendaraan dicocokkan BPKB, STNK, dan harga pasar, sedangkan untuk tanah dicek letak, luas, batas sertifikat, dan nilai pasar. Standar ini digunakan untuk mengurangi risiko gagal bayar.

[38] Wawancara Bersama Ibuk Nasia Sufna, Pada Tanggal 11 Juli 2025

d. Keputusan Pembiayaan

AO menyusun memo usulan dengan ringkasan survey dan analisis. Setelah itu diajukan ke manajemen atau direksi untuk persetujuan prinsip (SP3), jika disetujui lanjut ke tahap akad.

e. Akad dan Penandatanganan

Nasabah datang ke kantor untuk penandatanganan akad murabahah, lalu diberikan penjelasan mengenai jumlah pokokdan margin, jadwal dan jumlah angsuran, hak dan kewajiban masing-masing pihak. Dokumen akad berupa:

1) Akad murabahah.
2) Surat kuasa wakalah.
3) Surat pernyataan agunan.
4) Surat pernyataan kesanggupan bayar.

f. Pencairan dan Penyerahan Barang

Setelah penandatanganan akad murabahah disepakati, bank terlebih dahulu membeli barang dari supplier sesuai permintaan nasabah. Barang yang telah dimiliki bank kemudian dijual kepada nasabah dengan harga pokok plus margin yang telah disetujui. Setelah itu, barang diserahkan langsung kepada nasabah sebagai objek pembiayaan. Pada tahap ini juga terjadi pencairan dana dalam bentuk penyerahan barang tersebut kepada nasabah, bukan pencairan tunai. Jadi, bank bertindak sebagai perantara yang membeli barang terlebih dahulu sebelum diserahkan kepada nasabah.

g. Monitoring dan Pembayaran Angsuran

Setelah barang diserahkan, nasabah melakukan pembayaran secara angsuran sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan di dalam akad. Bank melakukan monitoring terhadap pembayaran angsuran dan memastikan penggunaan pembiayaan sudah tepat. Monitoring juga mencakup validitas agunan/jaminan selama masa pembiayaan berjalan agar risiko gagal bayar dapat diminimalisasi. Beberapa BPRS menerapkan mekanisme pembayaran angsuran secara otomatis (standing instruction) di mana administrasi pembiayaan secara rutin memotong angsuran dari rekening nasabah dan memperbarui kartu pengawasan.

4. Risiko Dalam pembiayaan murabahah

"Risiko yang pernah kami alami seperti kredit macet nilai agunan menurun, risiko kesalahan analisi maupun risiko internal dan external seperti menurunnya usaha nasabah maupun risiko lainnya."[39]

a. Risiko Kredit

Dari hasil wawancara bersama ibuk kepala cabang PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading risiko ini terjadi saat nasabah mengalami gagal bayar atau keterlambatan memenuhi kewajiban melakukan pembayaran angsuran. Risiko kredit pada pembiayaan murabahah adalah potensi kerugian yang timbul akibat ketidakmampuan atau kegagalan nasabah membayar kewajiban pada saat jatuh tempo sesuai perjanjian. Risiko ini merupakan ancaman terbesar dalam skema pembiayaan syariah, termasuk di BPRS, karena dapat berdampak pada kesehatan keuangan dan kelangsungan

[39] Wawancara Bersama Ibuk Nasia Sufna, Pada Tanggal 11 Juli 2025

operasional bank.

Bentuk risiko kredit pada produk murabahah yaitu:

1) Gagal Bayar (Kredit Macet) terjadi ketika nasabah tidak dapat memenuhi pembayaran cicilan pokok dan margin sesuai jadwal yang telah ditetapkan. Hal ini bisa terjadi akibat kegagalan usaha, penurunan penghasilan, atau kejadian tak terduga seperti bencana atau sakit.
2) Risiko Penurunan Nilai Agunan Jaminan yang diserahkan nasabah nilainya turun atau sulit dicairkan saat terjadi gagal bayar, sehingga bank tetap menanggung kerugian.

b. Risiko analisis

Kesalahan dalam penilaian nasabah yaitu 5C yang dapat menyebabkan pembiayaan disalurkan kepada nasabah yang berisiko. Teknik analisis 5C yaitu:

1) Character Menilai kejujuran dan reputasi nasabah melalui wawancara, referensi, dan catatan pembayaran sebelumnya.
2) Capacity, Menganalisis kemampuan nasabah dalam mengelola usaha dan menghasilkan pendapatan untuk memenuhi kewajiban pembayaran.
3) Capital, Evaluasi modal atau aset yang dimiliki nasabah sebagai buffer atau penopang jika usaha mengalami kendala.
4) Collateral, Menilai jaminan/agunan yang diberikan apakah nilainya memadai untuk meng-cover potensi kerugian.

5) Condition, Kondisi ekonomi, industri, dan lingkungan sekitar yang dapat mempengaruhi kelancaran pembayaran nasabah.

Analisis risiko kredit pada pembiayaan murabahah di BPRS merupakan proses integral yang dimulai dari identifikasi hingga pengendalian risiko. Penerapan prinsip 5C, monitoring rutin, serta penanganan proaktif sangat penting untuk menjaga kualitas pembiayaan dan kesehatan bank secara keseluruhan.

c. Risiko eksternal

Risiko eksternal adalah risiko yang timbul dari faktor-faktor di luar kendali bank maupun nasabah dan dapat memengaruhi kelancaran pembayaran angsuran pembiayaan murabahah. Risiko ini bersifat makro dan seringkali sulit diprediksi serta diantisipasi secara langsung oleh manajemen bank. Perubahan kondisi usaha nasabah akibat faktor ekonomi, bencana alam ataupun kejadian yang tak dapat memengaruhi kemampuan bayar nasabah. Manajemen risiko eksternal menuntut BPRS untuk bersikap proaktif dalam pemantauan lingkungan serta membangun sistem mitigasi kolektif bersama nasabah dan mitra terkait.

Jenis-jenis risiko external:

1) Perubahan Kondisi Ekonomi Makro

Inflasi, kenaikan suku bunga pasar, atau perlambatan ekonomi dapat mengurangi daya beli nasabah sehingga berdampak pada kelancaran pembayaran cicilan.

2) Bencana Alam dan Kejadian Luar Biasa

Peristiwa seperti gempa, banjir, kebakaran, atau pandemi yang dapat menyebabkan usaha nasabah terganggu, kerusakan aset/barang jaminan, bahkan kehilangan pendapatan utama.

3) Kebijakan dan Regulasi Eksternal

Perubahan kebijakan pemerintah atau regulasi baru (misal: pajak, pembatasan perdagangan, perizinan usaha) yang berdampak pada sektor usaha nasabah.

4) Instabilitas Sosial-Politik

Konflik sosial, ketidakstabilan politik, kriminalitas yang meningkat di wilayah usaha nasabah juga menjadi pemicu risiko eksternal.

5) Perubahan Nilai Tukar

Fluktuasi kurs dapat memengaruhi harga barang yang dibiayai atau pendapatan nasabah, terutama yang terkait usaha perdagangan atau produksi bahan impor.

d. Faktor- faktor terjadinya gagal bayar

Faktor utama yang menyebabkan terjadinya gagal bayar di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo yaitu:

1) Pendapatan usaha tidak stabil
2) Adanya gangguan ekonomi makro dan faktor eksternal
3) Persaingan usaha yang ketat
4) Masalah kesehatan ataupun kebutuhan mendadak keluarga

5. Strategi Dan Kebijakan Meminimalisir Risiko Gagal Bayar

"strategi yang dilakukan seperti seleksi dan analisis kelayakan

nasabah, monitoring, penerapan surat peringatan berjenjang, restructuring dan rescheduling,dan yang terakhir itu eksekusi jaminan."[40]

a. Seleksi dan analisis kelayakan nasabah yang ketat

Seleksi calon nasabah yang ketat adalah kunci utama untuk meminimalisir risiko gagal bayar dalam pembiayaan murabahah di BPRS. Proses seleksi dilakukan melalui analisis menyeluruh berdasarkan prinsip 5C, survei lapangan, dan verifikasi dokumen secara teliti. Penerapan prinsip 5C secara menyeluruh sebelum memberikan pembiayaan dan menggali lebih dalam karakter dan kondisi nasabah.

Seleksi calon nasabah pembiayaan murabahah di BPRS harus bersifat ketat dan komprehensif dengan mengintegrasikan prinsip 5C, pemeriksaan dokumen yang rinci, survei lapangan, serta pengecekan riwayat dan kondisi usaha. Dengan demikian, BPRS dapat menjaga kualitas pembiayaan dan menurunkan risiko gagal bayar secara signifikan.

Manfaat penerapan analisis seleksi ketat:

1) Mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah (Non-Performing Financing).
2) Memberikan perlindungan terhadap portofolio pembiayaan bank.
3) Menigkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BPRS berkat portofolio nasabah yang sehat dan aman secara manajemen

[40] Wawancara Bersama Ibuk Nasia Sufna, Pada Tanggal 11 Juli 2025

risiko

b. Monitoring dan pendampingan aktif terhadap nasabah

Monitoring aktif adalah rangkaian pengawasan dan evaluasi berkelanjutan atas kondisi usaha dan pembayaran nasabah setelah pencairan pembiayaan murabahah. Monitoring ini bertujuan mencegah pembiayaan bermasalah dan memastikan nasabah memanfaatkan dana sesuai peruntukan serta mampu memenuhi kewajiban angsuran tepat waktu. Tim BPRS melakukan kunjungan ruting untuk memantau kondisi usaha dan pembayaran nasabah. Pendekatan personal untuk memberikan nasihat dan solusi bila nasabah mengalami kesulitan.

Pendampingan merupakan proses pemberian bimbingan, konsultasi, dan solusi masalah, tidak hanya ketika timbul kendala pembayaran, tetapi juga secara preventif dalam tata kelola usaha:

1) Pembinaan Usaha

Memberikan saran pengelolaan operasional, pemasaran, serta administrasi keuangan secara rutin.

2) Edukasi Keuangan dan Syariah

Pelatihan singkat terkait manajemen usaha dan kewajiban pelunasan dalam prinsip syariah, termasuk penjelasan risiko serta tata cara restrukturisasi jika terjadi kendala.

3) Penyusunan Solusi Personal

Penyesuaian jadwal pembayaran atau restrukturisasi jika usaha nasabah terganggu oleh faktor eksternal atau internal, setelah dilakukan monitoring mendalam

Monitoring dan pendampingan aktif adalah bagian integral dalam menjaga kualitas dan kelancaran pembiayaan murabahah di BPRS, serta sebagai bentuk tanggung jawab sosial bank syariah dalam memberdayakan nasabah secara berkelanjutan.

c. Penerapan surat peringatan berjenjang

Surat peringatan berjenjang adalah salah satu strategi penting dalam penanganan pembiayaan bermasalah (kredit macet) yang diterapkan oleh BPRS, termasuk pada pembiayaan murabahah. Prosedur ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada nasabah agar segera menyelesaikan kewajiban mereka sebelum bank mengambil tindakan yang lebih tegas, seperti penarikan agunan atau langkah hukum.

Jenjang Surat Peringatan	**Waktu Pengeluaran**	**Isi dan Tujuan Surat**
Surat Peringatan I (SP I)	7–14 hari pasca jatuh tempo	Memberikan pemberitahuan awal telah terjadi tunggakan dan imbauan agar nasabah segera membayar angsuran tertunggak. Penjelasan risiko apabila tunggakan tidak segera diselesaikan.
Surat Peringatan II (SP II)	14–30 hari pasca jatuh tempo atau jika tidak ada respon atas	Peringatan lebih tegas. Ditegaskan kembali sisa kewajiban dan konsekuensi yang akan diambil bank

	SP I	jika tunggakan tidak dibayarkan.
Surat Peringatan III (SP III)	30–60 hari pasca jatuh tempo atau setelah nasabah tidak mengindahkan SP I & II	Penegasan berupa ancaman tindakan tegas, misal: restrukturisasi terakhir, eksekusi agunan, penagihan eksternal, atau jalur hukum.

Sistem surat peringatan diberikan secara bertahap kepada nasabah yang terlambat membayar cicilan dimulai dari SP 1, SP 2, SP 3, dan jika nasabah belum juga bisa melunasi tunggakan maka akan ke tahap selanjutnya yaitu sidang. Sebelum ketahap sidang maka BPRS memberikan kesempatan dan peringatan agar nasabah segera melunasi kewajibannya sebelum langkah terakhir di ambil.

Penerapan surat peringatan berjenjang adalah langkah sistematis dan humanis untuk menangani tunggakan pembayaran pembiayaan murabahah. Melalui proses bertahap ini, BPRS dapat memberikan waktu, solusi, dan edukasi keuangan sebelum mengambil tindakan yang lebih berat, sehingga risiko gagal bayar dapat ditekan secara efektif dan professional.

d. Restructuring dan rescheduling pembiayaan

BPRS menyediakan restructuring bagi nasabah yang mengalami kesulitan sementara seperti perpanjangan tenor atau penyesuaian jumlah cicilan. Strategi ini untuk membantu nasabah tetap mampu membayar tampa langsung masuk kedalam tahap gagal bayar. Restrukturisasi dan rescheduling merupakan langkah strategis

perbankan syariah, termasuk BPRS, untuk mengatasi pembiayaan murabahah yang bermasalah (gagal bayar atau terlambat bayar) dengan tetap memperhatikan prinsip syariah.

Tujuannya adalah memberi ruang pemulihan bagi nasabah dan meminimalisir risiko kerugian bank. Penerapan restrukturisasi dan rescheduling pada BPRS menjadi instrumen utama memitigasi risiko pembiayaan bermasalah, menjaga hubungan baik antara bank dan nasabah, serta mendukung stabilitas lembaga keuangan syariah secara umum.

e. Eksekusi jaminan dan tindakan tegas jika gagal bayar terjadi

Eksekusi jaminan adalah langkah terakhir yang diambil BPRS jika nasabah gagal memenuhi kewajiban pembayaran dan semua upaya persuasif serta restrukturisasi telah dilalui tanpa hasil. Tindakan tegas ini dilakukan secara hati-hati, mengutamakan pendekatan humanis dan musyawarah, namun tetap mengikuti prosedur dan regulasi yang berlaku.

Alur eksekusi jaminan di BPRS mentari pasaman saiyo sebagai berikut:

1) Verifikasi dan Konfirmasi Tunggakan

Setelah terjadi keterlambatan pembayaran yang signifikan, petugas bank melakukan verifikasi data tunggakan dan menghubungi nasabah untuk memastikan kondisi aktual.

2) Surat Peringatan Berjenjang

Bank mengirimkan surat peringatan tahap I, II, dan III

secara bertahap (masing-masing 7–14 hari hingga lebih dari 60 hari sejak jatuh tempo), memberikan waktu dan kesempatan kepada nasabah untuk menyelesaikan atau menegosiasikan kewajiban.

3) Upaya Negosiasi dan Restrukturisasi

Dilakukan musyawarah untuk opsi restrukturisasi, rescheduling, atau solusi pembayaran lainnya. Jika tidak tercapai kesepakatan atau respons, proses lanjut ke eksekusi.

4) Eksekusi Sukarela

Bank menawarkan kepada nasabah untuk secara sukarela menyerahkan agunan untuk dijual sebagai pelunasan kewajiban, apabila memang tidak ada peluang penyelesaian lain.

5) Eksekusi Melalui Jalur Hukum

Jika tidak tercapai penyelesaian sukarela, bank dapat mengajukan permohonan eksekusi kepada Pengadilan Agama. Setelah proses pengadilan dan penetapan sita eksekusi, agunan dilelang melalui KPKNL sesuai ketentuan yang berlaku.

Penelitian ini menemukan bahwa strategi penanganan risiko gagal bayar yang diterapkan oleh PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo menunjukkan tingkat efektivitas *yang* "cukup baik". Namun,dalam keefektifitasan yang cukup baik ini, menyiratkan bahwa masih ada ruang untuk perbaikan dan optimalisasi lebih lanjut dalam sistem dan prosedur yang ada.

Secara keseluruhan, hasil penelitian mengindikasikan bahwa PT.

BPRS Mentari Pasaman Saiyo telah memiliki dasar yang kuat dalam penanganan risiko gagal bayar, namun tekanan dari tingginya persentase pembiayaan bermasalah menyoroti kebutuhan untuk inovasi dan peningkatan berkelanjutan dalam strategi manajemen risiko mereka.

6. Dampak dari Strategi Dan Kebijakan Meminimalisir Risiko Gagal Bayar

Pengertian dampak dalam konteks strategi pengelolaan risiko pembiayaan di BPRS adalah efek atau hasil yang timbul sebagai konsekuensi dari penerapan strategi tersebut. Secara sederhana, dampak berarti perubahan atau akibat yang terjadi pada BPRS karena strategi pengelolaan risiko yang dijalankan, yang dapat bersifat positif maupun negatif.

a. Dampak positif adalah hasil baik yang muncul, misalnya kerugian dapat dikendalikan atau diminimalkan sehingga BPRS tetap stabil.
b. Dampak negatif adalah efek kurang menguntungkan, misalnya munculnya beban biaya tambahan atau penurunan profitabilitas karena masih ada pembiayaan bermasalah.
c. Selain itu, ada juga potensi dampak yang bisa muncul jika strategi diperbaiki, seperti peningkatan kinerja dan kesehatan keuangan BPRS.

Jadi, dampak adalah segala bentuk akibat atau hasil yang bisa dilihat dan dirasakan dari pelaksanaan suatu strategi atau tindakan di BPRS.

"Dampak dari strategi tersebut tingkat gagal bayar menurun jadi kerugian terkendalikan, tetapi strategi ini membutuhkan biaya dan

waktu jadinya”[41]

Secara khusus, dampak dari strategi pengelolaan risiko pembiayaan di BPRS dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Dampak Positif (Mengendalikan Kerugian)

Dampak positif dari strategi dan kebijakan meminimalisisr risiko gagal bayar yang telah dilakukan oleh PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo adalah dapat mengendalikan kerugian. Strategi yang diterapkan mulai dari analisis awal, perjanjian, jaminan, pengawasan, pembinaan, surat peringatan, hingga restrukturisasi sudah cukup efektif dalam menahan atau meminimalkan potensi kerugian. Kalau strategi ini tidak ada, tentu saja tingkat gagal bayar akan jauh lebih tinggi dan bisa mengancam kelangsungan BPRS. Jadi, strategi ini berfungsi sebagai pengaman penting untuk mengendalikan risiko.

b. Dampak Negatif

Dampak negative dari strategi dan kebijakan meminimalisir risiko gagal bayar yang telah dilakukan PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo adalah adanya beban dan penurunan profabilitas. Walaupun efektif, strategi ini belum benar-benar optimal karena saat ini tingkat nasabah bermasalah masih sekitar 9%, di atas batas sehat yang biasanya 5%. Artinya, masih ada kredit yang tidak lancar sehingga langsung berdampak pada turunnya pendapatan dan keuntungan BPRS. Selain itu, bank juga harus mengeluarkan biaya tambahan dan tenaga lebih banyak untuk menagih, membina, dan merestrukturisasi

[41] Wawancara Bersama Ibuk Nasia Sufna, Pada Tanggal 11 Juli 2025

pembiayaan ini.

Dana yang seharusnya bisa digunakan untuk pembiayaan baru jadi terpakai buat menutupi risiko ini, sehingga pertumbuhan aset produktif juga terhambat.

c. Potensi Peningkatan Kinerja

Masih ada peluang untuk meningkatkan performa dengan memperbaiki strategi, misalnya dengan analisis yang lebih ketat dan pemantauan nasabah yang lebih aktif. Jika hal ini dilakukan, tingkat gagal bayar bisa turun lebih rendah, sehingga profitabilitas dan efisiensi BPRS bisa meningkat secara signifikan dan menunjang keberlanjutan bank.

7. Peran Analisis Pembiayaan

"perannya banyak mulai dari penilaian karakter nasabah, analisis keuangan nasabah, kemampuan bayar nasabah, maupun penilaian kondisi keuangan nasabah."[42]

Berdasarkan hasil wawancara dengan staff BPRS peran analisis pembiayaan dalam mengidentifikasi potensi gagal bayar, khususnya sejak proses awal pengajuan pembiayaan, berikut ini peran-perannya:

a. Menilai karakter dan reputasi nasabah

Disini petugas melakukan wawancara langsung dengan calon nasabah untuk menilai kejujuran, komitmen dan etika usaha. Sering kali gagal bayar tidak hanya disebabkan oleh faktor keuangan, melainkan juga karena sikap dan niat nasabah. Petugas juga memeriksa reputasi nasabah melalui lingkungan sekitar dan referensi

[42] Wawancara Bersama Ibuk Nasia Sufna, Pada Tanggal 11 Juli 2025

usaha. Jika dari awal terlibat bahwa nasabah tidak jujur atau kurang bertanggung jawab, itu jadi catatan penting.

b. Analisis kapasitas dan kemampuan bayar

BPRS melakukan evaluasi terhadap arus kas, pemasukan, dan pengeluaran nasabah. Usaha yang pendapatannya tidak konsisten atau tidak cukup mnutupi angsuran akan langsung ditolak atau diarahkan untuk pembiayaan lebih kecil. Kita pastikan usaha mereka cukup menghasilkan margin yang memadai untuk membayar cicilan bulanan.

c. Evaluasi modal dan kekuatan keuangan

Analisis ini bertujuan melihat keseimbangan antara aset dan lialibilitas calon nasabah. Jika nasabah tidak punya cadangan dana darurat atau semua modalnya hanya berasal dari pembiayaan, maka pembiayaan dianggap tinggi.

d. Penilaian kondisi usaha dan sektor ekonomi

BPRS menilai jenis usaha nasabah apakah sektor tersebut berisiko tinggi mudah terganggu oleh musim, tren pasar atau kebijakan pemerintah. Midalnya usaha musiman atau sangat tergantung pada satu supplier dipandang lebih rentan gagal bayar, usaha musiman seperti jualan cincau yang hanya akan laris di bulan puasa, itu kami lebih berhati-hati.

e. Pemeriksaan agunan yang realistis

Meski pembiayaan murabahah tidak selalu mengharuskan jaminan, agunan tetap dinilai untuk mengurangi risiko jika terjadi gagal bayar. Nilai agunan harus mencerminkan nilai pembiayaan dan

mudah di eksekusi jika diperlukan.

f. Dampak dari analisis yang akurat

1) Mengurangi jumlah kredit bermasalah sejak awal.
2) Memastikan pembiayaan diberikan hanya kepada nasabah yang layak dan mampu.
3) Membantu bank menyusun strategi pengawasan dan penagihan yang lebih tepat sasaran.

g. Efektivitas strategi 5C

Strategi 5C di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo cukup efektif secara keseluruhan, khususnya juka karakter dan agunan diperiksa secara akurat. Namun ada tantangan pada aspek capacity dan conditions karena keterbatasan data keuangan dan ketergantungan pada usaha musiman.

8. Langkah-Langkah Menangani Gagal Bayar

"untuk penanganan gagal bayar ini kami melakukan pendekatan awal, identifikasi masalah memberikan surat berjenjang restructuring dan pembinaan jika masih belum juga langkah terakhir melalui jalur hukum lagi"[43]

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo langkah-langkah yang di ambil BPRS terhadap nasabah yang mengalami keterlambatan atau gagal bayar sebagai berikut:

a. Pendekatan pesuasif awal

Pihak BPRS melakukan pendekatan secara persuasive kepada nasabah melalui telepon, SMS, ataupun kunjungan langsung. Ini

[43] Wawancara bersama ibuk nasia sufna, pada tyanggal 11 juli 2025

bertujuan untuk mengingatkan nasabah atas kewajiban pembayaran dan menanyakan penyebab keterlambatan.

b. Analisis dan identifikasi masalah

Analis kredit melakukan evaluasi untuk memahami akar permasalahan keterlambatan, apakah karena faktor internal seperti usaha yang merugi atau eksternal seperti bencana atau faktor ekonomi.

c. Surat Peringatan Berjenjang

Surat peringatan berjenjang (SP) adalah serangkaian surat resmi yang dikeluarkan PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo kepada nasabah yang menunggak pembayaran angsuran pembiayaan, khususnya murabahah. Penerapan surat peringatan berjenjang di BPRS Mentari Pasaman Saiyo adalah bagian penting dalam upaya menurunkan risiko gagal bayar dan menjaga keadilan bagi kedua belah pihak secara syariah.

Proses ini memadukan profesionalisme, etika, dan pendekatan kekeluargaan agar setiap masalah nasabah dapat diselesaikan dengan baik sebelum diambil langkah tegas lanjutan. Surat peringatan berjenjang dilakukan secara bertahap (SP I, II, III), selalu mengutamakan musyawarah dan solusi, serta menjadi dasar administratif dan edukatif sebelum tindakan eksekusi atau hukum diambil.

Fungsi utama surat ini adalah:

1) Mengingatkan nasabah tentang kewajiban yang tertunggak.
2) Memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyelesaikan

secara baik-baik.

3) Sebagai bukti administrasi jika kasus berlanjut ke upaya hukum atau eksekusi jaminan.

4) Menunjukkan prosedur penagihan yang profesional dan manusiawi, sesuai etika syariah.

d. Pemberian tenggang waktu atau restrukturisasi

Jika kesalahna yang disebabkan oleh suatuhal yang dapat di toleransi, BPRS dapat memberikan tenggang waktu tambahan. Atau bisa penjadwalan kembali (reschedululing).

e. Pendampingan dan pembinanaan

BPRS melakukan pendampingan usaha kepada nasabah, khususnya yang pelaku UMKM, untuk membantu mereka memperbaiki arus kas agar bisa kembali membayar kewajiban.

f. Tindakan hukum atau eksekusi jaminan

Jika semua upaya persuasive dan pembinaan tidak berhasil, maka BPRS melakukan tindakan hukum atau mengeksekusi jaminan yang telah disepakati dalam akad pembiayaan.

g. Penyisihan dan pelaporan kolektibilitas

Keterlambatan atau gagal bayar akan dicatat dalam system kolektibilitas pembiayaan. Hal ini menjadi dasar dalam laporan ke ojk dan menentukan pencadangan risiko.

9. Tantangan Dalam Penerapan Strategi

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan di BPRS Mentari Pasaman Saiyo, ada beberapa tantangan yang dihadapi oleh BPRS mentari

pasaman saiyo yaitu:

a. Keterbatasan SDM dan tata kelola

Dari hasil wawancara yang dilakukan kualitas dan jumlah pengurus yang masih terbatas, SDM operasional yang masih minim termasuk di tim analisis kredit, pelaksanaan monitoring kurang memadai untuk mendukung manajemen risiko yang komplek.

b. Teknologi dan digitalisasi yang belum mencukupi

Kendala ini meliputi keterbatasan infrastruktur teknologi, sdm yang punya skill digital, proses bisnis manual yang lamban, semua ini memperkecil efektivitas mitigasi otomatis dan monitoring real-time

c. Persaingan dari lembaga keuangan berbasis teknologi

Persaingan ketat ini menambah tekanan pada BPRS local untuk menjaga pangsa pasar UMKM sekaligus mengurangi risiko kredit melalui manajemen yang lebih baik.

10. Inovasi Yang Sedang Dikembangkan

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan BPRS memiliki inovasi yang sedang di kembangkan yaitu, Pelatihan sumber daya alam Dalam menghadapi kasus pembiayaan bermasalah BPRS mengadakan pelatihan dan seminar terkait manajemen problem financing, yang berfokus pada evaluasi dan penanganan problem financing, menyusun solusi untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah, penguatan tanggung jawab dan kinerja karyawan.

Sejak pertengahan tahun 2023, PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo menerapkan beberapa strategi untuk meminimalisir tingkat gagal bayar

dan memperbaiki kinerja keuangan seperti pengetatan prosedur analisis kredit, restrukturisasi, peningkatan intensitas penagihan, digitalisasi monitoring pembiayaan.

11. Pengaruh Tingkat Gagal Bayar Terhadap Kinerja Keuangan BPRS

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo tingkat gagal bayar yang meningkat berpengaruh langsung pada penurunan pendapatan dari margin pembiayaan, peningkatan cadangan kerugian penurunan nilai, perganggunya likuiditas, penurunan laba bersih tahunan, BPRS harus menyediakan lebih banyak dana untuk pencadangan pembiayaan bermasalah, yang secara otomatis mengurangi keuntungan bersih tahunan.

12. Perbedaan Sebelum Dan Sesudah Implementasi

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan perbedaan sesudah dan sebelum implementasi strategi yaitu sebagai berikut:

a. Sebelum implementasi strategi

Beberapa hambatan yang dihadapi seperti tingkat NPF yang tinggi, laba bersih yang menurun akibat tingginya beban cadangan kerugian pembiayaan, system monitoring pembiayaan masih manual atau kurang efesien.

b. Setelah implementasi strategi

Perubahan signifikan mulai terlihat karena penurunan NPF, peningkatan laba operasional akibat turunnya cadangan kerugian, tim penagih lebih proaktif dan pendekatan kepada nasabah lebih personal.

Dari hasil wawancara dapat kita lihat kinerja keuangan setelah strategi

baru menunjukkan perbaikan, manajemen risiko lebih terstruktur, strategi yang paling berdampak adaalah digitalisasi system penagihan dan pendekatan personal terhadap nasabah bermasalah.

13. Dampak Terhadap Kinerja Keuangan

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan menyebutkan bahwa ada beberapa indicator kinerja yang mengalami peningkatan yaitu, net profit margin meningkat karena penurunan beban kerugian pembiayaan, ROA membaik seiring peningkatan efesiensi operasional. Cash flow operasional lebih stabil karena pembayaran nasabah lebih lancer, cash flow lebih terjaga tidak ada lagi kekhawatiran mendesak soal likuiditas. Hal ini menunjukkan bahwa strategi penanganan risiko gagal bayar yang diterapkan berkontribusi positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai efektivitas strategi penanganan risiko gagal bayar dalam produk Murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi penanganan terhadap nasabah gagal bayar pada produk murabahah di PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo

   Strategi penanganan risiko gagal bayar yang diterapkan oleh BPRS meliputi seleksi dan analisis kelayakan nasabah yang ketat berbasis prinsip 5C, monitoring dan pendampingan aktif, pemberian surat peringatan berjenjang, upaya restrukturisasi dan rescheduling pembiayaan, hingga eksekusi jaminan bila diperlukan. Pendekatan humanis dan solusi personal menjadi karakter penting dalam penanganan, sesuai prinsip syariah dan tata kelola risiko perbankan.

   Penerapan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) secara konsisten dan menyeluruh terbukti mampu mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah (Non-Performing Financing). Analisis mendalam terhadap karakter dan kondisi keuangan nasabah di tahap awal pengajuan pembiayaan telah membantu BPRS dalam meminimalisir potensi gagal bayar.

   Strategi monitoring dan pendampingan aktif setelah penyaluran pembiayaan secara signifikan mendukung kelancaran pembayaran dan mencegah terjadinya gagal bayar, terutama untuk usaha mikro dan kecil. Tim BPRS rutin melakukan kunjungan serta memberikan edukasi keuangan kepada nasabah.

   Penerapan surat peringatan berjenjang efektif membangun komunikasi, memberikan peringatan, serta solusi tenggang waktu atau

restrukturisasi pembiayaan sebelum bank mengambil tindakan tegas seperti eksekusi jaminan atau menyelesaikan sengketa hukum.

2. Dampaknya terhadap kinerja PT. BPRS Mentari Pasaman Saiyo

   Dampak positif strategi tersebut terhadap kinerja keuangan BPRS tercermin pada penurunan cadangan kerugian, perbaikan rasio net profit margin, ROA, dan cash flow operasional yang lebih stabil. Digitalisasi monitoring serta penagihan dan pendekatan personal terbukti mempercepat penyelesaian kredit bermasalah dan memperbaiki tingkat kesehatan keuangan lembaga.

   Masih ada beberapa tantangan seperti keterbatasan SDM, teknologi, persaingan dari lembaga keuangan berbasis digital, serta ketergantungan pada sektor usaha musiman yang menyebabkan risiko eksternal. Namun, inovasi pelatihan dan peningkatan kualitas SDM mulai berjalan untuk menjawab tantangan ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, berikut beberapa saran yang dapat diusulkan:

1. Meningkatkan kualitas analisis dan monitoring

   BPRS sebaiknya terus meningkatkan kompetensi tim analis kredit dan account officer, khususnya pada aspek capacity dan condition yang berkaitan dengan usaha musiman, agar analisis risiko lebih akurat dan kredibel.

2. Optimalisasi digitalisasi system

   Perkuat pemanfaatan teknologi informasi dalam proses monitoring, pelaporan, dan penagihan pembiayaan agar strategi mitigasi risiko dapat berjalan lebih efisien dan real time.

3. Peningkatan program edukasi dan pendampingan nasabah

Selain pendekatan personal, BPRS perlu memperluas program pembinaan usaha dan edukasi keuangan kepada nasabah pelaku UMKM secara terjadwal untuk meningkatkan kualitas usaha dan kelancaran pembayaran.

4. Diversifikasi portofolio pembiayaan

   BPRS sebaiknya mengembangkan penyaluran pembiayaan ke berbagai sektor usaha agar tidak tergantung pada satu sektor tertentu, guna mengurangi risiko konsentrasi dan memperluas basis nasabah.

5. Peningkatan inovasi produk dan pelayanan

   Terus melakukan inovasi pada produk-produk syariah dan pelayanan, yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat dan perkembangan dunia keuangan berbasis digital.

6. Penguatan pelatihan dan pengembangan SDM

   BPRS dianjurkan untuk secara berkala mengadakan pelatihan dan seminar tentang risk management, pembiayaan syariah, serta inovasi industri keuangan untuk memperkuat kapasitas profesional dan etos kerja karyawan.

Dengan pelaksanaan saran-saran di atas, diharapkan BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading dapat menjaga kualitas pembiayaan murabahah, meminimalisir risiko gagal bayar, serta meningkatkan kinerja dan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Afrida Tenti, analisis pembiayaan murabahah di perbankan syariah, jurnal ekonomi dan bisnis islam, vol. 1, no. 2

Arifudin Opan, Manajemen Risiko, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020.

Berliana Mudrika, Analisis Manajemen Risiko Bisnis, Jurnak Akutansi Universitas Jember, Vol. 18, No 1, 2020

C Akbar, Manajemen Risiko di Perbankan Syariah, jurnal hukum ekonomi syariah,vol. 1, No. 2

Hannanong Ismail , murabahah (prinsip dan mekanisme dalam perbankan syariah), jurnal syari'ah dan hukum dictum, vol. 15, no. 1

Harimurti Fadjar, Manajemen Risiko, Fungsi Dan Mekanisme Nya, *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan,* Vol. 6, No. 1

Ilyas Rahmat, konseppembiayaan dalam perbankan syariah, vol. 9 no. 1,

Izami Fatkun Nizar, Implementasi Pengendalian Risiko Untuk Meminimalisasi Kerugian, Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMKIK), Vol. 4, No. 2,

Liwang Arianto, Strategi Penerapan Manajemen Resiko Berbasis SNI ISO 31. 000: 2018 Dalam Rangka Peningkatan Kinerja Instansi Pemerintah Daerah Kabupaten Kaimana, *Jurnal Minfo Polgan*, Vol. 12, No. 2, 2024

Mustika rimadhani, analisis variable-variabel yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada bank syariah mandiri periode 2008.01-2011.12, media ekonomi, vol. 19, no 1

Ningsih Eka Rahayu, Manajemen Risiko Pembiayaan KPA Trans Icon Di Bank Mega Syariah Dalam Perspektif Makashid Al Shariah, Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 9, No. 3

Noka Isara Abda, efektifitas pembiayaan usaha mikro kecil menengah (umkm) bank pembiayaan rakyat syari'ah (bprs) gayo terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat aceh tengah, jurnal peradaban islam, vol. 1, no. 2

Nurnasrina, manajemen pembiayaan bank syariah(Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018)

Rahman Afzalur, doktrin ekonomi islam, (Yogyakarta: pt dana bhakti wakaf, 2003)

Ramadhan, (2020). Analisis Manajemen Risiko Menggunakan ISO 31000 Pada Smart Canteen SMA XYZ. JURIKOM (Jurnal Riset Komputer), VOL.7, NO. 1

Sugih Putu, Manjemen Risiko, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021)

Yuswardi, Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Bisnis Dalam Small Bussines Development Pada UMKM Board Games, *Jurnal Mirai Management*, Vol. 7, No. 3, 2022

Zulfifikri Ari, strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah bank BNI syariah cabang bogor, journal of Islamic economics and banking, vol. 1, no.1

LAMPIRAN

A. Instrument Wawancara

Indikator	Pertanyaan
BPRS	1. Bagaimana awal mula berdirinya BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading? 2. Apa saja produk yang ditawarkan oleh BPRS Mentari Pasaman Saiyo Kantor Kas Ujung Gading?
Proses Pembiayaan Murabahah	1. Bagaimana alur proses pembiayaan Murabahah di BPRS Mentari Pasan Saiyo ini, mulai dari pengajuan hingga pencairan dana? 2. Apa saja syarat dan ketentuan bagi nasabah yang ining mengqjukan pembiayaan Murabahah?
Risiko Gagal Bayar	1. Apa saja bentuk risiko yang biasa terjadi dalam pembiayaan Murabahah? 2. Menurut pengalaman Ibuk, apa faktor utama yang menyebabkan nasabah gagal bayar dalam pembiayaan Murabahah?

Strategi penanganan Risiko Gagal Bayar	1. Strategi atau kebijakan apa yang telah diterapkan oleh BPRS mentari pasaman saiyo untuk meminimalisir risiko gagal bayar? 2. Apakah ada mekanime penilaian risiko sebelum akad Murabahah dilakukan? 3. Bagaimana peran analisis pembiayaan dalam mengidentifikasi potensi gagal bayar sejak awal?
Tindakan Saat Terjadi Gagal Bayar	1. Apa langkah-langkah yang diambil oleh BPRS Mentari Pasaman Saiyo ketika nasabah mengalami keterlambatan atau gagal bayar? 2. Apakah BPRS Mentari Pasaman Saiyo memiliki kebijakan restrukturisasi atau rescheduling pembiayaan? Jika iya, seperti apa pelaksanaannya?
Evaluasi dan Rekomendasi	1. Apakah strategi yang ada saat ini cukup efektif dalam menangani risiko gagal bayar?

	2. Apa tantangan utama dalam menerapkan strategi tersebut? 3. Adakah inovai atau strategi baru yang sedang dikembangkan oleh BPRS mentari pasaman saiyo dalam hal mitigasi risiko?
Dampak terhadap Kinerja BPRS	1. Bagaimana pengaruh tingkat gagal bayar terhadap kinerja keuangan BPRS Mentari Pasaman Saiyo? 2. Apakah ada perbedaan kinerja antara sebelum dan sesudah implementasib strategi tertentu? 3. Apakah strategi penanganan risiko gagal bayar berkontribusi terhadap peningkatan kinerja BPRS Mentari Pasaman Saiyo?