STRATEGI PENGAWASAN PEMBIAYAAN MURABAHAH GUNA MEMINIMALISIR RESIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BPRS GAJAHTONGGA KOTOPILIANG SILUNGKANG

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Strata Satu (S1) Pada Program Studi S1 Perbankan Syariah

DIO RAMADHAN
NIM. 3318232

Dosen Pembimbing:

Andis Febrian, M.M
NIP. 198902032019031004

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
2024

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dio Ramadhan

Nim : 3318232

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : **Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Guna Meminimalisir Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang.**

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul diatas adalah benar hasil karya tulis saya. Apabila ada dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya saya sendiri, maka saya bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan yang saya peroleh, bersedia untuk dicopot hingga batas waktu yang ditentukan. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh, untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Bukittinggi, Juli 2024

Yang menyatakan,

Dio Ramadhan
NIM. 3318232

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul **"Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Guna Meminimalisir Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang"**, yang disusun oleh Dio Ramadhan. Nim. 3318232, telah memenuhi persyaratan ilmiah dan disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *Munaqasah*. Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana semestinya.

Bukittinggi, 26 Juli 2024

Pembimbing

Andis Febrian, M.M
NIP. 198902032019031004

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Dio Ramadhan**, NIM. 3318232, Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi dengan judul **"STRATEGI PENGAWASAN PEMBIAYAAN MURABAHAH GUNA MEMINIMALISIR RESIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BPRS GAJAHTONGGA KOTOPILIANG SILUNGKANG".**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masalah pemalsuan informasi dan kesulitan bertemu dengan nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengawasan pembiayaan murabahah yang digunakan dalam meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang dan menganalisis faktor pendukung serta penghambat dalam melaksanakan pengawasan pembiayaan murabahah.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu *deskriptif kualitatif* yang memberikan informasi terkait strategi yang digunakan BPRS Gajahtongga Kotopiliang untuk mengurangi resiko pembiayaan bermasalah. Sumber data dari penelitian ini yaitu direksi dan *account officer* di BPRS Gajahtongga Kotopiliang, dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi.

Dari penelitian ini, disimpulkan bahwa pelaksanaan strategi pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang melibatkan beberapa langkah yaitu: (1) Bank mengingatkan nasabah melalui telepon tentang kewajiban pembayaran yang akan datang dua hari sebelum tanggal jatuh tempo. (2) *Account Officer* melakukan kunjungan secara langsung ke rumah atau tempat usaha nasabah untuk menagih pembayaran kepada nasabah yang belum melunasi kewajiban pembayaran tepat waktu. (3) Bank memberikan waktu tambahan kepada nasabah yang sedang mengalami kesulitan keuangan yang belum dapat membayar tagihan mereka tepat waktu setelah tanggal jatuh tempo. (4) *Account Officer* mengantarkan surat peringatan setelah nasabah melewati tanggal jatuh tempo dan belum melakukan pembayaran, terutama setelah diberikan tenggang waktu tambahan.

Kata Kunci: Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah, BPRS Gajahtongga Kotopiliang, Resiko Pembiayaan Bermasalah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahi rabbil'alamin. Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Guna Meminimalisir Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang"** dengan baik. Skripsi ini disusun dalam rangka menyelesaikan studi strata satu (S1) untuk mencapai gelar Sarjana pada Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini, banyak kendala yang dihadapi. Namun, berkat bantuan, kerja sama dari berbagai pihak, serta berkah dari Allah SWT, kendala-kendala tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang tulus dan tak terhingga kepada yang teristimewa **Ayahanda Zulkifli** dan **Ibunda Hermiwati**, atas cinta kasih, pengasuhan, pendidikan, motivasi, dan doa yang tidak henti-hentinya. Berkat doa beliau, penulis tidak patah semangat dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT melindungi dan memberkati beliau dan juga untuk seluruh keluarga besar yang selalu memberikan motivasi dan dukungan demi kelanjutan studi penulis.

Penulis juga menyadari bahwa proses penulisan skripsi ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa adanya dukungan serta bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu, izinkan penulis mengucapkan rasa syukur dan terimakasih kepada Bapak/Ibu yang telah berjasa dalam penyelesaian skripsi ini, diantaranya:

1. Ibu **Prof. Dr. Ridha Ahida, M.HUM** selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
2. Bapak **Dr.Asyari,.S.Ag.M.si** selaku wakil Rektor I, Ibu **Dr.Zulfani Sesmiarni, M.pd** selaku wakil Rektor II dan Bapak **Dr.Arman Husni, Lc., MA** selaku wakil Rektor III.
3. Ibu **Dr.Hesi Eka Puteri, SE.M.SI** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
4. Ibu **Dr. Rusyaida.D, M.Ag** selaku wakil Dekan I, Bapak **Gusril Basir.M.Hum** selaku wakil Dekan II dan Bapak **Dr.H.Andriyaldi, M.A** selaku wakil Dekan III.
5. Bapak **Baginda Parsaulian,.SE,.MM** selaku Ketua Kaprodi S1 Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
6. Ibu **Yenti Astarie Dewi,.MM** selaku sekretaris Kaprodi Perbankan Syariah dan ibu **Dewi Manda.A.M.B.A** selaku staf Kaprodi S1 Perbankan Syariah.
7. Bapak **Zuwardi., MA** selaku Penasehat Akademik (PA) yang telah memberikan arahan dan dukungan kepada penulis selama menjalani perkuliahan di UIN Bukittinggi.

8. Bapak **Andis Febrian, S.E.I., MM** selaku Dosen Pembimbing yang luar biasa dan selalu membuat suasan jadi ceria yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan/i UIN Bukittinggi.
10. Pimpinan serta karyawan/i Perpustakaan UIN Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis berbagai macam sumber buku.
11. Ibu Yanti Afrina, Direksi Operasional BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang, atas izin penelitiannya, serta kepada seluruh staf dan karyawan BPRS yang telah membantu dan memberikan informasi yang diperlukan dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Untuk yang teristimewa adikku tercinta Sakina Zahwana terima kasih atas segala cinta, dukungan, dan semangat yang tiada henti. Keberadaanmu selalu menjadi sumber kebahagiaan dan inspirasi. Keceriaan dan kebaikanmu selalu memberikan kekuatan tersendiri dalam menjalani proses penyusunan skripsi ini.

Harapan penulis, semoga segala nasihat, arahan, dan motivasi yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu bisa menjadi amal baik yang mendapatkan ganjaran yang melimpah dari Allah SWT dan Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi dan manfaat yang positif bagi pembaca. Aaminn.

Bukittinggi, 26 Juli 2024

Penulis

Dio Ramadhan
NIM. 3318232

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

ABSTRAK

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iv

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 8

C. Batasan Masalah 8

D. Rumusan Masalah 8

E. Tujuan Penelitian 9

F. Penjelasan Judul 10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) 11
2. Fungsi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) 13
3. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) 14

4. Ruang Lingkup Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) 15
5. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sebagai alat manajemen 16

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah 18
2. Syarat dan Rukun Pembiayaan Murabahah 20
3. Landasan hukum pembiayaan murabahah 21
4. Prinsip Dasar Pembiayaan Murabahah 23

C. Mekanisme Pembiayaan Murabahah

1. Proses dan Tahapan Pembiayaan Murabahah 25
2. Transaksi Pembiayaan Murabahah 28
3. Karakteristik Pembiayaan Murabahah 29

D. Keuntungan dan Resiko Pembiayaan Murabahah 30

E. Manajemen Resiko dalam Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Manajemen Resiko 32
2. Proses Manajemen Resiko 35
3. Penerapan Manajemen Resiko pada Pembiayaan Murabahah 38

F. Strategi Pengawasan dalam Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pengawasan 45
2. Metode dan Teknik Pengawasan 48
3. Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) 49

G. Kajian Terdahulu 51

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 54

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 55
C. Jenis dan Sumber Data 55
D. Informan Penelitian 56
E. Teknik Pengumpulan Data 56
F. Metode Analisis Data 58

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Monografi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 61
1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 61
2. Visi dan Misi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 62
3. Profil PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 63
4. Struktur Organisasi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 64
5. Fasilitas Pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 70
6. Produk-Produk Pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 70
7. Jenis-jenis Slip PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang 73

B. Pembahasan 77
1. Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang 77
2. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Pengawasan Pembiayaan Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang 83

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 94
B. Saran 95

DAFTAR KEPUSTAKAAN
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pembiayaan Murabahah dari Tahun 2018-2022 3
Tabel 1.2 Pembiayaan Murabahah Bermasalah 2018-2022..... 4
Tabel 1.3 Total Pembiayaan Murabahah dan Total Pembiayaan Murabahah Bermasalah 2018-2022..... 5

DAFTAR GAMBAR

Gambar Mekanisme Skema Pembiayaan Murabahah..... 26
Gambar Struktur Organisasi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang..... 66

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah telah mengalami pertumbuhan yang signifikan di banyak negara, termasuk Indonesia, seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjalankan aktivitas keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Di Indonesia, perbankan syariah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, seiring dengan tumbuhnya pemahaman masyarakat bahwa bunga dan modal yang ditentukan diawal merupakan riba yang dilarang oleh syariat Islam. Bank syariah atau lebih lengkapnya bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) merupakan salah satu lembaga keuangan yang dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Lembaga ini memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat (*funding*) dan menyalurkan dana kepada masyarakat (*lending/financing*).[1]

Bank pembiayaan rakyat syariah menyediakan permodalan dan melakukan pembinaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah agar dapat berdaya saing guna meningkatkan taraf hidup masyarakat. Implementasi akad jual beli merupakan salah satu cara yang ditempuh oleh bank syariah dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Akad bank yang didasarkan pada akad jual beli yaitu *murabahah, salam* dan *istishna.* Salah satu produk

[1] Jainudin Basri, Anggraini Kusuma Dewi, dan Gesang Iswahyudi, "Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia," *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, 4.2 (2022), 375–80 <https://doi.org/10.37680/almanhaj.v4i2.1802>.

fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah yaitu produk jual beli murabahah.[2]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bagian dari perbankan syariah yang memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Akad murabahah merupakan salah satu produk yang paling dominan digunakan untuk menyalurkan dana kepada masyarakat.

BPRS Gajahtongga Kotopiliang, merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang beroperasi di Kota Sawahlunto, Sumatera Barat, berperan aktif dalam menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, terutama kepada masyarakat pedesaan yang masih kurang terjangkau oleh bank umum. Lembaga ini menyediakan permodalan dan melakukan pembinaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Salah satu produk BPRS Gajahtongga Kotopiliang yang digunakan untuk menyalurkan dana kepada masyarakat yaitu melalui pembiayaan murabahah.

Berikut data pembiayaan murabahah yang sudah direalisasikan oleh BPRS Gajahtongga Kotopiliang periode 2018 hingga 2022:

[2] Mutiara Mutiara, Fadilla Fadilla, dan Havis Aravik, "Penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pada Pt. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Al Falah," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 1.2 (2021), 207–16.

Tabel 1.1

No.	Tahun	Pembiayaan Murabahah
1.	2018	Rp. 21.418.363.091
2.	2019	Rp. 25.392.601.817
3.	2020	Rp. 27.433.352.662
4.	2021	Rp. 32.493.009.525
5.	2022	Rp. 34.528.065.250

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, dapat diketahui bahwa jumlah total pembiayaan murabahah yang telah direaliasikan oleh BPRS Gajahtongga Kotopiliang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Semua itu diduga berkat kerja keras dan pelayanan baik yang dilakukan oleh pihak BPRS Gajahtongga Kotopiliang terhadap seluruh nasabahnya.

Namun seperti halnya lembaga keuangan syariah lainnya, BPRS Gajahtongga Kotopiliang juga menghadapi sejumlah tantangan dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah. Meskipun ada peningkatan yang signifikan dalam jumlah pembiayaan yang disalurkan setiap tahun, berbagai permasalahan seperti kesulitan bertemu nasabah dan pemalsuan data masih menjadi kendala.

Berikut data pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang periode 2018 hingga 2022:

Tabel 1.2

No.	Tahun	Pembiayaan Murabahah Bermasalah
1.	2018	Rp. 1.161.631.790
2.	2019	Rp. 1.510.845.797
3.	2020	Rp. 1.389.693.511
4.	2021	Rp. 1.259.907.361
5.	2022	Rp. 1.449.977.946

Berdasarkan tabel 1.2 diatas, dapat diketahui bahwa jumlah total pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang masih belum dapat dihilangkan setiap tahunnya. NPF merupakan rasio untuk mengukur tingkat persoalan pembiayaan pada bank syariah. Perhitungan NPF ini dengan cara membandingkan jumlah pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang disalurkan.[3] Rumus perhitungannya yaitu:

$$\frac{\boldsymbol{Jumlah\ Pembiayaan\ Bermasalah}}{\boldsymbol{Total\ Pembiayaan}} \boldsymbol{x\ 100}$$

Berdasarkan rumus perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa total pembiayaan murabahah dan total pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang periode 2018 hingga 2022 sebagai berikut:

[3] Indah Marlina dan Nana Diana, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Efisiensi Operasional (Bopo) Dan Pembiayaan Bermasalah (Npf) Terhadap Profitabilitas (Roa) Pada Bank Umum Syariah Periode 2015-2019," *EKOMBIS: JURNAL FAKULTAS EKONOMI*, 7.1 (2021).

Tabel 1.3

No.	Tahun	Total Pembiayaan Murabahah	Total Pembiayaan Murabahah Bermasalah	Persentase
1.	**2018**	**21.418.363.091**	**1.161.631.790**	**5,42%**
2.	**2019**	**25.392.601.817**	**1.510.845.797**	**5,95%**
3.	**2020**	**27.433.352.662**	**1.389.693.511**	**5,07%**
4.	**2021**	**32.493.009.525**	**1.259.907.361**	**3,88%**
5.	**2022**	**34.528.065.250**	**1.449.977.946**	**4,20%**

Berdasarkan tabel 1.3 diatas, dapat diketahui bahwa total pembiayaan murabahah yang telah direalisasikan oleh BPRS Gajahtongga Kotopiliang mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun 2018 hingga 2022. Pada tahun 2018, total pembiayaan murabahah tercatat sebesar Rp. 21.418.363.091 dan meningkat menjadi Rp. 34.528.065.250 pada tahun 2022.

Namun, seiring dengan peningkatan total pembiayaan murabahah ini, terdapat fluktuasi dalam jumlah pembiayaan murabahah bermasalah. Pada tahun 2018, total pembiayaan murabahah bermasalah tercatat sebesar Rp. 1.161.631.790 dengan persentase 5,42% dari total pembiayaan. Namun, pada tahun 2019 total pembiayaan murabahah bermasalah meningkat menjadi Rp. 1.510.845.797 dengan persentase 5,95%. Meskipun total pembiayaan murabahah terus meningkat, persentase pembiayaan bermasalah sempat

mengalami penurunan pada tahun 2020 menjadi 5,07% dan mencapai titik terendah pada tahun 2021 dengan persentase 3,88%.

Pada tahun 2022 persentase pembiayaan bermasalah kembali meningkat menjadi 4,20%. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa adanya usaha yang dilakukan oleh BPRS Gajahtongga Kotopiliang untuk mengurangi pembiayaan bermasalah. Namun hasilnya belum optimal dan masih terdapat kesenjangan terhadap pembiayaan tersebut.

Pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan guna mendukung sebuah usaha atau investasi nasabahnya. Sedangkan pembiayaan bermasalah merupakan penyaluran dana yang dalam pelaksanaannya terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti pembiayaan tidak lancar, nasabah tidak memenuhi syarat-syarat yang telah dijanjikan dan pembiayaan yang angsurannya tidak tepat waktu. Jadi, pembiayaan bermasalah merupakan sebuah resiko dalam suatu kegiatan pembiayaan, karena pastinya memberikan dampak negatif untuk kedua belah pihak.[4]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa pembiayaan bermasalah merupakan resiko yang dapat memberikan dampak negatif terhadap stabilitas keuangan BPRS Gajahtongga Kotopiliang. Jika tidak ditangani dengan baik, pembiayaan bermasalah dapat mengakibatkan kerugian finansial yang besar, mengurangi modal yang tersedia untuk pembiayaan lainnya dan mengurangi profitabilitas/pendapatannya.

[4] Dinda Kartika dan Renny Oktafia, "Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Kspps Al-Mubarok Sidoarjo," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4.1 (2021), 127–38.

Selain itu, tingginya tingkat pembiayaan bermasalah dapat menurunkan kepercayaan nasabah dan investor terhadap BPRS Gajahtongga Kotopiliang, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi reputasi dan keberlanjutan operasional bank. Dampak jangka panjangnya termasuk kemungkinan pembatasan kegiatan operasional dan penurunan kemampuan bank untuk berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 65/POJK.03/2016, menyatakan bahwa manajemen resiko merupakan serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan resiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank. Menurut Bank Indonesia (BI) selaku pengawas bank menyatakan bahwa penerapan manajemen resiko akan mempermudah penilaian terhadap kemungkinan kerugian yang dihadapi bank yang selanjutnya dapat mempengaruhi permodalan bank tersebut.[5]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa pentingnya penerapan manajemen risiko dalam perbankan syariah. Penerapan manajemen resiko dalam perbankan syariah melibatkan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko yang dihadapi bank dalam menjalankan aktivitasnya. Dengan menerapkan manajemen resiko yang efektif, diharapkan dapat mempermudah BPRS Gajahtongga Kotopiliang untuk melakukan penilaian terhadap kemungkinan kerugian yang mempengaruhi stabilitas keuangannya.

[5] Hamdi Agustin dan Hasrizal Hasan, "Teori Manajemen Resiko Bank Syariah," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5.2 (2022), 551–64.

Merujuk pada uraian-uraian diatas, penelitian ini memiliki kelayakan untuk diteliti, karena pembiayaan bermasalah tidak hanya mengancam stabilitas keuangan BPRS Gajahtongga Kotopiliang, tetapi juga menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah secara umum.

Maka dengan adanya latar belakang permasalahan diatas, peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dalam bentuk karya ilmiah dengan judul ***"Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Guna Meminimalisir Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang".***

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat di identifikasi beberapa masalah yaitu sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengawasan yang dijalankan oleh pihak bank dalam rangka mengatasi pembiayaan bermasalah masih belum optimal.
2. Perilaku kurang baik dan tindakan curang nasabah mengenai pembiayaan murabahah pada bank masih belum dapat dihilangkan, maka dari itu perlu adanya pengawasan didalamnya.

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai arahan yang jelas serta tidak keluar dari pokok permasalahan, maka penelitian ini dibatasi pada ***"Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang".***

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang?
2. Faktor-faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam melaksanakan pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan batasan dan rumusan masalah diatas maka dapat diketahui tujuan dan kegunaan penelitian ini yaitu:

1. Tujuan Penelitian
   a. Untuk menganalisis strategi pengawasan pembiayaan murabahah dalam rangka meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang.
   b. Untuk menganalisis faktor-faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam melaksanakan pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang.
2. Kegunaan Penelitian
   a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pengembangan ilmu, khususnya mengenai strategi pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang.
   b. Secara praktis, penelitian ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana dalam ilmu Perbankan Syariah (S1) di

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech Djamil Djambek Bukittinggi.

F. Penjelasan Judul

Untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam memahami judul yang peneliti maksud, maka peneliti perlu menjelaskan kata-kata yang terdapat pada judul, yaitu:

1. Strategi Pengawasan : Perencanaan terhadap pemantauan kegiatan operasional agar tetap terarah, sehingga dapat memperoleh hasil yang diinginkan.[6]
2. Pembiayaan Murabahah : Pendanaan yang disediakan oleh lembaga keuangan syariah untuk memenuhi kebutuhan usaha atau nasabahnya.[7]
3. Pembiayaan Bermasalah : Penyaluran dana yang dalam pelaksanaannya terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti pembiayaan tidak lancar, nasabah tidak memenuhi syarat-syarat yang telah dijanjikan dan pembiayaan yang angsurannya tidak tepat waktu.[8]

Jadi, maksud dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis strategi pengawasan dan pembiayaan yang terkait dengan kegiatan operasional dan keuangan syariah.

---

[6] R Didi Djadjuli, "PELAKSANAAN PENGAWASAN OLEH PIMPINAN DALAM MENINGKATKAN KINERJA PEGAWAI," *Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 4.4 (2017), 565–73.

[7] Basri, Dewi, dan Iswahyudi.

[8] Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, ed. oleh Tarmizi, kedua (Jakarta: SINAR GRAFIKA, 2012).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki beberapa fungsi utama, seperti memberikan pembiayaan syariah, menghimpun dana dari masyarakat, memberikan layanan keuangan syariah, serta mendukung pengembangan ekonomi dan edukasi keuangan syariah.[9] BPRS tidak terlibat dalam transaksi yang melibatkan riba (bunga) dan mengutamakan prinsip keadilan serta berkelanjutan dalam setiap aktivitas ekonominya.[10]

Ada tiga pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang secara internasional telah berbagai batasan pengertian yang lazim bagi orang-orang yang setiap harinya menggeluti dunia Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, yaitu:

a. Pengertian berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 atau UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan disebutkan bahwa BPRS merupakan Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.[11]

[9] Niken Sania Putri dan Havis Aravik, *Analisis Produk Tabungan Wadi'Ah Pada Pt. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Falah Banyuasin*, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2021, I.

[10] Reza Rian Saputra, *Teori Dasar Manajemen Perbankan Syariah* (CV Brimedia Global, 2024).

[11] Putri dan Aravik, I.

b. Pengertian berdasarkan kebijakan pemerintah pada bulan Oktober 1988 (PAKTO 1988) disebutkan bahwa BPRS merupakan suatu lembaga atau badan yang mengelola dana umat yang ingin terbebas dari unsur riba, membantu pengembangan usaha dengan berbagai jenis produk pembiayaan, melayani usaha mikro dan kecil (UKM) dengan proses mudah, cepat dan persyaratan ringan, membina dan meningkatkan semangat ukhuwah Islamiyah melalui pemberdayaan ekonomi kerakyatan.[12]

c. Pengertian berdasarkan Bank Umum Pasal 37 ayat 2 dari Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor: 6/17/PBI 2004 menyebutkan Bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) hanya dapat membuka kantor cabang di wilayah provinsi yang sama dengan kantor pusatnya. Ketentuan ini dejalan dengan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengisyaratkan bahwa BPRS merupakan Banknya daerah kerena wilayah kerjanya hanya terbatas di sekitar wilayah provinsi saja.[13]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan sebuah lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang melakukan kegiatan ekonominya tanpa melibatkan riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat di tingkat desa atau kecamatan.

---

[12] Meriyati Meriyati dan Agus Hermanto, "Sosialisasi sejarah bank perkreditan rakyat (BPR) dan bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) kepada alumni pondok al-iman yang berada di Palembang," *AKM: Aksi Kepada Masyarakat*, 1.2 (2021), 43–52.

[13] Ahmad Fauzi, "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Bangka Belitung," *Jurnal Istiqro*, 5.1 (2019), 36–52.

2. Fungsi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) memiliki fungsi yang terintegritas dalam mengelola operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Fungsi utama BPRS meliputi pemberian pembiayaan syariah yang mencakup pembiayaan konsumsi, investasi dan modal kerja. Selain itu, BPRS juga aktif dalam mobilisasi dana nasabah melalui produk tabungan wadi'ah dan deposito syariah, serta menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip murabahah atau ijarah.[14]

Fungsi utama Bank Pembiayaan Rakyat Syariah meliputi:

a. Memberikan pembiayaan syariah

Memberikan pembiayaan kepada masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan dapat berupa pembiayaan konsumsi, pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

b. Mobilisasi dana nasabah

Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, seperti tabugan wadi'ah dan deposito berjangka dan menyalurkan kembali kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan, salah satunya pembiayaan murabahah.

c. Memberikan layanan keuangan syariah

Layanan pada BPRS dapat mencakup transaksi perbankan seperti pembiayaan, penarikan dan transfer berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

[14] Saputra.

d. Memberikan edukasi dan pengembangan ekonomi

BPRS memiliki peran penting dalam memberikan edukasi kepada masyarakat tentang prinsip-prinsip ekonomi syariah dan pengelolaan keuangan sesuai dengan syariah, serta berperan dalam pengembangan ekonomi masyarakat.

e. Membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan finansial

BPRS memberikan akses pembiayaan kepada masyarakat yang tidak dapat memenuhi persyaratan pembiayaan dari bank konvensional.[15]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa fungsi Bank Pembaiyaan Rakyat Syariah (BPRS) yaitu memberikan pembiayaan syariah kepada masyarakat, sebagai penghubung antara organisasi atau lembaga dengan masyarakat, memberikan layanan keuangan syariah kepada masyarakat, membina hubungan yang positif dan saling menguntungkan satu sama lain, sebagai pendukung dalam fungsi manajemen bagi masyarakat.

3. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.[16] Pada dasarnya tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, untuk memberikan layanan keuangan syariah kepada masyarakat. Tujuannya tersebut di

[15] Abdul Aziz et al., "PERAN BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) DALAM PENGEMBANGAN UMKM DI INDONESIA," *INKLUSIF (JURNAL PENGKAJIAN PENELITIAN EKONOMI DAN HUKUM ISLAM)*, 5.2 (2020), 114–26.

[16] Putri dan Aravik, I.

implementasikan ke dalam program-program Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Tujuan BPRS meliputi:

a. Mendorong inklusi keuangan.
b. Memenuhi kebutuhan pembiayaan syariah.
c. Mengembangkan ekonomi masyarakat.
d. Memberikan edukasi keuangan syariah.
e. Menjadi lembaga keuangan yang berbasis syariah dan terpercaya.[17]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa BPRS berperan penting dalam memberikan pembiayaan syariah, berfungsi sebagai penghubung antara organisasi dengan masyarakat serta membina hubungan yang saling menguntungkan antara lembaga maupun masyarakat. Sedangkan tujuan utama BPRS memberikan layanan keuangan syariah kepada masyarakat, melalui program-progam yang terstruktur.

4. Ruang Lingkup Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Dari paparan fungsi dan tujuan diatas, dapat dijabarkan ruang lingkup BPRS yaitu:

a. Pembiayaan syariah, kegiatan memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
b. Mobilisasi dana nasabah, kegiatan menghimpun dana dari masyarakat.
c. Penyaluran dana, kegiatan menyalurkan pendanaan kepada masyarakat yang membutuhkan pembiayaan.

[17] Anwar Sholihin, Feny Lestari, dan Sinky Adella, "Analisis Ratio Indeks Maqashid Syariah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Umum Syariah Periode 2016-2020," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8.2 (2022), 1541–48.

d. Penyediaan produk dan layanan, kegiatan menyediakan berbagai produk dan layanan keuangan syariah.
e. Edukasi dan pengembangan ekonomi.
f. Kepatuhan syariah kegiatan menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.[18]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa BPRS berfokus pada beberapa aktivitas yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. BPRS memberikan pembiayaan tanpa riba (bunga) kepada nasabah. BPRS menghimpun dana dari masyarakat melalui produk tabungan dan investasi syariah. BPRS menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan pembiayaan. BPRS menyediakan produk dan layanan keuangan syariah. Selain itu, BPRS juga memberikan edukasi keuangan syariah untuk pengembangan ekonomi masyarakat.

5. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sebagai alat manajemen

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sesungguhnya alat manajemen modern secara struktural yang merupakan bagian integral dari suatu kelembagaan atau organisasi. Artinya BPRS bukanlah merupakan fungsi terpisah dari fungsi kelembagaan atau organisasi, melainkan BPRS memiliki peran sebagai perantara *(intermediary)* antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang memerlukan dana.

[18] Syafa Tasya Wahyuleananda dan Faruq Ahmad Futaqi, "Penerapan Inklusi Keuangan dalam Pengembangan UMKM di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sukowati Sragen (Studi Komparasi Sebelum Pandemi dan Saat Pandemi)," *Falahiya: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1.2 (2022), 79–90.

Pada umumnya manajemen Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) melalui fungsi atau beberapa tahapan-tahapan sebagai berikut:

a. Manajemen risiko.
b. Manajemen keuangan.
c. Manajemen operasional.
d. Manajemen sumber daya manusia.
e. Manajemen teknologi informasi.
f. Manajemen strategis.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) mempunyai alat-alat untuk membantu melakukan pekerjannya seperti:

1) Peralatan kantor.
2) Komputer.
3) Perangkat komunikasi.
4) CCTV.
5) Kalkulator.
6) Mesin hitung uang.
7) Kendaraan.[19]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa BPRS berperan sebagai perantara antara orang yang memiliki dana dan orang yang membutuhkan dana. Dalam menjalankan tugasnya, BPRS mengelola berbagai aspek seperti resiko, keuangan, operasional, sumber daya manusia, teknologi informasi dan strategi. Untuk mendukung

[19] M M Haryanto dan D R Rudy, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik)* (Duta Media Publishing, 2020).

pekerjaan, BPRS menggunakan berbagai alat seperti peralatan kantor, komputer, perangkat komunikasi, CCTV, kalkulator, mesin hitung uang dan kendaraan.

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Menurut Undang-undang Tahun 1998, pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan 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.[20]

Dari uraian diatas, pembiayaan dapat diartikan sebagai proses penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan imbalan atau bagi hasil yang adil dan transparan. Murabahah berasal dari bahasa Arab *ar-ribhu* yang berarti keuntungan atau tambahan keuntungan. Menunjukkan bahwa dalam pembiayaan murabahah, terdapat unsur penambahan keuntungan sebagai bagian dari transaksi.[21]

Dari uraian-uraian diatas, dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan dimana bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah, lalu menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi. Nasabah kemudian membayar harga tersebut secara

[20] Ade Intan Saldillah dan Dody Firman, "ANALISIS PENGAWASAN PEMBIAYAAN DALAM UPAYA MEMINIMALISIR PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BPRS AL WASHLIYAH MEDAN PERIODE TAHUN 2017-2021," *Ekonom: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 3.2 (2023), 128–33.

[21] Basri, Dewi, dan Iswahyudi.

angsuran dalam jangka waktu yang telah disepakati. Keuntungan yang diperoleh bank dari harga jual yang lebih tinggi tersebut.

Ada beberapa pengertian murabahah menurut para ulama, diantaranya yaitu:

a. Murabahah menurut Ulama Syafiiyah

   Sebagai suatu proses jual beli dengan harga pokok ditambah keuntungan dengan syarat penjual dan pembeli sama-sama mengetahui harga pokok barang.

b. Murabahah menurut Ulama Hanafiah

   Sebagai perpindahan barang sesuai dengan kontrak dan harga yang disepakati di awal dengan menambahkan keuntungan yang disepakati.

c. Murabahah menurut Ulama Malikiyah

   Sebagai bentuk jual beli dimana pemilik barang menjelaskan kepada pembeli tentang harga pokok pembelian dan keuntungan yang diraihnya.[22]

Dari uraian-uraian diatas, dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah merupakan bentuk transaksi jual beli yang sah dalam Islam. Dalam murabahah, bank membeli aset atau barang yang diinginkan oleh nasabah, lalu menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati, dengan menekankan transparansi dan kejelasan mengenai harga pokok barang serta margin keuntungan yang diketahui oleh kedua belah pihak.

[22] M Sholeh Mauluddin dan M Ei, "Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fatwa DSNMUI," *Qawãnïn Journal of Economic Syaria Law*, 2.1 (2018), 1–19.

2. Syarat dan Rukun Pembiayaan Murabahah

Sebagai akad jual beli, murabahah memiliki syarat dan rukun yang harus dipenuhi, yaitu:

a. Syarat Murabahah

1) Mengetahui harga pokok, dalam murabahah di isyaratkan harga pokok diketahui oleh pembeli karena merupakan syarat sahnya jual beli.
2) Mengetahui besarnya keuntungan, margin keuntungan juga harus diketahui oleh pembeli, karena margin keuntungan termasuk bagian dari harga. Sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.
3) Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang.
4) Kontrak murabahah harus terbebas dari praktek riba.
5) Kontrak jual beli pertama harus sah secara syara'.

b. Rukun Murabahah

Rukun jual beli pada murabahah sama dengan rukun jual beli pada umumnya, yaitu:

1) *Ba'iu* (penjual), bank menjadi pihak penjual dengan membeli barang yang dipesan nasabah dengan harga tertentu dan menjualnya kembali pada nasabah dengan mengambil keuntungan yang telah disepakati (margin).
2) *Musytari* (pembeli), pihak yang membeli barang (nasabah).

3) *Mabi'* (barang yang diperjual-belikan), barang yang diperjual belikan sesuai dengan permintaan nasabah.
4) *Tsaman* (harga barang), harga barang yang sudah dipesan dengan pengambilan margin yang sudah disepakati.
5) *Ijab-qabul* (pernyataan serah terima), kesepakatan atau kerelaan antara penjual dan pembeli.[23]

Dari uraian diatas, diketahui bahwa syarat dan rukun murabahah memastikan bahwa akad jual beli dilakukan secara transparan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, menghindari praktik riba dan memberikan kepastian hukum serta keadilan bagi pihak-pihak yang terlibat.

3. Landasan hukum pembiayaan murabahah

Al-qur'an tidak pernah secara langsung membicarakan murabahah, namun ada sejumlah acuan tentang jual-beli, laba, rugi dan perdagangan didalamnya. Demikian pula dalam hadits, tampaknya tidak ada hadits yang secara langsung merujuk kepada murabahah, namun ada sedikit pembahasan tentang jual-beli dalam kitab-kitab fiqh.[24] Yaitu:

a. Al-qur'an

Surah Al-baqarah ayat 275, berikut:

وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا

[23] Abdurrahman Hakim dan Dhody Ananta Rivandi Widjajaatmadja, "Rukun Dan Syarat Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Bentuk Akta Otentik Di Bank Syariah," *Jurnal Aktualita*, 1.1 (2018), 63.

[24] Yuli Dwi Yusrani Anugrah dan Mahfuddhotul Laila, "Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah," *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 2.2 (2020), 1–12.

Artinya: *"Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"*.[25]

Dari uraian diatas, diketahui bahwa Allah SWT menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba yang berarti memberikan landasan umum bagi segala bentuk transaksi jual-beli termasuk murabahah.

b. Hadits

Tidak ditemukan hadits yang menjelaskan secara langsung tentang murabahah, namun ada hadits yang dapat diajdikan rujukan, yaitu hadits dari Abu Sa'ad Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, *"Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka".* (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai sahih oleh Ibnu Hibban).

c. Ijma'

Transaksi ini lazim digunakan oleh Rasulullah SAW dan para sahabat. Seperti Ibnu Rusyd (Ulama Malikiyah) yang menyatakan bahwa murabahah adalah bentuk jual beli yang dibolehkan (halal) oleh mayoritas ulama dalam bentuk ijma'.[26]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa murabahah merupakan transaksi jual-beli yang sah dan diperbolehkan dalam Islam, didasarkan pada prinsip suka sama suka dan telah mendapatkan pengakuan dari kesepakatan mayoritas ulama.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000

---

[25] Danang Wahyu Muhammad dan Erika Vivin Setyoningsih, "Kajian Terhadap Akad Murabahah dengan Kuasa Membeli dalam Praktek Bank Syariah," *Jurnal Media Hukum*, 25.1 (2018), 93–101.

[26] Mauluddin dan Ei.

Merupakan fatwa yang mengatur tentang pembiayaan murabahah dengan isi fatwa:

1) Nasabah mengajukan permohonan kepada bank dengan janji akan membeli suatu barang atau aset.
2) Jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus meminta (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.[27]

Dari uraian diatas, diketahui bahwa pembiayaan murabahah diatur secara rinci oleh fatwa DSN-MUI, dimulai ketika nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk membeli suatu barang, setelah barang didapatkan dan pembuatan kontrak jual beli antara bank dan nasabah.

4. Prinsip Dasar Pembiayaan Murabahah

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah dalam Pasal 35 ayat 1 dinyatakan bahwa Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian. Prinsip kehati-hatian yang dimaksud yaitu untuk menjaga keberlangsungan usaha perbankan syariah itu sendiri, sehingga akad-akad

[27] Muhammad dan Setyoningsih.

yang dilakukan antara bank dan nasabah harus menerapakan prinsip kehati-hatian.[28]

Prudential banking atau prinsip kehati-hatian harus dijalankan oleh bank untuk menjaga kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank. Bank syariah memiliki kedudukan yang istimewa dalam masyarakat, yaitu sebagai bagian dari sistem moneter yang berdampak pada kepentingan seluruh lapisan masyarakat, tidak hanya nasabah simpanan dan bank itu sendiri. *Prudential banking* mengharuskan pihak bank untuk selalu berhati-hati dalam menjalankan kegiatan usahanya, dalam arti harus selalu konsisten dalam melaksanakan peraturan perundang-undangan dibidang perbankan berdasarkan professionalisme dan itikad baik.[29]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa, penerapan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan murabahah diatur oleh Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 35 ayat 1 bahwa, sangat penting untuk menjaga keberlangsungan dan stabilitas perbankan syariah. Bank syariah harus memastikan setiap akad murabahah dilakukan sesuai dengan prinsip syariah dan ketentuan hukum, serta berdasarkan penilaian resiko yang cermat dan itikad baik demi melindungi kepentingan nasabah, menjaga reputasi bank, dan memastikan manfaat maksimal dari transaksi murabahah bagi semua pihak yang terlibat.

C. Mekanisme Pembiayaan Murabahah

[28] Herjanriasto Bekti Nugroho, "Prinsip Kehati-hatian Pada Akad Qardh Dalam Perbankan Syariah Di Indonesia," *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law*, 5.2 (2020), 40–52.

[29] Lukman Hakim Siregar dan Mekar Meilisa Amalia, "Implementasi Dan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Banking Principle) Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Medan Marelan," *Warta Dharmawangsa*, 13.1 (2019).

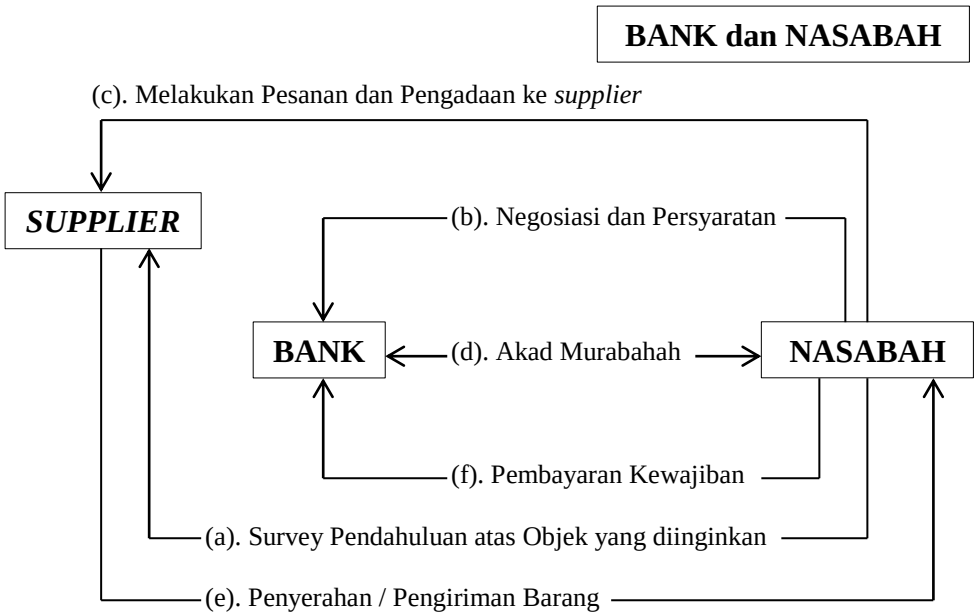
Mekanisme merupakan interaksi bagian satu dengan bagian lainnya dalam suatu sistem secara keseluruhan untuk mengahsilkan fungsi atau kegiatan sesuai dengan tujuan. Adanya banyak pengertian tentang mekanisme dengan konteks yang berbeda. Pada dasarnya, mekanisme berasal dari bahasa Yunani *mechane* yang berarti instrument, mesin perangkat beban, peralatan yang digunakan untuk membantu sesuatu dan juga perangkat. Mekanisme juga berasal dari kata *mechos* yang berarti sarana serta cara untuk menjalankan sesuatu.[30]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa mekanisme dalam konteks pembiayaan murabahah merupakan prosedur yang melibatkan beberapa langkah dan interaksi antara berbagai pihak untuk menjalankan transaksi pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Berikut mekanisme pembiayaan murabahah di bank syariah:

1. Proses dan Tahapan Pembiayaan Murabahah

   Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk bank syariah yang melibatkan serangkaian proses dan tahapan yang terstruktur, dimulai dari pengajuan permohonan hingga penyelesaian transaksi. Dalam proses tersebut bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Mekanisme operasional dari implementasi pembiayaan murabahah di bank syariah dapat dilihat dari skema berikut:

[30] Muhammad Fahmul Iltiham, "Mekanisme Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah," *Malia (Terakreditasi)*, 12.1 (2020), 109–24.



Keterangan:

a. Nasabah sebelum melakukan negosiasi atas pembiayaan murabahah, nasabah tersebut melakukan survey pendahuluan atas objek yang diinginkan. Setelah menemukan barang yang sesuai keinginan (harga dan kualitasnya) nasabah tersebut melakukan pemesanan awal atas barang tersebut kepada *supplier* dengan mengatakan *"saya akan ambil barang ini, tetapi saya akan mengajak pihak bank, karena saya akan melakukan pembiayaan murabahah".*

b. Kemudian nasabah datang ke bank untuk pengajuan pembiayaan barang (negosiasi dan persyaratan).

c. Setelah negosiasi dan persyaratan disetujui, nasabah mengajak pihak bank ke tempat *supplier* atas barang yang diinginkan (hal ini dilakukan agar antara nasbaah dan bank mengetahui harga / diskon yang diperoleh, maksud disini agar terjalin saling keterbukaan atas asal-usul dan kualitas barang yang diinginkan)

d. Setelah deal atas pengadaan barang tersebut, maka diadakan akad atas pembiayaan murabahah.
e. Setelah barang dibayarkan oleh pihak bank, maka barang tersebut dikirimkan kepada nasabah.
f. Nasabah melakukan pembayaran kewajiban ke pihak bank (tunai / angsuran).[31]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah di bank syariah melibatkan serangkaian proses terstruktur. Awalnya, nasabah melakukan survei pendahuluan untuk menentukan barang yang diinginkan dari segi harga dan kualitas. Setelah itu, nasabah melakukan pemesanan awal kepada *supplier* dengan menyatakan niat untuk menggunakan pembiayaan murabahah dari bank. Selanjutnya, nasabah mengajukan pembiayaan ke bank, yang melibatkan negosiasi mengenai harga dan persyaratan pembiayaan. Setelah negosiasi disetujui, nasabah dan bank bersama-sama ke tempat *supplier* untuk memastikan harga dan kualitas barang, guna menjamin transparansi.

Setelah kesepakatan tercapai, dilakukan akad murabahah, yaitu perjanjian jual beli antara bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Bank kemudian membayar harga barang kepada *supplier* dan barang tersebut dikirimkan kepada nasabah. Terakhir, nasabah melunasi kewajiban pembiayaan kepada bank sesuai dengan kesepakatan dalam akad, baik secara tunai maupun angsuran. Proses ini menekankan

[31] Anugrah dan Laila.

transparansi, kejelasan perjanjian, dan kerjasama antara nasabah, bank, dan *supplier*.

2. Transaksi Pembiayaan Murabahah

Dalam menerapkan skema / mekanisme pembiayaan murabahah diperlukan instrument pelengkap. Ada dua akad yang paling mungkin digunakan sebagai instrument pelengkap yaitu akad *wadi'ah* dan *akad wakalah.*

Akad *wadi'ah* merupakan akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan serta keutuhan barang atau uang tersebut. Secara komulatif, *wadi'ah* memiliki dua pengertian: Pertama, pernyataan dari seseorang yang telah memberikan kuasa atau mewakilkan kepada pihak lain untuk memelihara atau menjaga hartanya. Kedua, harta yang dititipkan seseorang kepada pihak lain harus dipelihara dan dijaga.[32]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa dalam konteks pembiayaan murabahah, akad *wadi'ah* digunakan untuk memastikan keamaman, keselamatan, dan keutuhan barang atau uang yang di titipkan kepada bank. Nasabah menyerahkan barang atau uang kepada bank dengan harapan bahwa bank akan menjaga dan memeliharanya dengan baik sampai transaksi selesai. Dengan begitu dapat menciptakan rasa aman dan percaya bagi

[32] Siti Nurma Ayu dan Dwi Yuni Erlina Rahmawati, "Akad Ijarah dan Akad Wadiah," *KEADABAN*, 3.1 (2021), 13–25.

nasabah bahwa aset mereka dalam pengawasan yang tepat selama proses pembiayaan.

Sedangkan akad *wakalah* merupakan suatu proses penyerahan tugas atau wewenang dari seseorang kepada orang lain untuk melaksanakan sesuatu yang berlaku selama pihak pemberi kuasa masih hidup.[33]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa dalam konteks pembiayaan murabahah, akad *wakalah* dapat digunakan oleh nasabah untuk mewakilkan bank sebagai pihak yang dipercaya untuk melakukan pembelian barang yang diinginkannya. Nasabah memberi kuasa kepada bank untuk melakukan transaksi pembelian barang yang diinginkan, yang kemudian akan dijual kembali kepada nasabah dengan sistem pembayaran yang telah disepakati.

3. Karakteristik Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli barang dagangan dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang dagangan tersebut kepada pembeli. Pembiayaan murabahah merupakan suatu produk yang ada di bank yang berlaku sebagai mediasi atau pihak yang berkepentingan yaitu nasabah (pembeli) dan developer (pemasok).

Nasabah menginginkan sebuah produk namun belum mempunyai dana, bank kemudian membeli produk tersebut dari pengembang, menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang sama dengan harga

[33] Hilmiatus Sahla, Hilyati Inayah, dan Sri Sudiarti, "Implementasi Akad Wakalah di Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa*, 8.02 (2023), 232–38.

pembelian bank dan mendukungnya dengan keuntungan yang disepakati. Karakteristik pembiayaan murabahah mencakup:

a. Kejelasan Harga, transaparansi dalam pengungkapan biaya perolehan dan keuntungan yang diambil.
b. Kepemilikan Barang, bank harus terlebih dahulu membeli dan memiliki barang sebelum menjualnya kembali kepada nasabah.
c. Keuntugan Tetap, keuntungan atau margin yang disepakati tetap sepanjang masa pembiayaan.
d. Tidak ada bunga (riba), keuntungan didapat dari margin penjualan, bukan dari bunga atas pinjaman.
e. Akad Jual Beli, berbeda dengan akad pinjaman atau pembiayaan lainnya, murabahah adalah akad jual beli.[34]

Dari uraian diatas, diketahui bahwa karakteristik pembiayaan murabahah memastikan bahwa transaksi dilakukan dengan transparan, kepemilikan penuh oleh bank, keuntungan tetap dan bebas dari riba. Dengan adanya karakteristik tersebut dapat memberikan kepastian dan keadilan bagi nasabah serta sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

D. Keuntungan dan Resiko Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli antara dua belah pihak, dimana pembeli dan penjual menyepakati harga jual yang terdiri atas harga beli ditambah ongkos pembelian dan keuntungan bagi penjual. Murabahah dapat diartikan sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan

[34] Bekti Widyaningsih, Amin Awal Amarudin, dan Slamet Tri Laksono, "Analisa Resiko Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Bank Syariah di Indonesia," *BISEI: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam*, 9.1 (2024), 44–54.

dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembiayaan murabahah dapat dilakukan secara tunai, tangguh atau angsuran. Dalam hal ini, bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli.

Pembiayaan murabahah memberikan keuntungan bagi bank dan nasabah, bank memperoleh pendapatan dari margin keuntungan yang telah disepakati di awal transaksi, sedangkan nasabah memperoleh keuntungan melalui tambahan modal dari pembiayaan murabahah yang diberikan bank, dengan penambahan modal memungkinkan nasabah untuk memperluas usaha dan meingkatkan penjualannya.[35]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa keuntungan pembiayaan murabahah bagi bank mencakup pendapatan dari margin, kepatuhan syariah, transparansi dan diversifikasi produk. Sedang keuntungan bagi nasabah mencakup akses ke pembiayaan syariah, kepastian harga dan penambahan modal usaha.

Namun, selain keuntungan yang diperoleh, pembiayaan murabahah juga memiliki sejumlah resiko yang perlu diperhatikan dan di antisipasi. Resiko pembiayaan murabahah menurut Adiwarman Karim merupakan resiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya. Resiko pembiayaan muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok atau bagi hasil dari pinjaman yang diberikannya atau

[35] Maulida Mahdalena, Suryani Suryani, dan Ismaulina Ismaulina, "Analisis Peningkatan Kesejahteraan Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Bank Aceh Syariah Capem Krueng Geukueh)," *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6.2 (2021), 279–98.

investasi yang dilakukannya.[36] Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi dalam pembiayaan murabahah yaitu:

1. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah dan bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa saja rusak karena dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya.
4. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak di tandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika demikian resiko untuk *default* akan besar.[37]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah mengandung beberapa resiko, diantaranya yaitu resiko *default* atau kelalaian, fluktuasi harga komparatif, penolakan nasabah, penjualan barang yang dilakukan nasabah. Resiko-resiko tersebut dapat mempengaruhi stabilitas dan profitabilitas bank syariah.

E. Manajemen Resiko dalam Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Manajemen Resiko

[36] Widyaningsih, Amarudin, dan Laksono.

[37] Dilla Marzani, Zaki Fuad, dan Azimah Dianah, "Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro)," *Ekobis Syariah*, 3.1 (2021), 13–24.

Manajemen resiko merupakan aktivitas yang utama dari suatu bank sebagai lembaga intermediasi yang bertujuan untuk mengoptimalkan *trade off* antara resiko dan pendapatan juga untuk membantu merencanakan pembiayaan dan pengembangan usaha secara tepat, efektif dan efisien. Setiap lembaga keuangan, termasuk bank, harus dapat mengidentifikasi dan mengontrol resiko yang melekat di dalam kegiatan pengelolaan dana tabungan, portofolio aset produktif dan kontrak *off-balance sheet*. Resiko dapat didefinisikan sebagai sebuah ketidakpastian *output* dari sebuah usaha.[38]

Manajemen resiko juga dapat diartikan sebagai serangkaian proses sistematis yang melibatkan identifikasi, analisis dan pengendalian resiko yang dihadapi oleh organisasi atau individu dalam upaya mencapai suatu tujuan, proses tersebut bertujuan untuk meminimalkan dampak negatif dari berbagai resiko dan memaksimalkan peluang yang tersedia.[39]

Dari uraian diatas, diketahui bahwa manajemen resiko merupakan sebuah pendekatan yang sistematis untuk mengidentifikasi, menganalisis dan mengendalikan resiko yang mungkin terjadi, selain itu juga dapat membantu memanfaatkan peluang yang ada dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan dalam bank syariah yang menggunakan akad jual beli. Dalam akad ini, bank

[38] Farhat Amaliyah Ahmad, "Manajemen risiko terhadap pembiayaan murabahah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah," *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 10.2 (2018).

[39] Hinsa Siahaan, *Manajemen Resiko-Konsep, Kasus, Implemen*, ed. oleh Rayendra L. Toruan (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013).

membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang telah ditambahkan margin sebagai keuntungan yang disepakati.[40] Sedangkan resiko dalam pembiayaan murabahah meliputi *default* atau kelalaian nasabah, fluktuasi harga pasar, penolakan barang oleh nasabah dan penjualan barang oleh nasabah.[41]

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa manajemen resiko dalam pembiayaan murabahah dapat membantu bank syariah untuk mengidentifikasi, menganalisis dan mengendalikan resiko seperti kelalaian nasabah, fluktuasi harga pasar, penolakan barang dan penjualan barang oleh nasabah. Selain itu, penerapan manajemen resiko memungkinkan bank untuk meminimalkan dampak negatif dari resiko-resiko yang mungkin terjadi.

Penelitian yang dilakukan oleh Nur Mahdyah Zahra yang berjudul Pengaruh Penerapan Manajemen Resiko Terhadap Kinerja Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa penerapan manajemen resiko yang efektif dapat mengurangi resiko pembiayaan bermasalah dan meningkatkan kinerja bank secara keseluruhan.[42]

Merujuk pada uraian diatas, dapat diketahui bahwa pentingnya penerapan manajemen resiko dalam menjaga kesehatan keuangan dan

[40] Basri, Dewi, dan Iswahyudi.
[41] Marzani, Fuad, dan Dianah.
[42] Nur Mahdyah Zahra, "Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia" (Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis uin jakarta, 2020) <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/55398>.

operasional bank pembiayaan rakyat syariah, serta membantu bank syariah dalam meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah.

2. Proses Manajemen Resiko

Proses manajemen resiko pembiayaan meliputi identifikasi resiko pembiayaan, pengukuran resiko pembiayaan, pemantauan resiko pembiayan, sistem informasi manajemen resiko pembiayaan dan pengendalian resiko pembiayaan sebagai berikut:

a. Identifikasi Resiko Pembiayaan

Bank perlu mengidentifikasi resiko pembiayaan yang melekat pada semua produk dan aktivitasnya. Ini termasuk menilai kondisi keuangan nasabah, kemampuan membayar tepat waktu, dan jaminan yang diberikan. Evaluasi risiko nasabah mencakup analisis lingkungan nasabah, karakteristik mitra usaha, kondisi laporan keuangan, proyeksi arus kas, dan dokumen pendukung lainnya untuk mendapatkan gambaran lengkap tentang kondisi dan kredibilitas kreditur.

b. Pengukuran Resiko Pembiayaan

Bank harus memiliki prosedur tertulis untuk mengukur risiko yang memungkinkan:

1) Sentralisasi eksposur on-balance sheet dan off-balance sheet dari setiap nasabah atau kelompok nasabah.
2) Penilaian risiko pembiayaan dengan menggabungkan data kualitatif dan kuantitatif serta kriteria tertentu.

3) Distribusi informasi hasil pengukuran risiko untuk pemantauan oleh satuan kerja terkait.

Sistem pengukuran risiko pembiayaan mempertimbangkan karakteristik transaksi, kondisi keuangan nasabah/*counterparty*, jangka waktu pembiayaan, aspek jaminan, potensi kegagalan membayar, dan kemampuan bank untuk menyerap potensi kegagalan.[43]

c. Pemantauan Resiko Pembiayaan

Bank harus mengembangkan sistem informasi dan prosedur untuk memantau kondisi setiap nasabah dan counterparty dalam portofolio pembiayaan. Sistem pemantauan risiko pembiayaan mencakup:

1) Memastikan bank mengetahui kondisi keuangan terakhir dari nasabah.
2) Memantau kepatuhan terhadap persyaratan perjanjian pembiayaan.
3) Menilai kecukupan agunan dibandingkan dengan kewajiban nasabah.
4) Mengidentifikasi ketidaktepatan pembayaran dan mengklasifikasikan pembiayaan bermasalah.
5) Menangani pembiayaan bermasalah dengan cepat.

Bank juga harus memantau eksposur risiko pembiayaan secara berkala, membandingkan risiko aktual dengan limit yang ditetapkan, dan menyusun laporan perkembangan risiko pembiayaan untuk Komite Manajemen Risiko dan Direksi.

d. Sistem Informasi Manajemen Resiko Pembiayaan

[43] Ahmad.

Untuk meningkatkan efektivitas pengukuran risiko pembiayaan, bank harus memiliki sistem informasi manajemen yang menyediakan laporan dan data secara akurat dan tepat waktu untuk mendukung pengambilan keputusan. Sistem ini juga harus menghasilkan laporan untuk pemantauan eksposur limit risiko yang perlu diperhatikan oleh Direksi dan menyediakan data mengenai eksposur pembiayaan individual dan counterparties, portofolio pembiayaan, serta laporan pengecualian limit risiko pembiayaan.

e. Pengendalian Resiko Pembiayaan

Bank harus menetapkan sistem penilaian independen dan berkelanjutan terhadap efektivitas penerapan proses manajemen risiko pembiayaan, termasuk evaluasi proses administrasi pembiayaan dan efektivitas satuan kerja pemantau. Pelaksanaan kaji ulang ini harus dilakukan oleh satuan kerja independen dan hasilnya dilaporkan kepada Satuan Kerja Audit Intern (SKAI), Direktur Kepatuhan, Direksi terkait, dan Komite Audit.

Bank juga harus memastikan bahwa satuan kerja pembiayaan dikelola dengan memadai dan eksposur risiko tetap konsisten dengan limit yang ditetapkan. Pengendalian internal harus memastikan bahwa penyimpangan terhadap kebijakan, prosedur, dan limit dilaporkan tepat waktu untuk tindakan yang diperlukan. SKAI harus menguji efektivitas pengendalian internal selama audit untuk memastikan sistem pengendalian berjalan efektif dan sesuai ketentuan.

Jika bank memiliki pembiayaan bermasalah yang signifikan, fungsi penyelesaian pembiayaan bermasalah harus dipisahkan dari fungsi penyaluran pembiayaan. Strategi dan hasil penanganan pembiayaan bermasalah harus didokumentasikan dengan baik dan digunakan sebagai input untuk kepentingan satuan kerja terkait.[44]

3. Penerapan Manajemen Resiko pada Pembiayaan Murabahah

Resiko yang sering terjadi dalam usaha perbankan pada umumnya yaitu risiko pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing (NPF).* Faktor penyebab resiko pembiayaan bermasalah antara lain karena kesalahan penggunaan pembiayaan, manajemen penggunaan pembiayaan yang buruk, serta kondisi perekonomian yang mempengaruhi iklim usaha dalam negeri. Dengan kata lain munculnya atau timbulnya kerugian bagi bank yaitu akibat dari banyaknya pembiayaan bermasalah sebagai akibat dari adanya salah kelola atau salah menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang baik dan untuk menghindari adanya tumpukan pembiayaan bermasalah maka perlu diterapkan Pinsip kehati-hatian dengan konsisten.[45]

Untuk meminimalisir resiko-resiko pada pembiayaan murabahah di bank syariah, maka sebelum memberikan dana kepada nasabah, bank terlebih dahulu harus melakukan penilaian apakah calon nasabah tersebut layak diberikan dana, ditunda atau bahkan dibatalkan.46 Prinsip utama dalam penilaian kelayakan pembiayaan yaitu prinsip 5C dan 7P.

---

[44] Ahmad.

[45] Siregar dan Amalia.

[46] Sappeami Sappeami, Dzulkifli Dzulkifli, dan Umi Umi, "Peran Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Pembiayaan Murabahah," *Ekobis Syariah*, 5.1 (2021), 17–23.

Adapun penjelasan dari kedua prinsip tersebut sebagai berikut:

a. Prinsip 5C *(character, capacity, capital, collateral, condition economic)*

Prinsip 5C merupakan kerangka kerja yang membantu dalam mengevaluasi kelayakan pembiayaan calon nasabah, 5C tersebut meliputi:

1) *Character*

Sikap atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya yang tercermin dari latar belakang nasabah baik latar belakang yang bersikap pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti, cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. Karakter merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar kewajibannya.

Informasi mengenai calon nasabah dapat diperoleh dengan cara bekerjasama dengan kalangan perbankan maupun kalangan bisnis lainnya. Informasi dari kalangan perbankan diperoleh melalui surat menyurat atau koresponden antar bank yang dikenal dengan bank informasi, termasuk permohonan resmi kepada Bank Indonesia (BI) untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah, baik mengenai pribadinya maupun perusahaan atau bisnis yang dimiliki.

2) *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis

serta kemampuannya mencari laba. Sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

3) *Capital*

Penggunaan modal yang efektif dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5) *Condition Economic*

Kondisi ekonomi pada masa sekarang dan yang akan datang harus dinilai sesuai dengan sektor masing-masing. Prospek usaha dari sektor yang dijalankan oleh nasabah juga harus dinilai. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

b. Prinsip 7P *(personality, party, perpose, prospect, payment, profitability, protection)*

Penjelasan dari analisis 7P pembiayaan yaitu:

1) *Personality*

Menilai nasabah dari segi kepribadiaannya atau tingkah laku sehari-hari maupun masalalunya. Personality mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2) *Party*

Mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3) *Perpose*

Untuk mengetahui tujuan nasabah dalam pengambilan pembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam, apakah tujuan untuk konsumtif, produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4) *Prospect*

Untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak.

5) *Payment*

Ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang diperolehnya.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya dari bank.

7) *Protection*

Untuk menjaga pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang.

Menurut Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, disebutkan bahwa Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan rakyat Syariah (BPRS).[47]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa prinsip dasar pembiayaan murabahah sangat memperhatikan aspek kehati-hatian dan evaluasi yang mendalam terhadap calon nasabah. Prinsip 5C dan 7P digunakan sebagai kerangka kerja untuk menilai kelayakan pembiayaan. Prinsip 5C digunakan untuk mengevaluasi karakter calon nasabah (kepercayaan dan kemauan membayar kewajiban), kapasitasnya dalam mengelola bisnis dan mengembalikan

[47] Siregar dan Amalia.

pembiayaan, modal yang dimiliki untuk mendukung usahanya, jaminan yang dapat diberikan dan kondisi ekonomi sektor usahanya.

Prinsip 7P lebih menekankan pada aspek kepribadian nasabah, klasifikasi dan karakteristiknya, tujuan dari pembiayaan yang diajukan, prospek usaha di masa depan, cara pembayaran pembiayaan, kemampuan mencari laba dan perlindungan atas pembiayaan yang diberikan.

Selain itu, dasar hukum positif RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah juga mengatur bahwa bank syariah harus menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dasar hukum tersebut menegaskan bahwa prinsip kehati-hatian dan evaluasi yang cermat sangat penting dalam menjalankan operasi bank syariah. Jadi, prinsip dasar pembiayaan murabahah selain mengacu pada aspek jual beli yang adil dan transparan sesuai prinsip syariah, juga mengedepankan aspek keuangan yang sehat dan terkontrol melalui evaluasi yang menyeluruh terhadap nasabah dan usahanya.

Setelah melakukan penilaian terhadap calon nasabah, pihak bank dapat menerapkan berbagai strategi operasional untuk meminimalisir resiko pembiayaan murabahah. Beberapa strategi yang umum digunakan yaitu:

a) Penagihan secara *intensif*, yaitu *account manager* akan memantau saldo di rekening tabungan nasabah dan melakukan pemotongan sejumlah angsuran saat jatuh tempo pembayaran.

b) Memberikan Teguran, yaitu jika ada nasabah yang tidak memenuhi kewajiban membayar angsuran, maka *account manager* akan menegur melalui telepon agar nasabah segera membayar angsuran, tetapi jika nasabah masih belum melunasi tagihan maka nasabah akan didatangi kerumahnya oleh *account manager* dengan memberikan surat peringatan (SP) 1,2 dan 3.

c) Proses restrukturisasi, yaitu dilakukan apabila evaluasi ulang pembiayaan yang dilakukan oleh *account manager* terhadap indikasi dan dipandang usaha nasabah masih dapat bertahan, maka bank akan melakukan proses restrukturisasi dengan melakukan beberapa langkah berikut:

   Rescheduling (penjadwalan ulang) yaitu melakukan perubahan terhadap jangka waktu pembiayaan, jangka waktu angsuran (jatuh tempo).

   Reconditioning (persyaratan ulang) yaitu melakukan perubahan sebagian atau keseluruhan terkait pembiayaan termasuk perubahan jangka waktu sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum saldo pembiayaan.

   Restructuring (Penataan ulang) yaitu melakukan perubahan sebagian atau keseluruhan ketentuan pembiayaan termasuk perubahan jangka waktu dan perubahan maksimum saldo pembiayaan.

Jika *account manager* memandang usaha nasabah tidak berjalan lancar dan tidak diselamatkan, maka bank akan melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan jaminan melalui jalur *litigasi.*[48]

Dari uraian diatas maka dapat diketahui bahwa untuk meminimalisir resiko dalam pembiayaan murabahah, bank syariah dapat menggunakan prinsip 5C dan 7P untuk mengevaluasi kelayakan calon nasabah dan merapkan strategi operasional untuk meminimalisir resiko pembiayaan. Apabila upaya-upaya tersebut tidak berhasil, maka bank dapat melakukan penyelesaian melalui jalur litigasi untuk kasus-kasus yang tidak dapat diselamatkan.

F. Strategi Pengawasan dalam Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pengawasan

Pengawasan berasal dari kata awas yang berarti penilikan dan penjagaan. Dengan kata lain, berarti kekuatan atau kekuasaan untuk mengarahkan, memerintahkan, atau mengatur sesuatu.[49] Pengawasan merupakan salah satu elemen penting dalam manajemen yang bertujuan memastikan kegiatan yang diawasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Pengawasan berfungsi untuk menjamin bahwa organisasi mencapai tujuannya dengan efektif melalui evaluasi, penilaian, dan koreksi.

[48] Hibatur Rohmaniyah dan Alvan Fathony, "Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah," *At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam Dan Muamalah*, 9.1 (2021), 26–33.

[49] Bambang Sugiharto dan Muhammad Syaifullah, "Pengawasan dalam Perspektif Islam dan Manajemen," *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 7.1 (2023), 124–32.

Dalam tata kelola perbankan syariah, pengawasan syariah sangat penting dari segi agama, ekonomi, sosial, tata kelola, dan hukum. Dari perspektif agama, pengawasan syariah dilakukan oleh ulama melalui Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Dari aspek sosial, pengawasan ini meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah. Secara ekonomi, pengawasan syariah berkaitan positif dengan keuntungan bank karena meningkatkan kepercayaan nasabah Muslim, sehingga meningkatkan kapital dan pembiayaan bank syariah.

DPS merupakan lembaga independen yang memastikan aktivitas operasional bank syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. DPS terdiri dari ulama dan pakar hukum Islam dengan pengetahuan dan pengalaman dalam keuangan dan perbankan syariah. DPS juga berfungsi sebagai perantara antara bank umum syariah dan DSN-MUI dalam mengomunikasikan isu-isu muamalah kontemporer yang memerlukan fatwa dari DSN-MUI.

Prinsip-prinsip kepatuhan bank syariah meliputi:

a. Prinsip Syariah

   Operasional bank harus sepenuhnya berdasarkan prinsip syariah, melarang riba (bunga), gharar (ketidakpastian), maysir (judi), dan produk haram.

b. Prinsip Keadilan dan Kesetaraan

Bank harus menjunjung tinggi nilai-nilai keadilan dan kesetaraan dalam layanan kepada nasabah tanpa diskriminasi.

c. Prinsip Transparansi

Bank harus transparan dalam menyampaikan informasi produk dan layanan, termasuk risiko, ketentuan, dan biaya, agar nasabah dapat membuat keputusan bijaksana.

d. Prinsip Tanggung Jawab Sosial

Bank harus menjalankan tanggung jawab sosial, memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan, serta berinvestasi dalam proyek-proyek berdampak positif.

e. Prinsip Menjauhkan Gharar

Bank harus menghindari transaksi dengan unsur gharar atau riba, dan mengelola risiko dengan baik untuk menghindari ketidakpastian berlebihan.[50]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa pengawasan merupakan bagian penting dari manajemen untuk memastikan semua kegiatan bank mematuhi prinsip-prinsip syariah. Selain bertujuan untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, adanya pengawasan juga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah dan menjaga reputasi bank sebagai institusi yang dapat dipercaya. Selain itu, pengawasan juga membantu memastikan bahwa bank beroperasi dengan prinsip transparansi, keadilan, dan tanggung jawab sosial.

[50] Abdul Rachman et al., "Signifikansi Peran Dewan Pengawas Syariah Dalam Menjamin Kepatuhan Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia," *Madani Syari'ah*, 6.2 (2023), 134–46.

2. Metode dan Teknik Pengawasan

a. Metode Pengawasan

Metode pengawasan dibagi menjadi dua macam, yaitu:

1) Pengawasan Langsung

Melibatkan pengamatan langsung oleh atasan atau pimpinan terhadap pelaksanaan kegiatan atau proses. Tujuannya untuk memastikan bahwa setiap aktivitas dilakukan sesuai dengan prosedur yang diterapkan dan mencapai hasil yang diinginkan.

2) Pengawasan Tidak Langsung

Dilakukan melalui laporan yang disampaikan oleh bawahan kepada atasan, jenis pengawasan memungkinkan atasan untuk tetap meminitor kegiatan tanpa perlu berada di lokasi secara langsung.

b. Teknik Pengawasan

Teknik pengawasan terbagi menjadi 3 macam teknik yaitu:

1) Pengawasan Personal

Melibatkan peninjauan langsung oleh atasan terhadap aktivitas yang sedang dilakukan. Teknik ini dapat memebrikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pelaksanaan kegiatan dan potensi resiko yang ada.

2) Pengawasan Melalui Laporan

Pimpinan memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kegiatan dari laporan tertulis atau lisan yang disampaikan oleh

bawahan. Laporan yang diberikan harus jelas, akurat dan relevan untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan.

3) Pengawasan oleh Pengecualian

Pengawasan yang fokus pada pengecualian atau peristiwa-peristiwa yang tidak biasa atau tidak diharapkan. Pengawasan ini akan memeriksa apakah ada penyimpangan atau kejadian yang memerlukan tindakan korektif atau investigasi lebih lanjut.[51]

Dari uraian diatas, dikatehui bahwa metode pengawasan di bank syariah meliputi pengawasan langsung oleh atasan untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dan hasil yang diinginkan, serta pengawasan tidak langsung melalui laporan bawahan untuk memantau kegiatan dari jarak jauh. Teknik pengawasan termasuk peninjauan langsung dan pemantauan melalui laporan, dengan fokus pada pengecualian atau peristiwa tidak biasa yang memerlukan tindakan korektif.

3. Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan Pengawas Syariah merupakan sebuah lembaga independen yang bertanggung jawab atas pengawasan dan penilaian terhadap aktivitas operasional bank syariah. DPS terdiri dari ulama atau pakar hukum Islam yang memiliki pengetahuan mendalam dalam bidang hukum dan prinsip-prinsip syariah. Tugas utama DPS meliputi:

a. Mengawasi Kepatuhan Syariah

[51] Johan Wahyu Wicaksono, "Sistem Pengawasan Pembiayaan Bagi Hasil Lembaga Keuangan Syariah," *Dinar: Jurnal Prodi Ekonomi Syariah*, 4.1 (2020), 1–22.

Dewan Pengawas Syariah bertugas untuk memastikan bahwa semua produk, transaksi, dan operasi bank syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

b. Memberikan Fatwa

Dewan Pengawas Syariah memberikan panduan hukum Islam (fatwa) terkait transaksi atau produk baru yang diusulkan oleh bank syariah.

c. Menilai Resiko Syariah

Dewan Pengawas Syariah menilai risiko-risiko yang terkait dengan implementasi prinsip syariah dalam operasional bank syariah.

d. Memberikan Rekomendasi

Dewan Pengawas Syariah memberikan rekomendasi kepada manajemen bank syariah untuk memperbaiki atau meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah.

e. Berperan dalam Pengambilan Keputusan

Dewan Pengawas Syariah ikut berpartisipasi dalam proses pengambilan keputusan strategis terkait kebijakan dan praktik bank syariah.[52]

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa peran dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syariah (DPS) dalam mengawasi operasional bank syariah. uraian diatas menjelaskan bahwa DPS memiliki fungsi penting dalam memastikan bahwa semua aktivitas bank syariah sesuai dengan

[52] Ahmad.

prinsip-prinsip syariah Islam. DPS tidak hanya mengawasi kepatuhan syariah, tetapi juga memberikan fatwa, menilai risiko syariah, memberikan rekomendasi perbaikan, dan berpartisipasi dalam pengambilan keputusan strategis bank syariah.

G. Kajian Terdahulu

Dari judul yang dibahas mengenai "Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Guna Meminimlisir Risko Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang, maka didapatkan beberapa kajian terdahulu yang mengkaji tentang judul tersebut, diantaranya:

Dinda Kartikan dan Renny Oktafia (2021), dengan judul **"Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada KSPPS Al-Mubarok Sidoarjo".** Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan KSPPS Al-Mubarok terbukti mampu mengatasi permasalahan pembiayaan murabahah yang terjadi dan berdampak baik terhadap tanggung jawab nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Muhammad Rahman (2022), dengan judul **"Faktor Penyebab Non-Performing Financing pada Pembiayaan Murabahah di BPRS Surabaya"**. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa ketidakmampuan nasabah untuk membayar pembiayaan murabahah sering kali disebabkan oleh perubahan kondisi ekonomi pribadi, seperti kehilangan pekerjaan atau penurunan pendapatan. Kondisi ini berdampak negatif pada kelancaran pembayaran dan memerlukan tindakan penagihan lebih lanjut dari bank.

Alfina Finky Ramadhani (2020), dengan judul **"Pengaruh Kompetensi Account Officer Terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah Pada BPRS di Jawa Barat".** Hasil penelitiannya menunjukkan pengalaman dan kompetensi account officer (AO) di Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) sangat mempengaruhi keberhasilan pembiayaan murabahah. AO yang berpengalaman lebih mampu melakukan analisis kredit yang tepat dan memberikan edukasi yang komprehensif kepada nasabah mengenai produk-produk syariah, termasuk murabahah.

Syafrina (2019), dengan judul **"Pengaruh Pelatihan Karyawan terhadap Kinerja di BPRS Kabupaten Bogor".** Hasil dari penelitian ini menunjukkan pelatihan berkala untuk karyawan BPRS, terutama bagi AO, penting untuk meningkatkan pemahaman tentang produk syariah dan keterampilan dalam manajemen risiko. Pelatihan ini juga membantu karyawan dalam memahami regulasi yang berlaku dan meningkatkan kemampuan komunikasi dengan nasabah.

Dinda Lestari (2019), dengan judul **"Pengaruh Perilaku Nasabah terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah di BPRS Tangerang"**. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku tidak kooperatif nasabah, seperti mengabaikan panggilan atau menolak berkomunikasi dengan bank, dapat menjadi hambatan signifikan dalam proses penagihan. Kondisi ini memaksa bank untuk mengambil tindakan lebih agresif untuk memastikan kelancaran pembayaran.

Susilowati dan Kurniawan (2021), dengan judul **"Analisis Pemahaman Nasabah terhadap Produk Bank Syariah di Kota Semarang".** Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman nasabah terhadap produk dan layanan bank syariah sangat mempengaruhi kelancaran hubungan antara nasabah dan bank. Pemahaman yang baik mengurangi risiko kesalahpahaman dan meningkatkan kepatuhan nasabah terhadap kewajiban pembayaran.

Perbedaan antara kajian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu lokasi dan waktu penelitian berbeda, disini peneliti hanya terfokus pada strategi pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam strategi pengawasan pembiayaan murabahah di BPRS Gajahtongga Kotopiliang. Metode yang digunakan meliputi wawancara mendalam, analisis dokumen dan observasi partisipatif. Data dianalisis secara kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang strategi yang diterapkan dan efektivitasnya.

Pendekatan deskriptif kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami secara mendalam fenomena yang kompleks terkait strategi pengawasan pembiayaan murabahah. Metode ini efektif untuk mengeksplorasi pengalaman dan pandangan para informan, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengawasan. Hasil penelitian tertulis berisi kutipan-kutipan dari data untuk mengilustrasikan dan menyediakan bukti presentasi. Data tersebut mencakup transkip wawancara, catatan lapangan, fotografi, *videotape*, dokumen pribadi, memo dan rekaman-rekaman resmi lainnya.[53]

Format deskriptif kualitatif pada umumnya dilakukan pada penelitian dalam bentuk studi kasus. Format deskriptif kualitatif tidak memiliki ciri seperti air (menyebar di permukaan), tetapi memusatkan diri pada suatu unit tertentu dari berbagai fenomena. Dari ciri yang demikian memungkinkan studi

[53] Muhammad Rijal Fadli, "Memahami desain metode penelitian kualitatif," *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21.1 (2021), 33–54.

ini dapat amat mendalam dan demikian bahwa kedalaman data yang menjadi pertimbangan dalam penelitian model ini. Karena itu penelitian ini bersifat mendalam dan menusuk sasaran penelitian. Tentunya untuk mencapai maksud ini peneliti membutuhkan waktu yang relative lama.[54]

Dalam penelitian ini yang akan dideskripsikan adalah bagaimana strategi pengawasan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BPRS dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang yang beralamat di Pasar Inpres BI A, Silungkang, Jl. Silungkang, penelitian ini dimulai pada bulan September 2022 sampai dengan di *munaqasahkan*.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

   Data primer merupakan data yang dapat diperoleh langsung dari lapangan atau tempat penelitian, melalui wawancara langsung dengan pihak narasumber, dalam penelitian ini narasumbernya adalah pihak BPRS Gajahtongga Kotopiliang yaitu *account officer* bank.

2. Data Sekunder

   Data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literature, buku-buku serta dokumen. Dari pengertian tersebut dapat

[54] Muhammad Rizal Pahleviannur et al., *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Pradina Pustaka, 2022).

diketahui bahwa sumber data sekunder merupakan suatu cara membaca, mempelajari, memahami dengan tersedianya sumber-sumber lainnya sebelum penelitian dilakukan.[55]

Data sekunder yang digunakan adalah memperoleh dari teori yang berkaitan dengan pembiayaan bermasalah dan meminta data pembiayaan bermasalah dalam 5 tahun terakhir di BPRS Gajahtongga Kotopiliang.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian merupakan orang yang dipercaya untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian. Informan penelitian adalah orang yang memiliki informasi-informasi mengenai objek penelitian tersebut. Informan adalam penelitian yaitu berasal dari wawancara langsung yang disebut sebagai narasumber. Dalam penelitian ini menentukan informan dengan menggunakan teknik purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yang benar-benar menguasai suatu objek yang peneliti teliti. Dimana informan dalam penelitian ini adalah Bapak Rozi Hendri Putra Selaku *account officer* BPRS Gajahtongga Kotopiliang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi (pengamatan)

[55] Berlian Afriansyah, Upi Niarti, dan Tuti Hermelinda, "ANALISIS IMPLEMENTASI PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA UMKM BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN ENTITAS MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (SAK EMKM)," *Jurnal Saintifik (Multi Science Journal)*, 19.1 (2021), 25–30.

Observasi atau pengamatan merupakan kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra lainnya seperti telinga, penciuman, mulut dan kulit. Jadi, observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu oleh pancaindra lainnya.[56]

Bentuk observasi yang digunakan peneliti adalah *participant observer*, yang dimaksud *participant observer* adalah pengumpulan data melalui observasi terhadap objek pengamatan dengan langsung hidup bersama, merasakan serta berada dalam aktivitas kehidupan objek pengamatan.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi dengan cara mengamati langsung strategi apa yang dilakukan *account officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.[57]

2. Wawancara (interview)

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survey yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Teknik wawancara dilakukan jika penelitian memerlukan komunikasi atau hubungan dengan responden.[58]

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk melakukan studi pendahuluan dimana bertujuan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Dalam penelitian ini narasumber yang

[56] Kiki Joesyiana, "Penerapan Metode Pembelajaran Observasi Lapangan (Outdor Study) pada Mata Kuliah Manajemen Operasional (Survey pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Semester III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda)," *Peka*, 6.2 (2018), 90–103.

[57] Pahleviannur et al.

[58] Nur Indrianto dan Bambang Supomo, "Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen Edisi kesatu," *BPFE: Yogyakarta*, 2021.

peneliti wawancarai adalah Ibu Yanti Afrina, selaku Direksi Operasional BPRS Gajahtongga Kotopiliang dan Bapak Rozi Hendri Putra selaku *account officer* BPRS Gajahtongga Kotopiliang.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian. Pada intinya metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Sebagian besar data yang tersedia adalah berbentuk surat-surat, catatan harian, cindera mata, laporan dan sejenisnya. Sifat utama data ini tidak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada penelitian untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu silam. Kumpulan data bentuk tulisan ini disebut dokumen dalam arti luas termasuk monument, artefak, foto, *tape*, microfilm, *disc*, CD, *hardisk, flashdisk* dan sejenisnya.[59]

4. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan proses menelaah atau mengutip langsung dari sumber tertulis lainnya yang berhubungan dengan masalah yang dapat dijadikan panduan teori-teori dalam penelitian. Peneliti menggunakan fasilitas, sarana dan prasarana perpustakaan untuk melengkapi data yang sudah ada.

F. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan memilih mana yang menjadi

[59] Pahleviannur et al.

hal penting yang nantinya dibutuhkan untuk dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan juga orang lain.

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban informan. Apabila jawaban yang di wawancara setelah di analisis terasa belum memuaskan, maka peneliti melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu sehingga diperoleh data yang kredibel.

Aktivitas dalam metode analisis data kualitatif ada tiga yaitu:

1. Reduksi Data

   Reduksi data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil. Reduksi tidak perlu diartikan sebagai kuantifikasi data.

   Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gamabaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya apabila diperlukan.

2. Penyajian Data

   Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan.

Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (berbentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan.

Dengan adanya penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan Kesimpulan/*Verifikasi*

Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelum belum pernah ada.

Temuan dapat merupakan deskripsi atau gamabaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau bahkan gelap, sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Kesimpulan ini dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, maupun hipotesis atau teori.

Berdasarkan teknik pengumpulan data yang akan peneliti lakukan di BPRS Gajahtongga Kotopiliang yaitu dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi tersebut dan peneliti juga akan memperdalam pengatahuan kepustakaan untuk membantu menyelesaikan peelitian yang sedang peneliti lakukan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Monografi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

Berdasarkan deregulasi keuangan dan perbankan yang dikeluarkan oleh pemerintah pada tanggal 28 Oktober 1988 yang ditujukan untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat tertentu untuk mendirikan bank, khususnya Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan pelayanan akan jasa perbankan dan untuk lebih menunjang kegiatan perekonomian terutama bagi masyarakat pedesaan yang selama ini kurang terjangkau oleh bank umum. Sebagai wujud dari kebijakan tersebut masyarakat bersama-sama dengan pemerintah daerah Sumatera Barat menyambut dengan positif, yang ditandai dengan berdirinya BPR Gebu Minang yang merupakan pengukuhan dari LPN (Lumbung Pitih Nagari) dan juga berbentuk hukum Perseroan Terbatas (PT).

Dari pasca 1988 telah didirikan 7 BPR yang masing-masing pendirinya diprakarsai oleh Yayasan Lembaga Gebu Minang salah satunya PT. BPR Gajahtongga Kotopiliang. Dengan adanya kebijakan tersebut antara lain memberikan kesempatan bagi masyarakat luas untuk mendirikan Bank Perkreditan Rakyat (BPR), khususnya masyarakat minang perantau menyambut kebijakan baru tersebut dengan positif, yang ditandai dengan adanya musyawarah besar pada tanggal 24 Desember 1989 di Bukittinggi dalam suatu lembaga yang disebut dengan Gerakan Seribu Minang (Gebu

Minang), dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat kecil dan koperasi dalam bentuk kualitas kemandirian masyarakat khususnya masyarakat pedesaan di wilayah Sumatera Barat.

Salah satu usaha yang dilakukan untuk mencapai perangkat tersebut yaitu dengan memprakarsai dan menegakkan penghimpunan dana untuk mendirikan bank perkreditan rakyat. Sebagai wujud dari tujuan Gebu Minang tersebut pada akhir bulan Agustus 2001 telah berdiri 21 BPR yang bernaung dibawah lembaga Gebu Minang tersebut di seluruh Sumatera Barat, salah satunya yaitu PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang yang didirikan berdasarkan Akta Notaris No. 55 tanggal 12 Juli 1990 oleh Nasrul Jambi S.H. Dengan izin operasional dan Menteri Keuangan Republik Indonesia melalui SK No. 518/KM.13/1990. Akta tersebut telah mengalami beberapa kali perubahan, perubahan terakhir dengan Akta No. 26 tanggal 15 Juli 2010 yang dibuat oleh Zulfahmi S.H., Mkn di kantor Kenotarisan Kota Sawahlunto. Pengesahan perubahan Anggaran Dasar Perseroan pada tanggal 30 Desember 2010, mengenai perubahan kegiatan usaha, pemegang saham dan lainnya.

Perubahan kegiatan usaha dilakukan berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 13/82/KEP.GBI/DpG/2011, tentang pemberian izin perubahan kegiatan usaha BPR menjadi BPRS pada tanggal 15 Agustus 2011. Perubahan kegiatan usaha ini efektif dilaksanakan oleh PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang pada tanggal 5 September 2011.

2. Visi dan Misi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

a. Visi

Menjadikan Bank Syariah yang sehat, baik dan dipercaya serta memberikan manfaat lebih kepada masyarakat Sawahlunto khususnya dan Sumatera Barat pada umumnya. Dengan berbasiskan syariah sesuai dengan *"Adat Basandi Syarak, Syarak Basandi Kitabullah".*

b. Misi

1) Membina tabungan dan deposito syariah yang dipercaya masyarakat.
2) Menyalurkan pembiayaan syariah kepada masyarakat terutama kepada UMKM.
3) Menjadi salah satu lembaga dakwah khususnya dalam ekonomi syariah.
4) Membantu masyarakat dalam berbagai pembayaran kewajiban seperti rekening telepon, listrik dll.
5) Memperluas jaringan kantor ke kabupaten/kota tetangga agar pelayanan tabungan dan deposito syariah menjadi lebih tersosialisasi kepada masyarakat.

3. Profil PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

Nama	:	PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang
Alamat	:	Pasar Inpres Blok A Lantai 1 Silungkang, Kota Sawahlunto
Telepon	:	(0752) 91345
Faximile	:	(0755) 91533
Pendirian	:	Anggaran Dasar Perseroan Terbatas No. 55 tanggal 12 Juli 1990

	:	Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. AHU-60927. AH.01.02 tahun 2010
Modal Dasar	:	Rp. 3.000.000.000,- (Satu Milyar Tiga Ratus Delapan Puluh Juta Rupiah)
Modal Disetor	:	Rp. 1.380.000.000,- (Satu Milyar Tiga Ratus Delapan Puluh Juta Rupiah)
NPWP	:	01.276.543.5.203.000
Direksi	:	2 orang
Karyawan	:	17 orang
Kantor	:	2 buah

4. Struktur Organisasi PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

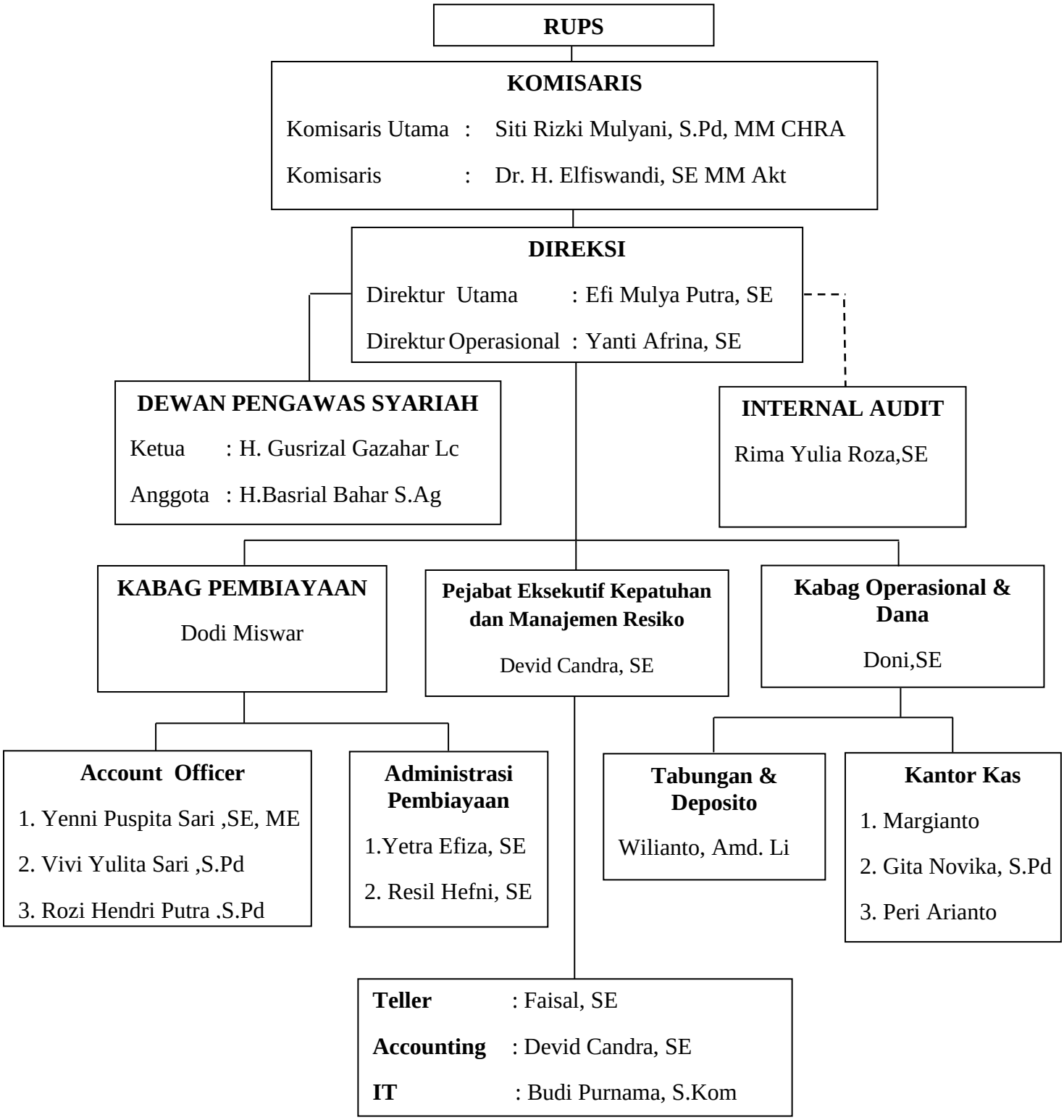
Dalam suatu perusahaan, struktur organisasi mempunyai arti yang sangat penting. Oleh karena itu, sebuah perusahaan harus mempunyai struktur yang baik. Adapun struktur yang baik yaitu dapat memberikan *staffing* yang optimal, dimana setiap posisi di isi oleh individu yang memiliki kompetensi sesuai dengan tanggung jawabnya. Selain itu, *directing* yang efektif akan tercipta melalui kepemimpinan yang tegas dan jelas, yang mampu mengarahkan seluruh tim untuk mencapai tujuan perusahaan. Pada akhirnya *controlling* yang lebih mudah dilakukan akan memastikan bahwa setiap aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan rencana dan standar yang telah ditetapkan.

Dengan demikian, BPRS siap untuk terus bersaing di industri perbankan syariah, memebrikan kontibusi positif bagi perekonomian dan

memenuhi harapan masyarakat terhadap layanan perbankan syang adil, transparan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.[60]

[60] *Arsip Dokumen PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang*.

Struktur organisasi BPRS Gajahtongga Kotopiliang dapat dilihat pada gambar berikut:



Keterangan:

a. Rancangan Umum Pemegang Saham (RUPS)

RUPS merupakan pengambil keputusan tertinggi pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang yang diadakan dalam kurun waktu 1 (satu) tahun sekali, diselenggarakan oleh pemegang saham. RUPS dapat diselenggarakan jika 2/3 dari keseluruhan pemegang saham menghadirinya. Keputusan mutlak hanya bisa disepakati jika disetujui oleh 2/3 dari pemegang saham yang hadir.

b. Dewan Komisaris

Komisaris merupakan penerima amanah dari pemegang saham yang kekuasaannya yaitu mewakili pemegang saham untuk merencanakan, mengawasi, mengambil kebijakan serta memelihara terciptanya kondisi yang baik untuk kemajuan perusahaan.

c. Pengawasan Syariah

Pengawasan syariah dilakukan untuk mengesahkan dan mengawasi produk-produk yang ada pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang apakah sudah sesuai dengan ketentuan syariah atau belum.

d. Direktur Utama

Direktur utama memiliki tugas pokok yaitu:

1) Membuat perencanaan, menentukan kebijakan perencanaan dan pelaksanaan program kerja.
2) Memimpin bank serta mengkoordinir segala kegiatan operasional.
3) Menguasai, memelihara dan mengurus kekayaan bank.

4) Memberikan laporan perkembangan keuangan dan operasional bank kepada dewan komisaris minimal satu kali dalam satu bulan.
5) Memberikan laporan pertanggungjawaban kepada dewan komisaris tentang perkembangan bank, target, realisasi program kerja dan anggaran.

e. Direktur Operasional

Direktur operasional bertugas untuk membantu kelancaran tugas direktur utama dalam melaksanakan operasional bank. Direktur operasional memimpin, mengkoordinir serta membantu kelancaran tugas bagian atau unit kerja teller, pembukuan dan administrasi umum.

f. Internal Audit

Internal audit merupakan satuan pengawasan intern, yang mempunyai tugas melaksanakan pengawasan dan pengendalian pelaksanaan tugas seluruh unit kerja di lingkungan bank, sesuai dengan rencana dan program kerja serta kebijakan yang ditetapkan direksi dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

g. Kabag Operasional

Kabag operasional memiliki tugas untuk mengawasi dan menjalankan operasional bank terutama dalam penghimpunan dana, pemberian pembiayaan serta melaksanakan tugas-tugas lain seperti teller dan *customer service.*

h. Dana

Bagian dana ini menghimpun dana dari masyarakat dengan cara mempromosikan tabungan dan deposito serta memberikan keterangan yang berkaitan dengan tabungan dan deposito.

i. *Account Officer*

Account officer merupakan marketing pembiayaan yang bertugas menaganalisis pembiayaan dan memberikan penjelasan kepada calon nasabah tentang syarat-syarat dan prosedur pembiayaan, menganalisa kelayakan usaha calon nasabah dan mempersiapkan realisasi pembiayaan.

j. Administrasi Pembiayaan

Administrasi pembiayaan memiliki tugas untuk membukakan segala transaksi pembiayaan dan mengurus kartu-kartu pembiayaan.

k. Kantor Kas

Kantor kas merupakan tempat untuk melakukan transaksi penyetoran dan pengambilan dan tidak melakukan pencairan pembiayaan.

l. Teller

Teller bertugas memberikan pelayanan kepada nasabah dalam setiap transaksi penerimaan dan pengambilan tabungan, bertanggungjawab terhadap uang kas.

5. Fasilitas Pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

Perusahaan memiliki kendaraan berupa mobil dan beberapa kendaraan bermotor untuk kelancaran perusahaan. Untuk menghimpun dana dari

masyarakat dengan cara menjemput tabungan ke lapangan. Sedangkan untuk pencatatan semua transaksi sudah dilakukan dengan cara komputerisasi.

6. Produk-Produk Pada PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

a. Tabungan Wadiah

Tabungan diperuntukkan untuk nasabah BPRS secara umum. Untuk pembukaan rekening baru minimal Rp. 20.000,- dan untuk penyetoran selanjutnya terserah nasabah tersebut. Penyetoran dan pengambilan dana tabungan wadiah bisa dilakukan setiap saat dengan catatan selagi jam kas masih dibuka. Seblum pihak melakukan penerimaan terhadap tabungan terlebih dahulu penabung harus mengisi setoran tabungan, terdiri dari dua rangkap yang bersamaan dengan uang yang diserahkan ke teller.

Langkah-langkah pengisian slip setoran:

1) Mengisi nama orang yang melakukan setoran tabungan.
2) Mengisi nomor rekening tabungan.
3) Mengisi jumlah uang yang disetor.
4) Mengisi tanggal penyetoran.

Slip pengambilan berfungsi untuk pengambilan tabungan, dimana slip pengambilan tersebut di isi oleh yang bersangkutan, kemudian terlebih dahulu petugas bank mengecek dan menyesuaikan saldo yang ada di buku tabungan dengan saldo yang ada di

pembukuan bank, setelah itu menyesuaikan tanda tangan dan menyerahkan ke teller mencetak buku tabungan.

b. Pembiayaan Murabahah

Dalam penyaluran dana kepada masyarakat, pihak bank memberikan jasa berupa pinjaman uang kepada nasabah dengan tingkat margin dan jangka waktu yang ditentukan. Kegiatan-kegiatan jasa pembiayaan bank dalam melaksanakan usaha-usahanya bertujuan untuk:

1) Memberikan pinjaman modal bagi masyarakat yang membutuhkan.
2) Mengembangkan kegiatan ekonomi masyarakat.
3) Meningkatkan kemampuan material dan spiritual bagi pihak bank.
4) Membuka usaha ekonomi masyarakat.

Syarat-syarat yang harus dilengkapi oleh calon nasabah pada saat pengajuan pembiayaan:

a) Focopy KTP suami istri.
b) Fotocopy KK (Kartu Keluarga).
c) Pas foto 4x6.
d) Fotocopy jaminan.
e) Fotocopy NPWP (wajib untuk permohonan dari 100 juta ke atas).
f) SIUP/referensi dan diterangkan oleh kepala desa tentang usaha dari nasabah.
g) Fotocopy surat izin tempat usaha.
h) Fotocopy daftar perusahaan (TDP).
i) Fotocopy SK Kepegawaian dan SK Pensiun.

j) Fotocopy BPKB kendaraan roda dua/roda empat.

k) Fotocopy sertifikat.

l) Fotocopy kwitansi untuk barang elektronik seperi TV, Prabola dan sejenisnya.

m) Lain-lain dan dirasa perlu.

Syarat-syarat yang harus dilengkapi oleh nasabah pada saat realisasi penyaluran pembiayaan:

1) Menyerahkan dokumen-dokumen asli dari agunan yang telah menjadi jaminan pembiayaan tersebut berupa sertifikat tanah asli, BPKB asli dan sejenisnya.

2) *Account Officer* malihat dan mengecek kelengkapan berkas permohonan diantaranya:

a) Fotocopy identitas diri (KTP) suami dan istri.

b) Fotocopy kartu keluarga (KK).

c) Fotocopy NPWP.

d) Fotocopy surat nikah bagi yang sudah berkeluarga.

e) Fotocopy surat keterangan usaha, bagi pinjaman yang akan digunakan untuk modal usaha/modal kerja.

f) Fotocopy slip gaji 3 bulan akhir bagi yang bekerja sebagai karyawan.

g) Fotocopy jaminan/agunan yang akan diberikan kepada bank, seperti (sertifikat hak milik, surat BPKB kendaraan, warkat deposito dan sejenisnya).

Setelah semua berkas dilengkapi, *account officer* akan melakukan survey jaminan, usaha dan rumah nasabah. Pada saat survey dilakukan nasabah harus memberikan informasi yang valid tentang permohonan dan memberikan informasi mengenai letak jaminan dan batas-batas lokasi tanah yang akan menjadi agunan/jaminan pinjaman dengan jelas, serta menejelaskan poin-poin petingnya dengan tujuan agar mempermudah pihak bank menilai lokasi dengan harga taksirannya, lokasi yang di informasikan kepada pihak bank harus sesuai dengan surat sah yang dimiliki.

7. Jenis-jenis Slip PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang

a. Slip Bukti Penyetoran

Sebelum pihak bank melakukan penerimaan terhadap tabungan terlebih dahulu penabung harus mengisi slip bukti penyetoran yang terdiri dari dua rangkap yaitu lembar putih untuk bank dan lembar kuning untuk nasabah yang bersamaan dengan uang yang diserahkan kepada teller. Kemudian slip warna putih (asli) diambil oleh teller untuk di administrasikan, sedangkan slip yang berwarna kuning (copy) diberikan kepada nasabah sebagai bukti penyetoran.

Langkah-langkah mengisi slip penyetoran:

1) Mengisi tanggal transaksi.
2) Mengisi nama nasabah yang melakukan penyetoran.
3) Mengisi nomor rekening tabungan.

4) Mengisi jumlah uang yang disetor.
5) Tanda tangan penyetor.

Setelah mengisi slip bukti penyetoran maka penabung menyetorkan uang seraya memberikan slip bukti penyetoran dan buku tabungan ke teller. Apabila terjadi selisih antara buku tabungan dengan komputer, maka yang dipakai sebagai pedoman adalah komputer. Apabila buku tabungan hilang, nasabah wajib melaporkan secara langsung kepada pihak bank dan pihak bank betanggung jawab atas segala penyalahgunaan buku tabungan serta bank berhak melakukan perubahan sewaktu-waktu.

b. Slip Bukti Penarikan

Slip bukti penarikan berfungsi untuk pengambilan tabungan, dimana slip pengambilan tersebut harus di isi oleh penabung atau yang bersangkutan.

Langkah-langkah mengisi slip penarikan:

1) Mengisi tanggal transaksi.
2) Mengisi nama penarik.
3) Mengisi nomor rekening.
4) Mengisi jumlah uang yang akan diambil.
5) Tanda tangan penarik.

c. Slip Angsuran Pembiayaan

Slip angsuran pembiayaan digunakan sebagai bukti pembayaran angsuran pembiayaan. Slip angsuran pembiayaan terdiri dari 3 (tiga)

rangkap yang bersamaan yaitu lembar putih untuk administrasi, lembar merah untuk nasabah dan lembar kuning untuk pembukuan. Slip angsuran pembiayaan dibuat dengan komputer.

Langkah-langkah mengisi slip angsuran:

1) Mengisi nomor akad pembiayaan.
2) Mencantumkan nama pembayar angsuran pembiayaan.
3) Mengisi alamat pembayaran angsuran pembiayaan.
4) Mengisi nomor angsuran yang ke berapa harus dibayar.
5) Mengisi tanggal jatuh tempo pembayaran angsuran pembiayaan.
6) Mengisi jumlah angsuran pokok.
7) Mengisi jumlah angsuran margin/nisbah.
8) Mengisi jumlah denda apabila membayar telah melewati tanggal jatuh tempo pembayaran.
9) Mengisi tanggal pembayaran, membubuhkan tanda tangan pembayar, pembuat (administrasi) dan penerima (pihak bank).

d. Slip Debet

Slip debet digunakan untuk mencatat biaya-biaya seperti biaya pengiriman surat, air, listrik, barang dan jasa.

e. Slip Kredit

Slip kredit digunakan untuk mencatat pendapatan-pendapatan yang diterima seperti administrasi pembiayaan, finalti deposito dan sejenisnya.

f. Slip Nota Penyaluran Pembiayaan

Proses pencairan pembiayaan dilakukan melalui kwitansi bernama Nota Penyaluran Pembiayaan yang terdiri dari 3 (tiga) rangkap, lembar putih untuk administrasi, lembar kuning untuk nasabah dan lembar merah untuk pembukuan.

Langkah-langkah mengisi Nota Penyaluran Pembiayaan:

1) Mengisi nomor nota pembiayaan.
2) Mengisi jangka waktu.
3) Mengisi nama orang yang melakukan pembiayaan.
4) Mengisi alamat orang yang melakukan pembiayaan.
5) Mengisi tanggal penyaluran.
6) Mengisi jumlah pembiayaan.
7) Mengisi biaya-biaya:
    a) Biaya admnistrasi.
    b) Biaya materai.
    c) Biaya asuransi.
    d) Mengisi tanggal pembuatan/pengeluaran nota penyaluran pembiayaan.
    e) Membubuhkan tanda tangan penerima, pembuat (administrasi) dan pejabat bank yang menyetujui.

B. Pembahasan

1. Strategi Pengawasan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang

Penelitian ini memaparkan data tentang strategi pengawasan pembiayaan murabahah serta faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam melaksanakan pengawasan pembiayaan di BPRS Gajahtongga Kotopiliang. Peneliti terlebih dahulu membahas temuan tentang strategi pengawasan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BPRS Gajahtongga Kotopiliang. Penelitian ini menemukan empat strategi pengawasan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BPRS Gajahtongga Kotopiliang yaitu pengingat awal, kunjungan langsung, tenggang waktu dan surat peringatan.

a. Pengingat Awal

Penelitian ini mengutip teori yang mendukung penggunaan pengingat awal untuk memastikan kepatuhan nasabah terhadap kewajiban pembayaran tepat waktu. Menurut Johan Wahyu Wicaksono, penggunaan pengingat awal melalui telepon oleh bank merupakan salah satu metode pengawasan tidak langsung yang efektif untuk memonitor aktivitas nasabah dari jarak jauh. Penggunaan pengingat awal melalui telepon untuk memastikan kepatuhan nasabah terhadap kewajiban pembayaran tepat waktu sesuai dengan prinsip-prinsip transparansi dan keadilan dalam pelayanan kepada nasabah.[61] Seperti yang disebutkan

[61] Wicaksono.

oleh Abdul Rachman et al., yang menekankan pentingnya memberikan kesempatan yang sama kepada semua nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu.[62]

Penggunaan pengingat awal oleh bank melalui telepon terbukti efektif berdasarkan hasil pengamatan lapangan. Kabag pembiayaan bertanggung jawab atas pelaksanaan pengingat ini, yang dilakukan secara langsung menggunakan peralatan kantor. Dengan begitu memungkinkan bank untuk tetap terhubung dengan nasabah dan memberikan peringatan yang tepat waktu, yang dapat mengurangi resiko keterlambatan pembayaran dan menjaga hubungan yang saling menguntungkan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan EMP, mengatakan:

> "pengingat awal dilakukan dua hari sebelum tanggal jatuh tempo. Nasabah dihubungi melalui telepon untuk mengingatkan tentang kewajiban pembayaran yang akan datang. Tujuan dari pengingat ini yaitu agar nasabah dapat mempersiapkan pembayaran tagihan tepat waktu".

Dalam analisis peneliti, penggunaan pengingat awal melalui telepon tidak hanya berfungsi sebagai metode pengawasan, tetapi juga sebagai strategi untuk mendukung hubungan yang baik antara bank dan nasabah. Dengan memberikan peringatan tepat waktu, bank tidak hanya memastikan kepatuhan nasabah terhadap kewajiban pembayaran, tetapi juga menunjukkan komitmen terhadap prinsip-prinsip transparansi dan keadilan dalam layanan.

[62] Rachman et al.

b. Kunjungan Langsung

Temuan kedua dalam penelitian ini mengungkapkan praktik kunjungan langsung yang dilakukan oleh *Account Officer* setelah tanggal jatuh tempo pembayaran kewajiban nasabah, meskipun pembayaran belum dilakukan. Kunjungan langsung yang dilakukan didasarkan pada teori manajemen hubungan nasabah yang menekankan pentingnya interaksi personal dalam meningkatkan kepuasan dan efektivitas penagihan.[63] Interaksi personal seperti kunjungan langsung dianggap dapat memperkuat hubungan bank dengan nasabah, serta meningkatkan komunikasi langsung yang diperlukan dalam menangani keterlambatan pembayaran secara proaktif.

Dalam praktiknya, kunjungan langsung oleh *account officer* terbukti memberi bank kesempatan untuk lebih tanggap terhadap keterlambatan pembayaran nasabah. Pengamatan lapangan menunjukkan bahwa kunjungan ini tidak hanya untuk menagih pembayaran secara rutin, tetapi juga sebagai strategi untuk mengelola risiko dan meningkatkan kepuasan nasabah. Hasilnya menunjukkan bahwa dengan berkomunikasi langsung dan pribadi dengan nasabah, bank dapat meningkatkan kemungkinan nasabah membayar tagihan tepat waktu, mengurangi risiko pembiayaan bermasalah, dan memperkuat hubungan jangka panjang antara bank dan nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara, EMP mengatakan:

[63] Ari Zulfikri, Ahmad Sobari, dan Syarifah Gustiawati, "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor," *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 1.1 (2019), 65–78.

> "Kunjungan langsung dilakukan jika pada hari jatuh tempo nasabah masih belum melakukan pembayaran, *Account Officer* akan mengunjungi rumah atau tempat usaha nasabah untuk menagih secara langsung".

Analisis dalam penelitian ini mendukung efektivitas kunjungan langsung oleh *account officer* sebagai strategi operasional bank. Dengan melakukan kunjungan langsung setelah jatuh tempo pembayaran, bank mampu memperkuat keterlibatan langsung dengan nasabah, meningkatkan kepatuhan pembayaran, dan mengurangi potensi risiko terkait pembiayaan. Analisis ini menyoroti bahwa implementasi praktik ini bukan hanya berdasarkan kebutuhan penagihan, tetapi juga sebagai bagian dari strategi keseluruhan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat citra positif bank di mata nasabah.

c. Tenggang Waktu

Temuan ketiga dalam penelitian ini mengungkapkan praktik pemberian tenggang waktu tambahan kepada nasabah yang mengalami kesulitan keuangan. Praktik ini sesuai dengan teori manajemen risiko yang menyarankan bahwa memberikan kelonggaran kepada nasabah yang terlambat membayar dapat mengurangi risiko pembiayaan.[64] Dalam konteks ini, tenggang waktu diberikan untuk membantu nasabah mempersiapkan keuangan mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kemungkinan pemulihan keuangan yang lebih baik bagi nasabah dan bank.

[64] Kartika dan Oktafia.

Pengamatan lapangan menunjukkan bahwa pemberian tenggang waktu tambahan kepada nasabah efektif dalam mengelola kasus keterlambatan pembayaran. Tenggang waktu tersebut tidak hanya memberi nasabah kesempatan untuk menyesuaikan keuangan mereka, tetapi juga mengurangi tekanan finansial yang mungkin dialami oleh nasabah. Hasilnya menunjukkan bahwa praktik ini mampu meningkatkan kemungkinan nasabah untuk memulihkan stabilitas keuangan mereka, serta membantu bank mengelola risiko pembiayaan dengan lebih baik.

Berdasarkan hasil wawancara, EMP mengatakan:

"Tenggang waktu diberikan apabila nasabah masih belum bisa membayar tagihannya saat kunjungan langsung, bank akan memberikan tenggang waktu tambahan".

Analisis dalam penelitian ini menyoroti bahwa pemberian tenggang waktu tambahan merupakan strategi yang penting dalam manajemen risiko dan kepuasan nasabah. Dari segi risiko, praktik ini membantu mengurangi kemungkinan nasabah menjadi pembiayaan macet dengan memberi mereka waktu tambahan untuk menyusun kembali keuangan mereka. Secara keseluruhan, pendekatan ini tidak hanya menunjukkan responsibilitas bank terhadap nasabah yang mengalami kesulitan, tetapi juga memperkuat hubungan jangka panjang antara bank dan nasabah.

d. Surat Peringatan

Temuan ke-empat dalam penelitian ini mengungkapkan bahwa pemberian surat peringatan kepada nasabah oleh bank dan pengantarannya langsung oleh *account officer* merupakan praktik yang

didasarkan pada teori manajemen hubungan nasabah. Surat peringatan dirancang untuk meningkatkan kesadaran nasabah akan keterlambatan pembayaran dan pentingnya menyelesaikan kewajiban tepat waktu.[65] Dengan memberikan peringatan ini, bank tidak hanya mengingatkan nasabah tetapi juga memberikan kesempatan kepada mereka untuk bertindak sebelum masalah pembayaran menjadi lebih serius.

Hasil pengamatan lapangan menunjukkan bahwa pengiriman surat peringatan oleh *account officer* secara langsung efektif dalam menangani keterlambatan pembayaran. Surat peringatan tidak hanya sebagai tindakan formalitas, tetapi juga sebagai strategi untuk mendorong respons cepat dari nasabah. Praktik ini membantu mengurangi potensi masalah pembayaran di masa mendatang dengan memberikan nasabah kesempatan untuk memperbaiki keadaan mereka sebelum situasi menjadi lebih rumit.

Berdasarkan hasil wawancara, EMP mengatakan:

> "Surat peringatan diberikan jika setelah tenggang waktu tambahan nasabah masih belum membayar dan menunjukkan perilaku yang kurang baik (misalnya sulit dihubungi atau ditemui), bank akan mengeluarkan surat peringatan sebanayak tiga kali (1, 2 dan 3). Pembayaran setelah peringatan, biasanya, setelah menerima surat peringatan tersebut, nasabah akan segera membayar kewajibannya kepada bank".

Analisis dalam penelitian ini menyoroti bahwa pengiriman surat peringatan merupakan langkah proaktif dalam manajemen risiko dan hubungan nasabah. Dari segi risiko, praktik ini membantu bank

[65] Rohmaniyah dan Fathony.

mengelola keterlambatan pembayaran dengan lebih efektif, mengurangi kemungkinan nasabah menjadi pembiayaan macet. Selain itu, dari sudut pandang hubungan nasabah, surat peringatan memberikan kesempatan kepada bank untuk berkomunikasi secara langsung dengan nasabah, menjaga hubungan yang baik, dan meningkatkan kemungkinan penyelesaian kewajiban pembayaran tepat waktu.

2. Faktor-faktor Pendukung da Penghambat Pengawasan Pembiayaan Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang

Selanjutnya, penelitian ini juga telah menemukan faktor-faktor pendukung dan penghambat pengawasan pembiayaan murabahah pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang. Faktor-faktor tersebut secara berurutan sebagai berikut:

a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung meliputi pengalaman *account officer,* pelatihan karyawan dan pengertian nasabah terhadap bank.

1) Pengalaman *Account Officer*

Dalam proses pengajuan pembiayaan murabahah, peran *Account Officer* (AO) sangat penting. AO tidak hanya membantu nasabah memahami mekanisme pembiayaan murabahah dan margin keuntungan yang diterapkan, tetapi juga mengelola proses pengumpulan dan verifikasi dokumen-dokumen seperti KTP, slip gaji, dan surat kepemilikan aset nasabah. Teori manajemen risiko dalam bank syariah menekankan pentingnya analisis kelayakan finansial

nasabah berdasarkan regulasi yang berlaku serta penilaian terhadap aset yang dijadikan jaminan. AO juga bertanggung jawab menyusun proposal pembiayaan yang mencakup detail barang, harga, margin keuntungan, dan jadwal pembayaran yang diajukan kepada pihak yang berwenang. Penelitian yang telah dilakukan oleh Ramadhani menyatakan bahwa pengalaman dan kompetensi *account officer* (AO) di Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) sangat mempengaruhi keberhasilan pembiayaan murabahah. AO yang berpengalaman lebih mampu melakukan analisis kredit yang tepat dan memberikan edukasi yang komprehensif kepada nasabah mengenai produk-produk syariah, termasuk murabahah.[66]

Hasil pengamatan lapangan menunjukkan bahwa pengalaman dan kompetensi AO memainkan peran krusial dalam keberhasilan pembiayaan murabahah di Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). AO yang berpengalaman mampu melakukan analisis pembiayaan yang tepat dan memberikan edukasi yang komprehensif kepada nasabah mengenai produk-produk syariah, termasuk murabahah. AO juga terlibat aktif dalam proses penandatanganan akad pembiayaan antara bank, pemasok, dan nasabah, serta memonitor kelancaran pembelian barang dan angsuran pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara, EMP mengatakan:

[66] Alfina Finky Ramadhani, "Pengaruh Kompetensi Account Officer Terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah Pada BPRS di Jawa Barat," *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 10.2 (2020), 101–15.

> "*Account officer* yang memiliki pengalaman dalam menyelesaikan berbagai permasalahan nasabah dengan baik adalah faktor penting dalam pengawasan pembiayaan. Pengalaman ini memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi potensi risiko dengan lebih baik, mengelola komunikasi dengan nasabah secara efektif, dan mengambil tindakan yang sesuai untuk memastikan pembiayaan berjalan lancar sesuai dengan ketentuan yang berlaku".

Analisis dalam penelitian ini menyoroti bahwa pengalaman AO secara signifikan mempengaruhi keberhasilan implementasi pembiayaan murabahah. AO yang berpengalaman tidak hanya memfasilitasi proses administratif, tetapi juga berperan sebagai pendidik dan fasilitator yang membantu nasabah memahami dan memenuhi kewajiban-kewajiban mereka. Dari segi manajemen risiko, AO yang kompeten mampu mengevaluasi risiko pembiayaan dengan lebih baik, sehingga meningkatkan kepercayaan bank terhadap keberlanjutan pembiayaan.

2) Pelatihan Karyawan

Pelatihan karyawan, khususnya bagi *Account Officer* (AO), merupakan strategi penting dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan dalam mengelola proses penagihan terhadap nasabah di Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Teori manajemen sumber daya manusia menekankan pentingnya investasi dalam pengembangan karyawan melalui pelatihan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan kinerja organisasi.[67] Pelatihan secara berkala membantu AO

[67] E. Syafrina, "Pengaruh Pelatihan Karyawan terhadap Kinerja di BPRS Kabupaten Bogor," *Jurnal Manajemen Syariah*, 8.1 (2019), 45–59.

memahami lebih dalam tentang produk pembiayaan syariah, prosedur penagihan yang efektif, pengelolaan risiko dalam penagihan, kepatuhan terhadap regulasi, dan keterampilan komunikasi yang diperlukan dalam interaksi dengan nasabah.

Hasil pengamatan lapangan menunjukkan bahwa pelatihan berkala bagi karyawan BPRS, khususnya AO, berdampak positif dalam praktik sehari-hari mereka. AO yang mengikuti pelatihan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang produk-produk syariah dan prosedur penagihan yang diperlukan. Mereka juga mampu mengelola risiko yang terkait dengan penagihan dengan lebih baik, meningkatkan kepatuhan terhadap regulasi, dan meningkatkan kemampuan mereka dalam berkomunikasi dengan nasabah. Hal ini memungkinkan AO untuk memberikan pelayanan yang lebih baik dan responsif kepada nasabah, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan nasabah dan memperkuat hubungan bank dengan nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara, EMP mengatakan:

"Pelatihan yang diadakan terhadap karyawan, khususnya *account officer,* sangat mendukung efektivitas pengawasan pembiayaan. Pelatihan ini dapat mencakup pemahaman mendalam tentang produk pembiayaan, proses pengawasan yang efektif, dan keterampilan komunikasi yang diperlukan untuk berinteraksi dengan nasabah dengan baik. Dengan adanya pelatihan ini, *account officer* menjadi lebih siap dan mampu menjalankan tugas pengawasan mereka dengan lebih profesional".

Analisis dalam penelitian ini menegaskan bahwa pelatihan berkala bagi karyawan BPRS, terutama AO, merupakan investasi yang

penting dalam meningkatkan efektivitas operasional bank. Dari segi manajemen risiko, pelatihan membantu AO untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko penagihan dengan lebih baik, yang pada akhirnya mengurangi risiko pembiayaan macet dan meningkatkan kualitas aset bank. Dari segi pelayanan, pelatihan memperkuat kemampuan AO dalam memberikan edukasi kepada nasabah mengenai produk syariah dan memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Secara keseluruhan, pelatihan berkala tidak hanya meningkatkan kinerja individual AO, tetapi juga berkontribusi terhadap pencapaian tujuan strategis bank dalam memberikan layanan yang berkualitas dan berkelanjutan kepada nasabah.

3) Pengertian Nasabah Terhadap Bank

Pemahaman nasabah terhadap bank dan produk-produknya memiliki peran krusial dalam menjaga hubungan yang harmonis antara nasabah dan bank. Teori manajemen hubungan pelanggan menekankan pentingnya komunikasi yang jelas dan pemahaman yang baik antara kedua belah pihak untuk mengurangi kemungkinan kesalahpahaman dan konflik.[68] Ketika nasabah memahami dengan jelas apa yang diharapkan dari mereka oleh bank, seperti kewajiban untuk membayar tepat waktu dan menyelesaikan tunggakan, hal ini dapat mengurangi risiko masalah pembayaran yang bisa mempengaruhi hubungan mereka dengan bank.

[68] I dan Kurniawan. A Susilowati., "Analisis Pemahaman Nasabah terhadap Produk Bank Syariah di Kota Semarang," *Jurnal Perbankan Syariah*, 11.2 (2021), 75–89.

Hasil pengamatan lapangan menunjukkan bahwa nasabah yang memiliki pemahaman yang baik tentang produk dan layanan bank, termasuk aturan dan kewajiban pembayaran, cenderung membangun hubungan yang lebih harmonis dengan bank. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan baik dan mengikuti aturan yang ditetapkan bank memiliki tingkat kepatuhan yang lebih tinggi terhadap kewajiban mereka. Mereka juga lebih mungkin untuk memperoleh solusi dan dukungan yang tepat dari bank ketika menghadapi masalah atau kesulitan.

Berdasarkan hasil wawancara, EMP mengatakan:

> "Ketika nasabah memahami peran dan prosedur bank secara baik, mereka cenderung lebih kooperatif dan patuh terhadap ketentuan yang ditetapkan. Dengan begitu dapat mengurangi potensi konflik atau kesalahpahaman antara nasabah dan bank, serta mendukung terciptanya hubungan yang saling menguntungkan dalam jangka panjang".

Analisis dalam penelitian ini menegaskan bahwa pemahaman nasabah terhadap produk dan layanan bank, terutama dalam konteks bank syariah, merupakan faktor kunci dalam membangun hubungan yang berkelanjutan dan saling menguntungkan antara nasabah dan bank. Dari segi manajemen risiko, pemahaman yang baik mengurangi potensi kesalahpahaman antara nasabah dan bank yang dapat mengganggu hubungan. Selain itu, pemahaman ini juga meningkatkan kepatuhan nasabah terhadap kewajiban pembayaran mereka, sehingga

mengurangi risiko pembiayaan macet dan meningkatkan kepercayaan bank terhadap nasabah.

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat meliputi ketidakmampuan nasabah untuk membayar, perubahan kondisi ekonomi nasabah dan perilaku tidak kooperatif nasabah.

1) Ketidakmampuan Nasabah untuk membayar

Ketidakmampuan nasabah untuk membayar dapat terjadi ketika nasabah mengalami kesulitan finansial yang membuat mereka tidak bisa memenuhi kewajiban bayarannya. Kondisi ini seringkali disebabkan oleh perubahan dalam situasi ekonomi pribadi nasabah, seperti kehilangan pekerjaan, penghasilan yang berkurang, atau biaya hidup yang naik. Kondisi seperti ini membuat proses pembayaran menjadi lambat dan memaksa bank untuk mengambil langkah-langkah kolektif yang lebih intensif, seperti kunjungan langsung atau pengiriman surat peringatan untuk menagih pembayaran. Penelitian yang telah dilakukan oleh Rahman, menemukan bahwa ketidakmampuan nasabah untuk membayar pembiayaan sering kali disebabkan oleh perubahan kondisi ekonomi pribadi, seperti kehilangan pekerjaan atau penurunan pendapatan, yang berdampak

negatif pada kelancaran pembayaran dan memerlukan tindakan penagihan lebih lanjut dari bank.[69]

Ketidakmampuan nasabah untuk membayar merupakan tantangan yang umum dalam pembiayaan. Dalam praktiknya, nasabah yang menghadapi perubahan kondisi ekonomi pribadi, sering kali mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran mereka dan berdampak negatif pada kelancaran pembayaran dan memerlukan tindakan penagihan lebih lanjut dari bank, seperti kunjungan langsung atau pengiriman surat peringatan.

Berdasarkan hasil wawancara, RHP mengatakan:

> "Salah satu faktor utama yang menghambat pelaksanaan strategi pengawasan pembiayaan yaitu ketidakmampuan nasabah untuk membayar kewajiban mereka. Itu disebabkan oleh berbagai faktor eksternal, seperti perubahan dalam kondisi ekonomi pribadi nasabah, seperti kehilangan pekerjaan, penurunan pendapatan, atau meningkatnya biaya hidup. Ketidakmampuan ini memperlambat proses pembayaran dan memaksa bank untuk mengambil langkah-langkah kolektif yang lebih intensif".

Analisis dalam penelitian ini menemukan bahwa ketidakmampuan nasabah untuk membayar pembiayaan sering kali disebabkan oleh perubahan kondisi ekonomi pribadi. Perubahan kondisi ekonomi pribadi nasabah memiliki dampak langsung terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran. Oleh karena itu, bank perlu mengadopsi strategi penagihan yang lebih

[69] M. Rahman, "Faktor Penyebab Non-Performing Financing pada Pembiayaan Murabahah di BPRS Surabaya," *Jurnal Ekonomi Islam*, 13.1 (2022), 23–37.

proaktif untuk mengatasi tantangan ini dan memastikan kelancaran pembayaran.

2) Perubahan Kondisi Ekonomi Nasabah

Perubahan kondisi ekonomi terjadi saat nasabah mengalami perubahan atau penurunan dalam keuangan yang mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar tagihan tepat waktu. Kondisi ini bisa disebabkan oleh kehilangan pekerjaan, pengurangan gaji, turunnya omset usaha, atau biaya hidup yang semakin meningkat. Kondisi ekonomi nasabah sangat mempengaruhi kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban mereka. Menurut studi oleh Prasetyo dan Haryono, menyatakan bahwa perubahan kondisi ekonomi makro dan mikro dapat mempengaruhi kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran mereka. Fluktuasi ekonomi, seperti penurunan pendapatan atau peningkatan biaya hidup, sering kali menyebabkan nasabah mengalami kesulitan dalam membayar angsuran tepat waktu.[70]

Dalam praktiknya, kondisi ini terjadi di luar kendali nasabah maupun bank, dan menyebabkan keterlambatan pembayaran atau kesulitan dalam menyelesaikan kewajiban. Pengamatan lapangan menunjukkan bahwa nasabah yang mengalami perubahan ekonomi pribadi, seperti kehilangan pekerjaan atau pengurangan pendapatan, sering kali menghadapi kesulitan dalam memenuhi kewajiban

[70] Yoyok Prasetyo, *Ekonomi Syariah* (Penerbit Aria Mandiri Group, 2018).

pembayaran mereka tepat waktu dan berdampak negatif pada kelancaran pembayaran dan memerlukan tindakan penagihan lebih lanjut dari bank.

Berdsarkan hasil wawancara, RHP mengatakan:

> "Perubahan dalam kondisi ekonomi pribadi nasabah, dapat secara signifikan mempengaruhi kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban finansial mereka. Faktor-faktor ini seringkali di luar kendali nasabah atau bank, dan dapat menyebabkan penundaan dalam pembayaran atau kesulitan dalam menyelesaikan permasalahan pembiayaan".

Analisis dalam penelitian ini menemukan bahwa perubahan kondisi ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran mereka. Perubahan kondisi ekonomi pribadi nasabah memiliki dampak langsung terhadap kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban pembayaran, yang menuntut bank untuk mengadopsi strategi penagihan yang lebih proaktif untuk mengatasi tantangan ini.

3) Perilaku tidak Kooperatif Nasabah

Perilaku kurang baik nasabah, seperti mengabaikan panggilan atau pesan dari bank, menolak bertemu dengan *account officer*, dan tidak memberikan informasi yang diperlukan, menyebabkan terhambatnya proses penagihan dan komunikasi antara bank dan nasabah. Sikap seperti ini memperlambat upaya bank dalam menyelesaikan masalah pembayaran dan menyulitkan pengumpulan informasi yang diperlukan. Penelitian yang telah dilakukan oleh

Lestari, menunjukkan bahwa perilaku tidak kooperatif nasabah, seperti mengabaikan panggilan atau menolak berkomunikasi dengan bank, dapat menjadi hambatan signifikan dalam proses penagihan.[71]

Dalam praktiknya, perilaku tidak kooperatif nasabah dapat menjadi hambatan dalam proses penagihan dan komunikasi. Nasabah yang mengabaikan panggilan atau menolak berkomunikasi dengan bank memperlambat upaya penagihan, sehingga menuntut bank untuk melakukan tindakan yang lebih agresif guna memastikan pengawasan dan penagihan pembiayaan tetap berjalan lancar.

Berdasarkan hasil wawancara RHP mengatakan:

> "Perilaku tidak kooperatif dari nasabah juga dapat menjadi hambatan serius dalam strategi pengawasan pembiayaan. Contohnya adalah nasabah yang menghindari panggilan telepon atau kunjungan dari *account officer*, yang memperlambat upaya bank dalam menyelesaikan masalah pembayaran. Perilaku ini dapat menyulitkan bank untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan atau untuk menjalin komunikasi yang efektif dengan nasabah".

Analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku tidak kooperatif nasabah mengindikasikan bahwa perilaku nasabah yang tidak kooperatif memaksa bank untuk mengambil tindakan lebih agresif guna memastikan kelancaran pembayaran dan mengatasi tantangan dalam proses penagihan.

[71] Dinda Lestari, "Pengaruh Perilaku Nasabah terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah di BPRS Tangerang," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah*, 5.2 (2019), 89–102.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengawasan pembiayaan murabahah guna meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah, meliputi pengingat awal, yang dilakukan dua hari sebelum tanggal jatuh tempo, untuk mengingatkan nasabah mengenai kewajiban pembayaran yang akan datang. Melakukan kunjungan langsung, kunjungan dilakukan oleh *account officer* dengan mengunjungi rumah atau tempat usaha nasabah pada hari jatuh tempo jika nasabah masih belum membayar kewajibannya. Memberikan tenggang waktu tambahan, Bank memberikan tenggang waktu apabila nasabah tidak mampu membayar pada saat kunjungan langsung, bank memberikan tenggang waktu tambahan untuk membayar kewajiban. Memberikan surat peringatan (SP), berlaku setelah memberikan tenggang waktu tambahan dan nasabah menunjukkan perilaku yang kurang baik misalnya sulit dihubungi dan masih belum membayar kewajibannya, maka bank terpaksa mengeluarkan surat peringatan dengan kategori SP 1, 2 dan 3. Penyelesaian Melalui Jalur Hukum atau Restrukturisasi, tindakan ini dilakukan jika nasabah masih tidak membayar setelah surat peringatan, bank dapat mengambil langkah lebih lanjut, seperti menyelesaikan melalui jalur hukum atau melakukan restrukturisasi pembiayaan. Strategi dengan langkah-langkah tersebut

terbukti efektif dalam meningkatkan kepatuhan terhadap nasabah dan mengurangi resiko pembiayaan bermasalah.

2. Faktor pendukung, seperti adanya *account officer* yang memiliki pengalaman dalam menyelesaikan berbagai permasalahan, kemudian diadakan pelatihan-pelatihan komunikasi terhadap karyawan khususnya *account officer* agar mudah dalam berkomunikasi dengan nasabah dengan harapan adanya pengertian dari nasabah terhadap keadaan bank. Selain hal tersebut kualitas pelayanan juga diutamakan karena jika kualitas pelayanan baik maka nasabah akan merasa puas dan merasa diperhatikan. Selain faktor pendukung ada pula faktor yang menjadi penghambatnya seperti perilaku kurang baik nasabah, kesulitan menghubungi nasabah, penolakan kunjungan dan ketidakmampuan membayar oleh nasabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka peneliti ingin menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi BPRS Gajahtongga Kotopiliang untuk meningkatkan efektivitas pengawasan pembiayaan murabahah dan untuk peneliti selanjutnya agar dapat memberikan kontribusi yang lebih kaya dan komprehensif terhadap literatur dan praktik di bidang ini.

1. Saran untuk BPRS Gajahtongga Kotopiliang:
   a. BPRS Gajahtongga Kotopiliang agar terus memperbarui dan meningkatkan pelatihan karyawan, khususnya *Account Officer*.
   b. Memanfaatkan teknologi terbaru untuk monitoring dan analisis data.

c. Meningkatkan komunikasi dan edukasi kepada nasabah tentang pentingnya kepatuhan pembayaran.

2. Saran untuk calon Peneliti selanjutnya:
   a. Penelitian selanjutnya disarankan dapat membandingkan strategi pengawasan pembiayaan murabahah antara BPRS Gajahtongga Kotopiliang dengan BPRS lain yang memiliki kondisi serupa.
   b. Penelitian selanjutnya disarankan menganalisis dampak jangka panjang dari strategi pengawasan pembiayaan murabahah terhadap kinerja keuangan dan kepuasan nasabah.
   c. Penelitiannya selanjutnya disarankan melakukan studi kasus mendalam terhadap nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku mereka dan bagaimana strategi pengawasan dapat disesuaikan untuk mengatasi tantangan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Afriansyah, Berlian, Upi Niarti, dan Tuti Hermelinda, "ANALISIS IMPLEMENTASI PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA UMKM BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN ENTITAS MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (SAK EMKM)," *Jurnal Saintifik (Multi Science Journal)*, 19.1 (2021), 25–30

Agustin, Hamdi, dan Hasrizal Hasan, "Teori Manajemen Resiko Bank Syariah," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5.2 (2022), 551–64

Ahmad, Farhat Amaliyah, "Manajemen risiko terhadap pembiayaan murabahah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah," *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 10.2 (2018)

Anugrah, Yuli Dwi Yusrani, dan Mahfuddhotul Laila, "Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah," *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 2.2 (2020), 1–12

Arsip Dokumen PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang Silungkang

Ayu, Siti Nurma, dan Dwi Yuni Erlina Rahmawati, "Akad Ijarah dan Akad Wadiah," *KEADABAN*, 3.1 (2021), 13–25

Aziz, Abdul, Iis Nur'aisyah, Leonita Silvyna Dora, dan Kholishoh Kholishoh, "PERAN BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) DALAM PENGEMBANGAN UMKM DI INDONESIA," *INKLUSIF (JURNAL PENGKAJIAN PENELITIAN EKONOMI DAN HUKUM ISLAM)*, 5.2 (2020), 114–26

Basri, Jainudin, Anggraini Kusuma Dewi, dan Gesang Iswahyudi, "Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia," *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, 4.2 (2022), 375–80 <https://doi.org/10.37680/almanhaj.v4i2.1802>

Djadjuli, R Didi, "PELAKSANAAN PENGAWASAN OLEH PIMPINAN DALAM MENINGKATKAN KINERJA PEGAWAI," *Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 4.4 (2017), 565–73

Djamil, Faturrahman, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, ed. oleh Tarmizi, kedua (Jakarta: SINAR GRAFIKA, 2012)

Fadli, Muhammad Rijal, "Memahami desain metode penelitian kualitatif," *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21.1 (2021), 33–54

Fauzi, Ahmad, "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Bangka Belitung," *Jurnal Istiqro*, 5.1 (2019), 36–52

Hakim, Abdurrahman, dan Dhody Ananta Rivandi Widjajaatmadja, "Rukun Dan Syarat Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Bentuk Akta Otentik Di Bank Syariah," *Jurnal Aktualita*, 1.1 (2018), 63

Haryanto, M M, dan D R Rudy, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik)* (Duta Media Publishing, 2020)

Iltiham, Muhammad Fahmul, "Mekanisme Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah," *Malia (Terakreditasi)*, 12.1 (2020), 109–24

Indrianto, Nur, dan Bambang Supomo, "Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen Edisi kesatu," *BPFE: Yogyakarta*, 2021

Joesyiana, Kiki, "Penerapan Metode Pembelajaran Observasi Lapangan (Outdor Study) pada Mata Kuliah Manajemen Operasional (Survey pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Semester III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda)," *Peka*, 6.2 (2018), 90–103

Kartika, Dinda, dan Renny Oktafia, "Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Kspps Al-Mubarok Sidoarjo," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4.1 (2021), 127–38

Lestari, Dinda, "Pengaruh Perilaku Nasabah terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah di BPRS Tangerang," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah*, 5.2 (2019), 89–102

Mahdalena, Maulida, Suryani Suryani, dan Ismaulina Ismaulina, "Analisis Peningkatan Kesejahteraan Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Bank Aceh Syariah Capem Krueng Geukueh)," *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6.2 (2021), 279–98

Marlina, Indah, dan Nana Diana, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Efisiensi Operasional (Bopo) Dan Pembiayaan Bermasalah (Npf) Terhadap Profitabilitas (Roa) Pada Bank Umum Syariah Periode 2015-2019," *EKOMBIS: JURNAL FAKULTAS EKONOMI*, 7.1 (2021)

Marzani, Dilla, Zaki Fuad, dan Azimah Dianah, "Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro)," *Ekobis Syariah*, 3.1 (2021), 13–24

Mauluddin, M Sholeh, dan M Ei, "Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fatwa DSNMUI," *Qawãnïn Journal of Economic Syaria Law*, 2.1 (2018), 1–19

Meriyati, Meriyati, dan Agus Hermanto, "Sosialisasi sejarah bank perkreditan rakyat (BPR) dan bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) kepada alumni pondok al-iman yang berada di Palembang," *AKM: Aksi Kepada Masyarakat*, 1.2 (2021), 43–52

Muhammad, Danang Wahyu, dan Erika Vivin Setyoningsih, "Kajian Terhadap Akad Murabahah dengan Kuasa Membeli dalam Praktek Bank Syariah," *Jurnal Media Hukum*, 25.1 (2018), 93–101

Mutiara, Mutiara, Fadilla Fadilla, dan Havis Aravik, "Penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pada Pt. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Al

Falah," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 1.2 (2021), 207–16

Nugroho, Herjanriasto Bekti, "Prinsip Kehati-hatian Pada Akad Qardh Dalam Perbankan Syariah Di Indonesia," *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law*, 5.2 (2020), 40–52

Pahleviannur, Muhammad Rizal, Anita De Grave, Dani Nur Saputra, Dedi Mardianto, Lis Hafrida, Vidriana Oktoviana Bano, et al., *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Pradina Pustaka, 2022)

Prasetyo, Yoyok, *Ekonomi Syariah* (Penerbit Aria Mandiri Group, 2018)

Putri, Niken Sania, dan Havis Aravik, *Analisis Produk Tabungan Wadi'Ah Pada Pt. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Falah Banyuasin*, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2021, I

Rachman, Abdul, Sunardi Sunardi, Elis Rahmawati, Lailatul Jannah, dan Sasa Billah, "Signifikansi Peran Dewan Pengawas Syariah Dalam Menjamin Kepatuhan Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia," *Madani Syari'ah*, 6.2 (2023), 134–46

Rahman, M., "Faktor Penyebab Non-Performing Financing pada Pembiayaan Murabahah di BPRS Surabaya," *Jurnal Ekonomi Islam*, 13.1 (2022), 23–37

Ramadhani, Alfina Finky, "Pengaruh Kompetensi Account Officer Terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah Pada BPRS di Jawa Barat," *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 10.2 (2020), 101–15

Rohmaniyah, Hibatur, dan Alvan Fathony, "Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah," *At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam Dan Muamalah*, 9.1 (2021), 26–33

Sahla, Hilmiatus, Hilyati Inayah, dan Sri Sudiarti, "Implementasi Akad Wakalah di Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa*, 8.02 (2023), 232–38

Saldillah, Ade Intan, dan Dody Firman, "ANALISIS PENGAWASAN PEMBIAYAAN DALAM UPAYA MEMINIMALISIR PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BPRS AL WASHLIYAH MEDAN PERIODE TAHUN 2017-2021," *Ekonom: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 3.2 (2023), 128–33

Sappeami, Sappeami, Dzulkifli Dzulkifli, dan Umi Umi, "Peran Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Pembiayaan Murabahah," *Ekobis Syariah*, 5.1 (2021), 17–23

Saputra, Reza Rian, *Teori Dasar Manajemen Perbankan Syariah* (CV Brimedia Global, 2024)

Sholihin, Anwar, Feny Lestari, dan Sinky Adella, "Analisis Ratio Indeks Maqashid Syariah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Umum Syariah Periode 2016-2020," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8.2 (2022), 1541–48

Siahaan, Hinsa, *Manajemen Resiko-Konsep, Kasus, Implemen*, ed. oleh Rayendra L. Toruan (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013)

Siregar, Lukman Hakim, dan Mekar Meilisa Amalia, "Implementasi Dan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Banking Principle) Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Medan Marelan," *Warta Dharmawangsa*, 13.1 (2019)

Sugiharto, Bambang, dan Muhammad Syaifullah, "Pengawasan dalam Perspektif Islam dan Manajemen," *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 7.1 (2023), 124–32

Susilowati., I dan Kurniawan. A, "Analisis Pemahaman Nasabah terhadap Produk Bank Syariah di Kota Semarang," *Jurnal Perbankan Syariah*, 11.2 (2021), 75–89

Syafrina, E., "Pengaruh Pelatihan Karyawan terhadap Kinerja di BPRS Kabupaten

Bogor," *Jurnal Manajemen Syariah*, 8.1 (2019), 45–59

Wahyuleananda, Syafa Tasya, dan Faruq Ahmad Futaqi, "Penerapan Inklusi Keuangan dalam Pengembangan UMKM di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sukowati Sragen (Studi Komparasi Sebelum Pandemi dan Saat Pandemi)," *Falahiya: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1.2 (2022), 79–90

Wicaksono, Johan Wahyu, "Sistem Pengawasan Pembiayaan Bagi Hasil Lembaga Keuangan Syariah," *Dinar: Jurnal Prodi Ekonomi Syariah*, 4.1 (2020), 1–22

Widyaningsih, Bekti, Amin Awal Amarudin, dan Slamet Tri Laksono, "Analisa Resiko Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Bank Syariah di Indonesia," *BISEI: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam*, 9.1 (2024), 44–54

Zahra, Nur Mahdyah, "Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia" (Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis uin jakarta, 2020) <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/55398>

Zulfikri, Ari, Ahmad Sobari, dan Syarifah Gustiawati, "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor," *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 1.1 (2019), 65–78