

**ANALISIS *TRACK RECORD* DAN *CAPACITY* NASABAH  
DALAM PEMBERIAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*  
(studi kasus pada BPRS PNM BINAMA SEMARANG)**



Tugas Akhir

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna  
memperoleh gelar Diploma Tiga

Disusun Oleh:

ISTICHANAH

1405015082

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
2017**

Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.

JL. Tugu Lapangan No. H-40 Tambakaji Rt/Rw: 04/05

Ngaliyan Semarang

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdri. Istichanah

Kpd Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walsingo Semarang

Assalamu'alaiku Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudari:

Nama : Istichanah

NIM : 1405015082

Judul :ANALISIS TRACK RECORD DAN CAPACITY  
NASABAH DALAM PEMBERIAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH ( studi kasus pada BPRS PNM BINAMA  
SEMARANG)

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqosyahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Semarang, 10 Mei 2017

Pembimbing

  
Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.  
NIP. 19690830 199403 2 003



EMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan. Prof. Dr. Hamka Kampus 3 Ngaliyan, Semarang 50185, Telp/Fax. (024) 7601291  
website: febi walisongo.co.id-E-mail: febiwalisongo@gmail.com

### PENGESAHAN

Tugas Akhir : Istichanah  
NIM : 1405015082  
Judul : **ANALISIS *TRACK RECORD* DAN *CAPACITY* NASABAH DALAM  
PEMBERIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (studi kasus pada BPRS  
PNM BINAMA SEMARANG)**

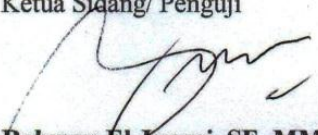
Telah dimunaqasyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat  
cumlaude/baik/cukup, pada tanggal:

**22 MEI 2017**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah  
tahun akademik 2016/2017.

Semarang, 22 Mei 2017

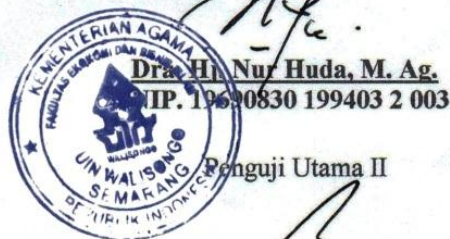
Ketua Sidang/ Penguji

  
**Rahman El Junusi, SE, MM.**  
NIP. 19691118 200003 1 001

Penguji Utama I

  
**Ari Kristin P. SE, M.Si**  
NIP. 19790512 200501 1002

Sekretaris Sidang / Penguji



**Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.**  
NIP. 19690830 199403 2 003

Penguji Utama II

  
**Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.**  
NIP. 19700410 199503 1 001

Pembimbing

  
**Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.**  
NIP. 19690830 199403 2 003

### Motto

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ، وَمَا تَأْتِكُمُ الرِّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا، وَاتَّقُوا اللَّهَ، إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Apa saja harta rampasan (fa’i) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar diantara orang-orang kaya saja diantara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu, maka tinggalkanlah. Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya”. (QS. Al-Hasyr:07)

## **PERSEMBAHAN**

Penulisan Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan taufiq, hidayah dan inayahnya kepada saya sehingga saya mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini atas kehendak-Nya yang maha kuasa.
2. Untuk yang saya hormati, saya sayangi, yang menjadi suri tauladan saya dan adik saya, yaitu Bapak Sakroni (Suharjo) dan Ibu Juleha (Juro) yang tidak pernah lelah untuk terus berdo'a, mencurahkan kasih sayangnnya, dan menyemangati langkah saya dari dulu hingga saat ini.
3. Untuk Ibu Hj. Nur Huda, M.Ag selaku pembimbing Tugas Akhir saya yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran, dan membimbing saya dari awal sampai akhir pembuatan Tugas Akhir ini.
4. Untuk Om terhebat saya Fatkhuroji, M.Kom yang selalu memberikan arahan dan motivasi dalam perjalanan hidup saya, juga untuk adikku Riyadurrozaq semoga menjadi anak yang berbakti kepada orang tua.
5. Untuk kaka senior yang banyak membantu dengan memberikan pendapat serta masukan-masukan selama masa penulisan Tugas Akhir yaitu kang Wahab Hasbullah, Mba Alifa Akbar Aulia, dan juga yang tak terlupakan teman-teman kos Ibu Hartini yang selalu memberikan support, dukungan, berbagi tawa keceriaan dan kesedihan yang kualami selama menempuh pendidikan di UIN WALISONGO.
6. Untuk teman-teman organisasi baik dari UKM KOIN dan juga IKAMANSABES yang menjadi tempatku untuk menjadi sosok yang lebih dewasa, lebih mandiri, dan memahami arti dari sebuah kebersamaan
7. Serta temen-teman seperjuanganku D3 Perbankan Syariah angkatan 2014, khususnya untuk kelas PBSC 2014 yang selalu memberi keceriaan, canda tawa yang suatu saat nanti akan dirindukan. Terimakasih telah menjadi teman yang luar biasa.
8. Untuk semua pihak yang telah memberikan motivasi dan bantuannya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

## **DEKLARASI**

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas

Akhir ini tidak berisi materi yang telah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan.

Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pemikiran-pemikiran

orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan

bahan rujukan.

Semarang, 10 Mei 2017

Deklarator

Istichanah

NIM. 1405015082

## Transliterasi

Penulisan transliterasihuruf-huruf Arab Latin dalam Tugas Akhir ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987. Penyimpanan penulisan kata sandang [al-] disengaja secara konsisten supaya sesuai dengan teks Arabnya.

### A. Konsonan

|              |        |       |
|--------------|--------|-------|
| ا = A        | ز = z  | ق = Q |
| ب = B        | س = s  | ك = K |
| ت = T        | ش = sy | ل = L |
| ث = Ts       | ص = sh | م = M |
| ج = J        | ض = dl | ن = N |
| ح = <u>h</u> | ط = th | و = W |
| خ = Kh       | ظ = zh | ه = h |
| د = D        | ع = ‘  | ء = , |
| ذ = Dz       | غ = gh | ي = Y |
| ر = R        | ف = f  |       |

### B. Vokal

ā = A panjang

ī = I panjang

ū = U panjang

### C. Diftong

أَي = ay

أَوْ = aw

## Abstrak

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga yang dalam kegiatan usahanya hanya berorientasi pada penghimpunan dana dan penyaluran dana. Secara umum kegiatan BPRS sebagai mediataor yang menghubungkan kepentingan-kepentingan dari nasabah maupun calon nasabahnya dengan melakukan pembiayaan yang berdasarkan prinsip *Murabahah*.

Pembiayaan merupakan hal yang penting yaitu untuk membantu nasabah yang memang membutuhkan dan layak untuk diberikan bantuan modal usaha. Oleh sebab itu BPRS harus benar-benar memahami track record nasabah sebelum memberikan pembiayaan, karena saat BPRS salah menilai *track record* nasabah untuk pemberian pembiayaan maka BPRS yang akan menanggung resiko. Oleh sebab itu penulis melakukan penelitian dengan judul “Analisis *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* (studi kasus pada BPRS PNM BINAMA).

Yang menjadi pokok permasalahan adalah (1) Bagaimana cara yang dilakukan oleh BPRS PNM BINAMA untuk dapat mengukur *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*? (2) Bagaimana analisis terhadap cara yang dilakukan oleh BPRS PNM BINAMA untuk mengukur *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*?

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang mengambil objek di BPRS PNM BINAMA SEMARANG. Data-data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara dan dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis.

Penelitian ini menghasilkan bahwa *Track record* yang dijadikan sebagai poin penting guna membantu dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan yaitu dengan melihat dari analisis *Character* nasabah dan analisis terhadap *Capacity* nasabah pemohon. Kedua Dalam melakukan analisis terhadap *tarck record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan maka BPRS membagi nasabah dalam empat golongan. Keempat golongan tersebut yaitu golongan nasabah yang mau dan mampu, golongan nasabah yang mau tetapi tidak mampu, golongan nasabah tidak mau tetapi mampu dan golongan yang tidak mau tetapi juga tidak mampu.

Kata kunci: pembiayaan, *murabahah*, track record, pengambilan keputusan.

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah yang maha kuasa yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta karunianya dan shalawat kita serahkan kepada baginda nabi besar nabi Muhammad SAW pembawa rahmat dan syafaat bagi seluruh umat. Semoga kita termasuk golongan umatnya yang mendapatkan syafaatnya kelak. Amin.

Dengan seizinnya, alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “Analisis Track Record Nasabah Dalam Proses Pengambilan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah di BPRS PNM BINAMA SEMARANG”. tanpa ada suatu halangan apapun.

Penulis menyadari tanpa dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak Tugas Akhir ini tidak dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Muhibbin, M. Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Imam Yahya., M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H.Johan Arifin, S, Ag. Selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Prof. Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran, dan bimbingan sampai akhir pembuatan Tugas Akhir ini.
5. Bapak selaku Manager BPRS PNM BINAMA Tlogosari Semarang beserta staf karyawan yang telah memberikan kesempatan meluangkan waktu kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dan menambah ilmu pengetahuan.
6. Seluruh pengelola D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
7. Bapak dan ibu atas doa, bimbingan, support, kasih sayang, yang selama ini selalu tercurah dan juga telah memberikan dukungan baik moril maupun materil.

8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu perstau yang telah membantu penyusunan Tugas Akhir ini.

Semoga Allah memberi balasan yang lebih baik atas semua kebaikan yang diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari Tugas Akhir ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan penerapan dilapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut, dan semoga Tugas Akhir ini memberikan manfaat bagi semua pembaca.

Semarang, 08 Mei 2017

Penulis,

**Istichanah**

**NIM 1405015082**

## DAFTAR ISI

|                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| HALAMAN JUDUL .....                                         | i         |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....                        | ii        |
| HALAMAN PENGESAHAN.....                                     | iii       |
| HALAMAN MOTTO .....                                         | iv        |
| HALAMAN PERSEMBAHAN .....                                   | v         |
| HALAMAN DEKLARASI.....                                      | vi        |
| HALAMAN ABSTRAK .....                                       | vii       |
| HALAMAN KATA PENGANTAR .....                                | viii      |
| HALAMAN DAFTAR ISI .....                                    | ix        |
| HALAMAN DAFTAR TABEL .....                                  | x         |
| HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....                                  | xi        |
| HALAMAN LAMPIRAN.....                                       | xii       |
| <b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>                              | <b>1</b>  |
| A. Latar Belakang .....                                     | 1         |
| B. Perumusan Masalah.....                                   | 5         |
| C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian .....                | 6         |
| D. Tinjauan Pustaka .....                                   | 6         |
| E. Metodologi Penelitian .....                              | 8         |
| F. Sistematika Penulisan.....                               | 10        |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>                          | <b>12</b> |
| A. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah .....          | 12        |
| B. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....             | 14        |
| C. Landasan Hukum Positif Pembiayaan <i>Murabahah</i> ..... | 15        |
| D. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i> .....                  | 19        |
| E. Jenis Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....                  | 21        |
| F. Tujuan Pembiayaan dengan Akad <i>Murabahah</i> .....     | 22        |
| G. Risiko Pembiayaan dengan Akad <i>Murabahah</i> .....     | 22        |
| H. Kelayakan Pemberian Pembiayaan .....                     | 24        |
| I. Pengambil Keputusan Pembiayaan .....                     | 30        |
| J. Analisis Pembiayaan .....                                | 32        |

|                                                                                                                                                                                      |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| K. Indikator <i>Track Record</i> Nasabah .....                                                                                                                                       | 34        |
| <b>BAB III GAMBARAN UMUM BPRS PNM BINAMA .....</b>                                                                                                                                   | <b>39</b> |
| A. Sejarah dan Perkembangan BPRS PNM BINAMA .....                                                                                                                                    | 39        |
| B. Visi, Misi, Tujuan Pendirian, Manfaat yang Hendak Dicapai, Strategi<br>BPRS PNM BINAMA .....                                                                                      | 40        |
| C. Struktur Organisasi dan Kepengurusan BPRS PNM BINAMA .....                                                                                                                        | 44        |
| D. Manajemen dan Personalia .....                                                                                                                                                    | 52        |
| E. Sistem dan Produk-produk BPRS PNM BINAMA .....                                                                                                                                    | 52        |
| F. Sasaran yang Hendak Dicapai .....                                                                                                                                                 | 55        |
| G. Ruang Lingkup Pemasaran.....                                                                                                                                                      | 55        |
| H. Bidang Garap.....                                                                                                                                                                 | 56        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN.....</b>                                                                                                                                   | <b>58</b> |
| A. Cara Pengukuran <i>Track Record</i> dan <i>Capacity</i> Nasabah Dalam Pemberian<br>Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di BPRS PNM BINAMA SEMARANG .....                                  | 58        |
| B. Analisis Terhadap Cara Yang Dilakukan Oleh BPRS PNM BINAMA<br>Untuk Mengukur <i>Track Record</i> dan <i>Capacity</i> Nasabah Dalam Pemberian<br>Pembiayaan <i>Murabahah</i> ..... | 63        |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>                                                                                                                                                           | <b>68</b> |
| A. Kesimpulan .....                                                                                                                                                                  | 68        |
| B. Saran .....                                                                                                                                                                       | 69        |
| C. Penutup .....                                                                                                                                                                     | 69        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                                                                                                                           | <b>70</b> |

## **Halaman Daftar Tabel**

**Tabel: 1 Frekuensi Pencairan Pembiayaan Di BPRS PNM BINAMA**

**Tabel: 2 Klasifikasi Nasabah Pembiayaan Di BPRS PNM BINAMA**

**Tabel: 3 Klasifikasi Tentang Kolektabilitas Nasabah**

**Tabel 4: Contoh Angsuran Pembiayaan Murabahah**



**Halaman Daftar Gambar**

**Gambar A. Skema Pembiayaan Murabahah**

**Gambar B. Struktur Organisasi BPRS PNM BINAMA SEMARANG**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perbankan dalam kehidupan suatu negara adalah salah satu agen pembangun (*agent of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan itu sendiri sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi inilah yang lazim disebut sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*).<sup>1</sup>

Bank islam sebagai lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai islam, khususnya yang tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), menghindari kegiatan yang mengandung unsur spekulatif yang non produksi seperti perjudian (*maysir*), juga menghindari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*). Bank islam sangat menganut prinsip keadilan dan kegiatan usaha yang dibiayai hanya untuk usaha-usaha yang halal.

Dalam sejarah perekonomian disebutkan bahwa praktek pembiayaan yang diterapkan dalam perbankan sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW, diantaranya adalah menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk pembelian konsumsi dan keperluan bisnis serta melakukan pengiriman uang. Bank syariah sendiri merupakan lembaga keuangan yang usaha produknya memberikan pembiayaan dan jasa lalu lintas pembayaran dengan peredaran uang yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah. Oleh sebab itu, kegiatan bank akan selalu berkaitan dengan uang sebagai usaha yang dijalankan.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan

---

<sup>1</sup> Trisadini P. Usanti dan Prof. Dr. Drs. Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, Hal. 1

prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Sedangkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sendiri adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran.<sup>2</sup>

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga yang dalam kegiatan usahanya hanya berorientasi pada penghimpunan dana dan penyaluran dana, yang artinya kegiatan usaha BPRS hanya berkisar untuk membantu melayani usaha-usaha kecil yang ada dalam masyarakat. dalam hal ini bank mampu memberikan dana pembiayaan kepada masyarakat, dengan harapan bahwa dana yang dimaksud dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang tidak disediakan oleh lembaga negara maupun lembaga swasta. Disebut pembiayaan, karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukannya dan layak memperolehnya.<sup>3</sup>

Pengertian pembiayaan secara luas yaitu dana yang telah dikeluarkan untuk investasi, baik dilakukan diri sendiri maupun orang lain. Sedangkan dalam arti sempit pembiayaan yaitu suatu kegiatan yang memberikan pemahaman mengenai pendanaan yang dilakukan oleh suatu lembaga misalnya pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) kepada nasabah.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan lain yang dipersamakan dengan ini berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Produk penyaluran dana dalam bank syariah dapat dikembangkan menjadi tiga model yaitu transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dengan prinsip jual beli, transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan menggunakan prinsip sewa, dan transaksi yang

---

<sup>2</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1

<sup>3</sup> Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah*, Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1, 2015, Hal. 185

ditujukan untuk kerjasama untuk bisa mendapatkan barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.<sup>4</sup>

Salah satu contoh Bank Perkreditan Rakyat Syariah adalah BPRS PNM BINAMA. Merupakan salah satu lembaga intermediasi yang mempunyai fungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana (*surplus unit*) dan memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit unit*). sebagai lembaga keuangan yang memberikan *funding* maupun *lending* kepada masyarakat, BPRS PNM BINAMA memiliki tujuan yaitu “memaksimalkan kontribusi dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat”.

Secara garis besar kegiatan BPRS PNM BINAMA sebagai mediataor yang menghubungkan kepentingan-kepentingan dari nasabah maupun calon nasabahnya dengan melakukan pembiayaan yang berdasarkan prinsip *Murabahah*. Pembiayaan yang dilakukan dengan prinsip *murabahah* merupakan pembiayaan dengan akad jual beli barang dengan harga tertentu yang sudah jelas diketahui harga asli dengan tambahan nilai *margin* yang diambil oleh pihak bank dan disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam hal ini bank akan bertindak sebagai penjual dan nasabah akan bertindak sebagai pembeli. Hampir 90% pembiayaan yang dilakukan di BPRS PNM BIANAMA adalah pembiayaan dengan menggunakan prinsip *murabahah*. Berikut total frekuensi pembiayaan *murabahah* yang sudah pernah direalisasikan.

**Tabel: 1**

| Tahun | Frekuensi jumlah pencairan |
|-------|----------------------------|
| 2012  | 55 kali pencairan          |
| 2013  | 180 kali pencairan         |
| 2014  | 466 kali pencairan         |
| 2015  | 731 kali pencairan         |
| 2016  | 923 kali pencairan         |

<sup>4</sup> Dwi arida harja A.S, *keputusan nasabah dalam mengambil produk pembiayaan pada bank syariah (studi kasus Bank Syariah X cabang malang)*, jurnal ilmiah, malang: 2016, Hal. 4

Pembiayaan di BPRS PNM BINAMA merupakan hal yang penting yaitu untuk membantu nasabah yang memang membutuhkan dan layak untuk diberikan bantuan modal usaha, selain itu tingkat keberhasilan suatu perbankan dapat dilihat segi pengelolaan pembiayaan yang merupakan keberhasilan bisnis yang diperoleh oleh lembaga. Namun sebaliknya, apabila bank mengalami masalah dalam pembiayaan, maka bank akan mengalami suatu permasalahan yang besar, seperti saat seorang nasabah pembiayaan sudah tidak mau atau tidak memiliki kemampuan untuk mengangsur karena beberapa alasan sehingga berdampak pada terjadinya pembiayaan bermasalah sampai terjadinya pembiayaan macet. Bahkan ketika nasabah lama melakukan pembiayaan kembali kepada bank dengan tingkat kepercayaan yang telah diberikan oleh bank, sehingga mempermudah proses pencairan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah lama, namun pada saat mulai melakukan angsuran kembali nasabah tidak mau melakukan penyetoran angsuran, jika hal ini terjadi dalam jangka waktu yang panjang akan menimbulkan terjadinya pembiayaan macet, yang tentunya sangat merugikan lembaga.

Hal tersebut merupakan suatu permasalahan yang dialami oleh BPRS PNM BINAMA. Oleh karenanya dalam memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah, Bank harus benar-benar cermat dan teliti, maka dari itu BPRS PNM BINAMA dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah menggunakan prinsip kehati-hatian guna mengetahui *track record* (rekam jejak) nasabah pembiayaan. Seperti yang termaktub dalam pasal 2 Undang-undang Perbankan Syariah disebutkan bahwa perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Prinsip kehati-hatian dalam hal ini merupakan suatu landasan hukum yang memberikan pedoman kepada bank syariah untuk melaksanakan kegiatan usahanya atas dasar asas-asas perbankan yang sehat.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, Hal. 61

Atas dasar prinsip kehati-hatian diatas, maka BPRS PNM BINAMA menciptakan fokus utama analisis kepada nasabah pemohon pembiayaan dengan melihat 2 sisi analisis yaitu:

1. Analisis terhadap kemauan membayar, yang dilihat dari segi analisis Character nasabah pemohon,
2. Analisis terhadap kemampuan membayar, yang dilihat dari segi kemampuan nasabah pemohon dalam mengelola usaha yang dijalankan sehingga mampu menghasilkan keuntungan dan mampu untuk membayar angsuran.

Berdasarkan latar belakang diatas mengenai analisis proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*, dengan melihat indikator yang diciptakan oleh BPRS PNM BINAMA sangat menarik, sehingga penulis ingin mengetahui prioritas analisis pembiayaan yang digunakan pada BPRS PNM BINAMA untuk dapat mengetahui *track record* calon nasabahnya. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS *TRACK RECORD* NASABAH DALAM PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (studi kasus pada BPRS PNM BINAMA SEMARANG).”

## **B. Perumusan Masalah**

Sesuai uraian pemikiran yang telah dipaparkan dalam latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara yang dilakukan oleh BPRS PNM BINAMA untuk dapat mengukur *track record* dan *Capacity* nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah*?
2. Bagaimana analisis terhadap cara yang dilakukan oleh BPRS PNM BINAMA untuk mengukur *track record* dan *Capacity* nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah*?

### C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian

#### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui cara yang dilakukan oleh BPRS PNM BINAMA untuk dapat mengukur *track record* dan *Capacity* nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah*.
- b. Untuk dapat mengetahui analisis *track record* dan *Capacity* nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM BINAMA sudah sesuai dengan teori yang ada.

#### 2. Manfaat Penelitian

- a. Penulis berharap bahwa penelitian ini dapat memberikan manfaat berupa tambahan pengetahuan mengenai analisis *track record* dan *Capacity* nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah* BPRS PNM BINAMA.
- b. Penulis berharap bahwa penelitiann ini dapat dijadikan sebagai sumber pengetahuan, rujukan, serta acuan bagi semua pihak yang ingin mempelajari lebih dalam mengenai prosedur analisis *track record* dan *Capacity* nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah*.
- c. Bagi lembaga BPRS PNM BINAMA Penulis berharap bahwa penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*.

### D. Tinjauan Pustaka

Dalam tinjauan pustaka membahas beberapa penelitian ilmiah yang pernah dilakukan berkaitan dengan proses pemberian pembiayaan. Namun, secara spesifik tidak sama dengan penelitian yang dilakukan penulis tentang *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* pada BPRS PNM BINAMA.

Penelitian yang dilakukan oleh Misbakhudin yang meneliti tentang “Identifikasi Karakter Nasabah Dalam Proses Pengambilan Keputusan Pemberian Pembiayaan (Studi Kasus Pada KJKS BINAMA SEMARANG). Dalam penelitiannya Misbakhuddin menyatakan bahwa

dalam analisis pemberian kredit pembiayaan khususnya dalam hal identifikasi karakter nasabah dalam proses pengambilan keputusan pembiayaan diKJKS BINAMA Semarang dilakukan secara langsung dengan wawancara terhadap calon nasabah pembiayaan dan mencari informasi mengenai calon nasabah dengan meminta keterangan dari pihak ketiga seperti tetangga, ketua RT atau ketua RW setempat, sehingga pengelola KJKS BINAMA Semarang mampu melakukan analisis dari hal tersebut untuk dapat memberikan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Saduldyn Pato, yang meneliti tentang “Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado”. Dalam penelitiannya Saduldyn Pato menyatakan bahwa proses pengambilan keputusan dalam pemberian kredit pada Bank Mandiri Syariah dilakukan dengan cara yang efektif, yaitu dengan melakukan prosedur pemberian kredit pada BSM. Baru setelahnya akan dilakukian analisis dengan analisis kualitatif dan kuantitatif terhadap calon penerima kredit. Dalam hal ini analisis dilakukan untuk dapat menentukan apakah secara rasio dan jaminan yang diagunkan oleh perusahaan pemohon kredit layak untuk diberikan kredit atau tidak.

Penelitian yang dilakukan oleh Febrina Mahliza dan Netti Tinaprilla tentang “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan *Murabahah* Untuk Usaha Mikro Agribisnis Sektor Perdagangan (Studi Kasus: KBMT BIL BARKAH BOGOR), mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan murabahah untuk usaha mikro agribisnis sektor perdagangan di KBMT Bil Barkah pada tingkat kepercayaan 90% adalah lama pendidikan, lama usaha, pendapatan bersih usaha perbulan, dan agunan. Pengaruh tersebut memiliki pengaruh yang sangat positif terhadap realisasi pembiayaan *murabahah* agribisnis pada sektor perdagangan.

Dari beberapa rujukan penelitian diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa penelitian yang dilakukan penulis tidak sama

dengan beberapa penelitian tersebut, dalam beberapa aspek yang dilakukan oleh penulis yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM BINAMA SEMARANG. Oleh sebab itu penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian mengenai proses pemberian keputusan pembiayaan *murabahah*, penulis nantinya akan melakukan penelitian yang sedikit berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya yang membahas tentang instrumen *trackrecord* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*, dan juga prosedur analisis *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan merupakan jenis penelitian yang meneliti langsung untuk bisa mendapatkan data-data dan gambaran yang akurat mengenai hal-hal yang berkaitan dengan *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

### **2. Sumber Data**

#### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh dari subyek penelitian dengan mengambil data secara langsung pada subyek sebagai sumber informasi utama yang dicari.<sup>6</sup> Data primer merupakan data yang diambil langsung dari BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

#### **b. Data sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang dibutuhkan.<sup>7</sup> Data sekunder ini diperoleh dari buku-buku, jurna-jurnal penelitian,

---

<sup>6</sup> Syaifudin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet 1, 1998, Hal. 1

<sup>7</sup> Burhan Bungin, *Metode penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Kencana, 2006, Hal. 122

artikel, *website*, bank indonesia, dan undang-undang yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

### 3. Metode Pengumpulan Data

#### a. *Interview*

*Interview* adalah metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlangsung sesuai dengan tujuan penelitian. Sedangkan menurut Koentjoroningrat dalam bukunya metode-metode penelitian masyarakat menjelaskan, bahwa *interview* mencakup cara-cara yang dipergunakan seseorang untuk tujuan tertentu mencoba mendapatkan keterangan atau pendirian secara lisan dari seseorang secara responden.<sup>8</sup>

Penulis menggunakan metode *interview* untuk dapat memperoleh data-data tentang proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan di BPRS PNM BINAMA SEMARANG. Mengenai responden pada *interview* yang dilakukan antara lain, Kabag Pembiayaan, *Remidial & Collectimg* dan *marketing coorporate* di BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah untuk mendapatkan data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, notulen, agenda, dan sebagainya.<sup>9</sup> Metode ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data mengenai gambaran umum BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

### 4. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari data sistematis. Menurut Parton analisis data adalah proses mengatur urutan data,

---

<sup>8</sup> Koentjoroningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia, 1991, Hal. 29

<sup>9</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998, Hal. 188

mengorganisasikannya kedalam suatu pola dan suatu uraian dasar.<sup>10</sup> Data yang sudah terkumpul kemudian penulis analisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan analisa dengan menyusun data-data yang sebelumnya telah terkumpul, kemudian baru dianalisis.

Hal ini dilakukan agar penulis dapat melakukan analisis yang sebenar-benarnya seperti yang memang terjadi dilapangan untuk dapat menggambarkan secara *obyektif* bagaimana *track record* (rekam jejak) nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*, dengan mengaitkan antara cara megenali *track record* (rekam jejak) nasabah dan pengaruhnya dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penyusunan laporan ini ditulis secara sistematis. Adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini penulis membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penulisan, dan juga sistematika penulisan yang dibahas pada bab ini.

#### **BAB II PEMBAHASAN**

Dalam bab ini penulis membahas tentang Bank Perkreditan rakyat syariah (BPRS), pembiayaan *murabahah*, landasan hukum pembiayaan *murabahah*, rukun dan syarat *murabahah*, jenis pembiayaan *murabahah*, tujuan pembiayaan dengan akad *murabahah*, risiko pembiayaan dengan akad *murabahah*, kelayakan pemberian pembiayaan, analisis pembiayaan, dan indikator *track record* nasabah pembiayaan.

---

<sup>10</sup> Irwan Sarlito, *Metode Penelitian Sosial*, Bandung: PT Remaja Rosada Karya, 2000, Cet ke-4, Hal. 71

### **BAB III GAMBARAN UMUM**

Dalam bab ini berisi tentang sejarah berdirinya BPRS PNM BINAMA, visi dan misi, struktur organisasi, produk-produk yang ada di BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Dalam bab ini penulis membahas mengenai analisis indikator *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* dan prosedur analisis *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM BINAMA SEMARANG.

### **BAB V KESIMPULAN**

Pada bab ini penulis memberikan kesimpulan mengenai hasil penelitian, saran dan penutup.

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Bank Perkreditan Rakyat Syariah

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>1</sup> Hal ini berarti kegiatan operasional BPR hanya untuk membantu melayani usaha-usaha kecil dalam masyarakat.

Seperti halnya bank umum syariah, maka bentuk badan hukum pembiayaan rakyat syariah juga adalah perseroan terbatas. Sebelumnya, berdasarkan aturan Bank Indonesia bahwa bentuk badan hukum suatu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dapat berupa:<sup>2</sup>

Bank Perkreditan Rakyat Syariah merupakan lembaga keuangan syariah dalam kegiatannya dapat memberikan jasa-jasa keuangan sebagaimana pada bank umum lainnya. Sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah,<sup>3</sup> BPRS hanya dapat melakukan usaha-usaha sebagai berikut:

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk;
  - a. Simpanan yang berupa tabungan yang disamakan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan akad syariah.
  - b. Investasi berupa deposit atau tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

---

<sup>1</sup> Khotibul Umam, *Trend Pembentukan Bank Umum Syariah: Pasca Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 (Konsep, Regulasi Dan Implementasi)*, Edisi Pertama, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009, Hal. 41

<sup>2</sup> Racmadi Usman, *Produk Dan Akad Perbankan Syariah Di Indonesia: Implementasi Dan Aspek Hukum*, Cetakan Ke-1, Bandung: PT Citra Aditya Bhakti, 2009, Hal. 58

<sup>3</sup> Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

2. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk;
  - a. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah*.
  - b. Pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, dan *isthisna*.
  - c. Pembiayaan berdasarkan akad *qardh*.
  - d. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
  - e. Pengambilan untung berdasarkan akad *hiwalah*.
3. Penempatan pada bank syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi berdasarkan akad *mudharabah* dan atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
4. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Syariah yang ada di bank umum syariah, bank umum konvensional dan UUS.
5. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha bank syariah lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

Sedangkan kegiatan yang dilarang oleh BPRS menurut UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, adalah sebagai berikut:

1. Melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah.
2. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu-lintas pembayaran.
3. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin Bank Indonesia.
4. Melakukan kegiatan usaha perasuransian, kecuali sebagai agen pemasaran produk asuransi syariah.
5. Melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas Bank Perkredita Rakyat Syariah.

6. Melakukan usaha lain diluar kegiatan usaha sebagaimana yang dimaksud pada kegiatan usaha yang boleh dilakukan oleh BPRS.

## **B. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian “ *I believe, I trust*, yang artinya saya percaya, atau saya menaruh kepercayaan”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Pengertian dari Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.<sup>4</sup> Sedangkan menurut peraturan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan pembiayaan adalah penyedia dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah*, atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bi tamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *isthisna*;
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* atau transaksi multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>5</sup>

Sedangkan *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), yaitu prinsip *bai'* (jual beli), dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok

---

<sup>4</sup> Vaithzal Rivai Dan Arviyan Arifin, *ISLAMIC BANKING Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan Dan Ekonomi Global*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010, Hal. 681-698

<sup>5</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Menurut Adiwarmanto karim, penyerahan barang yang dilakukan pada *murabahah* dapat dilakukan saat transaksi sementara pembayarannya bisa dilakukan secara tunai, tangguh maupun dengan cicilan.<sup>6</sup>

Dalam teknis perbankan akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Rukun dan syarat *murabahah* sama dengan rukun dan syarat dalam fiqih. Sedangkan barang, harga dan cara sesuai dengan kebijakan bank.<sup>7</sup>

Selama akad belum berakhir maka jual beli yang dilakukan tidak boleh berubah. Seandainya terjadi suatu perubahan, maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati secara bersama, bisa secara langsung maupun angsuran. Dalam praktiknya nasabah yang memesan untuk membeli barang pada pemasok yang telah diketahui menyediakan barang dengan spesifikasi dan harga yang sesuai keinginannya. Atau atas dasar bank melakukan pembelian tunai dengan pemasok yang dikehendaki oleh nasabah kemudian menjualnya secara tangguh.<sup>8</sup>

### C. Landasan hukum positif pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan *murabahah* yang dilakukan dalam bank syariah, tentunya mempunyai landasan hukum yang dijadikan sebagai acuan dalam pelaksanaannya, oleh sebab itu pembiayaan dengan akad jual beli ini mengacu pada firman Allah yang terdapat dalam surat An-Nisa ayat 29:

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan

<sup>6</sup> Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, Hal.

<sup>7</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cetakan Ke-7, Jakarta: Azkia Publisher, 2009, Hal. 27

<sup>8</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cetakan Ke-7, Jakarta: Azkia Publisher, 2009, Hal. 28

perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa: 29)

Pembiayaan dengan akad *murabahah* telah diatur dalam fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagi kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Ketentuan mengenai pembiayaan *murabahah* yang tercantum dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:<sup>9</sup>

(1) Ketentuan Umum *Murabahah*

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukn secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

(2) Ketentuan *Murabahah* Kepada Nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.

---

<sup>9</sup> Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah: Dewan Syariah Nasional MUI*, Jakarta: 2014, Erlangga, Hal. 64-67

- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika kemudian nasabah menolak untuk membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 1) Jika nasabah memutuskan membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga,
  - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunas kekurangannya.

(3) Jaminan dalam *Murabahah*

- a. Jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

(4) Utang dalam *Murabahah*

- a. Hutang dalam *murabahah* secara prinsip penyelesaiannya tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c. Jika barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

(5) Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

(6) Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

**D. Rukun dan syarat *Murabahah***

Pada *murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi, sementara pembayarannya dapat dilakukan secara tunai, tangguh ataupun cicil.<sup>10</sup> Untuk dapat membentuk pembiayaan *murabahah* multiguna dalam islam diharuskan memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat *murabahah*.

Menurut mayoritas (*jumhur*) ahli-ahli hukum islam, rukun yang membentuk *murabahah* ada empat,<sup>11</sup> yaitu:

- a. Adanya penjual (*ba'i*);
- b. Adanya pembeli (*musytari*);
- c. Objek atau barang (*mabi'*) yang diperjualbelikan;
- d. Harga (*tsaman*) nilai jual barang berdasarkan mata uang.

Sementara untuk syarat *murabahah*,<sup>12</sup> yaitu:

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah;
  - b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan;
  - c. Kontrak harus bebas riba;
  - d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian;
  - e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya bila pembelian dilakukan secara hutang.
- Jadi disini terlihat adanya unsur keterbukaan.

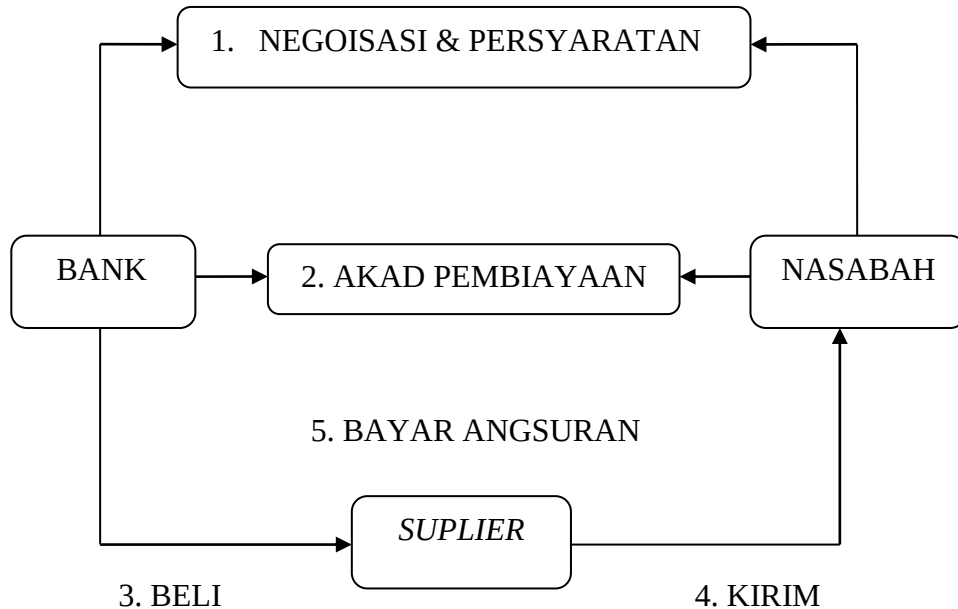
<sup>10</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi ke-5, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2004, Hal. 88

<sup>11</sup> Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*, Cetakan Pertama, Jakarta, Ghalia Indonesia, 2009

<sup>12</sup> Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*, Cetakan Pertama, Jakarta, Ghalia Indonesia, 2009

Bagan pembiayaan *murabahah*<sup>13</sup>

**Gambar. a**



Dari bagan diatas, maka dapat diambil keterangan sebagai berikut:

1. Pihak yang terkait akad tersebut, yaitu:
  - a) Nasabah (pemesan)
  - b) Penjual barang
  - c) Lembaga keuangan.
2. Dalam bagan diatas, menggambarkan 2 transaksi, yaitu:
  - a. Transaksi yang dilakukan oleh penjual barang dengan lembaga keuangan.
  - b. Yang kedua transaksi yang dilakukan oleh lembaga keuangan dengan nasabah (pemesan).
3. Terdapat tiga janji yang mengikat transaksi jual beli tersebut, yaitu;
  - a. Janji dari lembaga keuangan untuk membeli barang kepada *suplier*,
  - b. Janji mengikat dari lembaga keuangan agar dapat membeli barang untuk nasabah sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan,
  - c. Janji mengikat dari nasabah (pemesan) untuk membeli barang tersebut dari lembaga keuangan.

<sup>13</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, Hal. 205

### E. Jenis Pembiayaan *Murabahah*

Wiroso (2004) menyatakan konsep yang digunakan bank syariah untuk dapat menjalankan usaha supermarket atau perdagangan dengan prinsip *murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam,<sup>14</sup> yaitu:

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah tetap menyediakan barang dagangannya. penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang ini sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

Jika didasarkan dengan sumber dana yang digunakan, secara garis besar pembiayaan *murabahah* dibagi menjadi tiga kelompok<sup>15</sup>, yaitu:

- 1) Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan *URIA* (*Unrestricted Investment Account* yang artinya investasi tidak terikat).
- 2) Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan *RIA* (*restricted Investment Account* yang artinya investasi terikat).
- 3) Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan modal bank.

### F. Tujuan Pembiayaan dengan Akad *Murabahah*

Pada dasarnya tujuan dengan adanya pembiayaan *murabahah* adalah untuk memperoleh *margin* untuk lembaga yang didapatnya dari

<sup>14</sup> Miftakhul Jannah, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia TBK*, Skripsi publikasi, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2009, Hal. 38

<sup>15</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi ke-5, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004, Hal. 117

jual-beli komoditi kepada nasabah. Namun dalam hal ini, tujuan dari pembiayaan murabahah dapat digolongkan menjadi dua macam,<sup>16</sup> yaitu:

1) Tujuan bagi bank

Tujuan pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana guna memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin*.

2) Tujuan bagi nasabah

Tujuan *murabahah* bagi nasabah adalah untuk dapat memenuhi berbagai kebutuhan akan barang yang diinginkan nasabah. Oleh karenanya, salah satu cara agar kebutuhan nasabah dapat terpenuhi adalah dengan melakukan pembiayaan kepada bank syariah dengan akad *murabahah*. Nasabah dapat mengangsur pembayaran sesuai dengan kesempatan yang telah dibuat dengan pihak bank.

### **G. Risiko Pembiayaan Berdasarkan Akad *Murabahah***

Risiko yang mungkin muncul bagi bank dalam pembiayaan *murabahah* biasanya berupa risiko pembiayaan (*credit risk*) yang disebabkan oleh nasabah *wanprestasi* atau *default*, dan risiko pasar yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar jika pembiayaan atas dasar akad *murabahah* diberikan dalam valuta asing.<sup>17</sup>

Menurut Anonio (2008) ada beberapa resiko yang kemungkinan muncul dalam pembiayaan *murabahah* dan perlu untuk adanya antisipasi guna meminimalisir risiko tersebut,<sup>18</sup> yaitu sebagai berikut:

1) *Default*/kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

Apabila nasabah mampu akan tetapi tidak mau membayar angsuran (tidak mempunyai i'tikad baik), maka bank dapat memberikan teguran secara bertahap mulai dari surat peringatan sampai menita

<sup>16</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, Hal. 205

<sup>17</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, Hal. 206

<sup>18</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cetakan Kedua Belas, Jakarta, Tazkia Institute, 2008, Hal. 107

jaminan. Bahkan bank dapat memberikan *ta'wid* atas perilaku *wanprestasi* nasabah yang seperti ini. Dalam hal ini untuk dapat memberikan kepastian hukum maka dalam akta *murabahah* yang ditandatanganai nasabah dana bank harus dilakukan dengan baik sehingga segala langkah dan solusi yang diambil oleh bank tidak cacat hukum. Dalam hal pemberian *ta'wid* misalnya, bank harus membuat draft perjanjian yang mengakomodir seluruh langkah dan konsekwensi hukum akad *murabahah* yang telah disepakati dengan nasabah. Sehingga tidak akan terjadi permasalahan hukum yang melemahkan bagi pihak bank dan nasabah karena perilaku yang dibuatnya. Sementara apabila yang menjadi penyebab nasabah tidak mampu membayar angsuran karena memang ketidakmampuannya maka demi mencari jalan keluar yang terbaik antara bank dan nasabah dapat memutuskan dengan jalan musyawarah.

Sebagaimana yang telah Allah firmankan dalam surat Al-Baqarah ayat 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَإِنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

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

Namun apabila dengan menggunakan musyawarah tidak menemukan jalan keluar yang terbaik maka salah satu pihak boleh mengajukan perkaranya ke pengadilan agama untuk dimintakan putusan untuk perkara tersebut. karena apabila hal ini dibiarkan berlarut-larut maka akan merugikan bank karena harus menjaga rentabilitasnya.

- 2) Fluktuasi harga komparatif. Bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah, bank tidak bisa mengubah harga barang tersebut. atau penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa saja karena rusak dalam perjalanan hingga nasabah tidak mau

menerimanya, sehingga akan lebih baik jika dilindungi oleh asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa jika spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- 3) Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan hutang maka ketika kontrak ditanda tangani maka barang tersebut akan menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk menjualnya. Jika hal ini terjadi, maka resiko terjadinya *default* semakin besar.

#### **H. Kelayakan Pemberian Pembiayaan**

Aspek yang paling penting dalam proses pemberian pembiayaan kepada nasabahnya adalah aspek-aspek administratif. Adapun aspek-aspek yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan pemberian pemmbiayaan,<sup>19</sup> adalah sebagai berikut:

1. Surat permohonan pembiayaan

Dalam surat permohonan berisi jenis pembiayaan yang diminta nasabah, untuk berapa lama, berapa limit/plafon yang diminta, serta pelunasan sumber pembiayaan berasal dari mana. Selain itu, surat juga dilengkapi dengan dokumen pendukung yang berisi identitas pemohon, legalitas (akta pendirian/perubahan, surat keputusan menteri, perizinan-perizinan), bukti kepemilikan agunan (jika diperlukan).

2. Proses Evaluasi

Dalam penilaian suatu permohonan, bank islam tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya dengan harapan dapat memperoleh hasil analisis yang cermat dan akurat. Proses penilaian yang dimaksud, meliputi hal-hal sebagai berikut:

- a. Didasarkan pada surat permohonan yang lengkap, yang artinya jika permohonan yang diajukan tidak didukung dengan data dan dokumen yang lengkap, maka pembiayaan tidak dapat diproses. Biasanya cepat atau lambatnya proses permohonan suatu pembiayaan ditentukan pada tahap ini.

---

<sup>19</sup> Veithzal Rivai Dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009, Hal. 773

b. Proses penilaian. Proses ini dapat dilakukan melalui beberapa tahapan kantor bank, yaitu sebagai berikut;

1) Kantor pusat/kanwil

- a) Permohonan dari kantor cabang,
- b) Unit penilaian di kantor pusat/wilayah melakukan review atas permohonan nasabah yang telah dilakukan penilaian atau analisis oleh kantor cabang,
- c) Komite pembiayaan (kantor pusat/wilayah),
- d) Keputusan,
- e) Unit penilai (kantor pusat/wilayah) meneruskan keputusan kantor pusat/wilayah ke kantor cabang yang bersangkutan,
- f) Keputusan diterima kantor cabang, dengan macam keputusan:

- Ditolak, apabila keputusan tersebut ditolak maka keputusan kanpus/kanwil diteruskan ke pemohon yang bersangkutan.

- Dipenuhi,

- Persetujuan kanpus/kanwil diteruskan ke pemohon,
- Penandatanganan akad,
- Pengamanan pembiayaan (seperti penuntunan asuransi dan pengikatan agunan),
- Realisasi,
- Pemantauan,
- Pelunasan atau perpanjangan.

2) Kantor cabang

- a) Pembuatan nota/memo penilaian oleh unit penilai kantor cabang.
- b) Proses pengambilan keputusan oleh komite pembiayaan.
- c) Keputusan:

- Ditolak, oleh unit penilai, keputusan ini diteruskan kepada nasabah pemohon,

- Disetujui,

- Oleh unit penilai, keputusan ini dibuatkan surat persetujuan yang memuat persyaratan serta klausul lainnya,
- Penandatanganan akad pembiayaan,
- Pengamanan pembiayaan,
- Realisasi pembiayaan,
- Pemantauan,
- Pelunasan atau perpanjangan atau tambahan *plafon* atau lainnya.

c. Format memo/nota penilaian

Format memo atau nota penilaian calon nasabah yang akan dibiayai oleh bank islam, mencakup hal-hal berikut:

- 1) Informasi umum, hal yang diperlukan oleh bank Islam antara lain;
  - a) Perusahaan: nama, alamat kantor/pabrik/gudang, bidang usaha.
  - b) Status hukum: PT, CV, firma, perorangan, koperasi.
  - c) Pemegang saham: nama dan porsi saham yang dimiliki.
- 2) Aspek legalitas, aspek yang diperlukan oleh bank Islam antara lain:
  - a) SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan),
  - b) TDP (Tanda Daftar Perusahaan),
  - c) SITU (Surat Izin Tempat Usaha),
  - d) HO-Hinder Ordonantie atau ijin gangguan
  - e) Dan lain-lain dari instansi terkait/berwenang
- 3) Aspek manajemen, aspek yang diperlukan oleh bank slam antara lain:
  - a) Struktur organisasi: bentuk organisasi, kepengurusan (nama, jabatan, kewarganegaraan, dan lain-lain).
  - b) Reputasi perusahaan: pengalaman usaha dan kemampuan mengatasi kesulitan.
  - c) Independensi.
  - d) Integritas.
  - e) Management policies/practices & control.
  - f) Unmur dan tingkat kesehatannya.
  - g) Gaya manajemen (otoriter, demokratis, cepat/lambat dalam mengambil keputusan/besikap).
  - h) Tipe manajemen.
  - i) Dan lain-lain.
- 4) Aspek pemasaran, aspek yang diperlukan oleh bank antara lain:
  - a) Produk
    - Karakteristik produk (kebutuhan pokok/barang sekunder, dan lain-lain).
    - *Life cycle*.
    - Pengembangan produk.
    - *Diversifikasi/konsentrasi*.
    - Tingkat harga, menyangkut sumber bahan baku lokal/impor, bagaimana peraturan pemerintah), proses produksinya (padat karya/modal).
  - b) Pemasaran & kompetisi
    - Tujuan: domestik atau ekspor?
    - Saluran distribusi: pendek atau panjang?
    - Tingkat persaingan: tajam atau longgar?
    - Produk pengganti atau substitusi, banyak atau sedikit?

- Daya beli dan minat masyarakat terhadap produk perusahaan tersebut.
  - Manajemen pemasaran.
  - Pangsa pasar & psosisi pasar ( market leader or follower).
- 5) Aspek sosial ekonomi, aspek yang diperhatika antara lain:
- a. Manfaat perusahaan. Yang berarti tersedianya lapangan kerja, menghemat atau menghasilkan devisa, keuntungan lain yang diterima masyarakat luas, sumbangannya terhadap pajak atau pendapatan negara, dan lain-lain.
  - b. Dampak lain, berupa dampak terhadap lingkunga negatif atau positif, aspek sosial budaya yang dipengaruhi, dan lain-lain.
- 6) Aspek tenaga kerja  
Dalam aspek ini yang diperhatikan adalah tenaga kerja yang dibutuhkan: *skilled or unskilled labour*, dari mana berasal, dapatkah menyerap atau mengurangi pengangguran sekitar.
- 7) Aspek teknis, dalam aspek ini yang diperhatikan antara lain:
- a. Lokasi usaha, apakah dekat pasar atau bahan atau tenaga kerja atau sumber daya listrik atau transportasi.
  - b. Bangunan gedung kantor atau gudang atau yang memang tersedia memadai atau kurang.
  - c. Mesin yang dipergunakan, meliputi kapaistas, umur (teknis atau ekonomis), suku cadang mudah didapat atau tidak.
  - d. Teknologi yang digunakan kuno, madya atau mutakhir?
  - e. *Layout* mesin, yang menyangkut efesiensi.
  - f. Kelengkapan alat yang dimiliki.
- 8) Aspek keuangan, dalam aspek ini yang diperhatikan antara lain:
- a. Sifat laporan keuangan (komersil, audited, dan kualifikasinya).
  - b. Kewajaran lapora keuangan.
  - c. Analisa rasio, berupa;
    - Rasio likuiditas (*liquidity ratio*),
    - Rasio aktivitas ( *activity ratio*),
    - Rasio leverage (*solability ratio*),
    - Rasio profitabilitas (*profitability ratio*),
    - Rasio pertumbuhan (*grwoth ratio*), sedangkan untuk dapat mengukur rasio pertumbuhan bisa diketahui dengan meliat, sebagai berikut:
      - Penjualan (*sales growth*)
      - Pendapatan bersih (*net income*)
      - Dividen ( *earning per share*)
  - d. Analisa sumber dan penggunaan dana,
  - e. Proyeksi alian kas (*projected cash flow*),
  - f. Perhitungan modal kerja,

- g. Perhitungan pembiayaan investasi,
- 9) Aspek komersil, dalam aspek ini yang diperhatikan antara lain:
  - a. Apakah produknya mudah dijual?
  - b. Apakah bahan mentah tersedia banyak dan mudah didapat?
  - c. Kemudahan prosesing.
- 10) Agunan atau jaminan, hal yang perlu diperhatikan antara lain:
  - a) Status kepemilikan : milik sendiri atau orang lain.
  - b) Status hukum : bukti kepemilikan (SHM/SHGM/SHGU/SHP), dapat diikat atau tidak, sudah diikat atau belum.
  - c) Nilai taksasi jaminan
- 11) Analisis risiko, hal yang perlu diperhatikan antara lain:
  - a) Apa risiko potensiil yang mungkin timbul?
  - b) Bagaimana solusi untuk menyelesaikannya?
- 12) Pertimbangan, yang berasal dari berbagai sudut pandang.
- 13) Kesimpulan, berdasarkan keseluruhan evaluasi/penilaian, dapat ditarik suatu kesimpulan apakah proyek layak atau tidak untuk dibiayai.
- 14) Saran. Unit kerja pemroses dapat memberikan saran diterima dengan persyaratan apa atau ditolak dengan alasan apa.
- 15) Keputusan. Keputusan yang diambil oleh komite pembiayaan.

#### **I. Pengambil Keputusan Pembiayaan**

Dalam realisasi suatu pembiayaan, secara inheren pasti terdapat risiko yang melekat yaitu pembiayaan bermasalah atau bahkan kondisi terburuknya menjadi pembiayaan macet. Guna menghindari risiko demikian, maka dalam setiap pengambilan keputusan surat permohonan pembiayaan baik di kantor pusat maupun di kantor-kantor cabang. Dapat dihasilkan keputusan yang objektif.<sup>20</sup>

Apabila permohonan tersebut layak untuk dikabulkan, maka harus segera dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan yang biasanya disertai persyaratan tertentu. Surat keputusan pembiayaan pada umumnya berisi,<sup>21</sup> antara lain:

1. Nama dan alamat perusahaan
2. Nama dan alamat pimpinan
3. Jenis pembiayaan
4. Tujuan penggunaannya

<sup>20</sup> Muhamad, manajemen dana bank syariah, cetaka ke-1, jakarta: PT raja grafindo persada, 2014, hal. 316

<sup>21</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, Hal. 239

5. Jangka waktu
6. Cara penarikan
7. Cara pengambilan
8. Tingkat bagi hasil
9. Masa tenggang
10. Jaminan yang diberikan serta nilainya
11. Pengikat jaminan
12. Syarat-syarat lain

Diakhiri dengan tanda tangan dan jelas. Pemutusan pembiayaan harus lengkap dengan tempat dan tanggal penandatanganan.

#### **J. Analisis Pembiayaan**

Analisis pembiayaan adalah suatu kajian untuk mengetahui kelayakan dari suatu proposal pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Melalui hasil analisis dapat diketahui apakah usaha nasabah tersebut layak (*feasible*), dalam artian bahwa bisnis yang dibiayai diyakini dapat menjadi sumber pengembalian dari pembiayaan yang diberikan.<sup>22</sup>

Untuk dapat meminimalisir risiko yang mungkin terjadi ketika pembiayaan yang diajukan telah direalisasikan, maka bank syariah perlu untuk melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan tahap *preventif* yang paling penting dalam meminimalisir adanya bahaya pembiayaan bermasalah dikemudian hari. Kelayakan pembiayaan merupakan fokus inti dalam proses pengambilan keputusan pembiayaan, guna menentukan kualitas pembiayaan dan kelancaran pembayaran. Upaya *preventif* yang perlu dilakukan oleh bank sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah adalah dengan menggunakan analisis 5C,<sup>23</sup> yaitu:

---

<sup>22</sup> Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Cetakan Kedua, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, Hal. 67

<sup>23</sup> Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Cetakan Kedua, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, Hal. 67

a. *Character*

Penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan *kooperatif*. Karakter merupakan aspek yang paling dominan dan sangat berperan penting, karena walaupun calon nasabah terlihat cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, belum tentu nasabah mempunyai itikad baik, sehingga akan menimbulkan berbagai kesulitan bagi bank dikemudian hari. Gambaran umum tentang calon nasabah dapat diketahui, antara lain:

- 1) Meneliti daftar riwayat hidup calon nasabah;
- 2) Verifikasi data dengan melakukan *interview*;
- 3) Meneliti reputasi calon nasabah dalam lingkungan usahanya;
- 4) Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank;
- 5) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada;
- 6) Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah.

b. *Capacity*, yaitu kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh keuntungan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan yang telah diterima. Untuk dapat mengetahui *capacity* nasabah dapat dilakukan dengan berbagai pendekatan, yaitu:

- 1) Pendekatan *historis*, yaitu menilai melalui past performance apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ewaktu (minimal 2 tahun terakhir).
- 2) Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-

perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalitas tinggi.

- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
  - 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kempuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
  - 5) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan atau mesin-mesin, administrasi keuangan, industry relation hingga kemampuan merebut pasar.
- c. *Capital*, adalah menilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh nasabah dalam usahanya termasuk kemampuan nasabah untuk menaruh modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya.
- d. *Condition*, yaitu kondisi usaha nasabah yang dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi. Hal-hal yang mempengaruhi kondisi antara lain peraturan-peraturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, kondisi ekonomi yang mempengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan.
- e. *Collateral*, yaitu asset atau benda yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Jaminan yang diberikan nasabah harus dinilai oleh bank untuk mengetahui risiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. Penilaian jaminan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Penilaian jaminan dapat ditinjau dari dua segi yaitu:
- 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.

- 2) Segi yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

#### **K. Indikator *Track Record* Nasabah**

Penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah yang dilakukan oleh bank syariah mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya sehingga dapat berpengaruh terhadap pendapatan keuntungan yang diperoleh bank. Mengingat bahwa penyaluran dana yang dilakukan bersumber dari dana masyarakat yang disimpan pada bank syariah, tentu risiko yang terjadi di bank akan berpengaruh pada keamanan dana masyarakat tersebut.

Oleh sebab itu sebelum bank memutuskan untuk memberikan pembiayaan kepada nasabahnya untuk melakukan analisis pembiayaan yang diajukan. Tujuan dengan dilakukannya analisis pembiayaan adalah untuk dapat mengetahui *track record* calon nasabah pembiayaan. Jika nasabah memiliki *track record* yang kurang baik tentu akan memberikan kerugian bagi bank. Oleh sebab itu penting bagi seorang analisis pembiayaan untuk bisa mengetahui *track record* nasabah pembiayaan dalam membantu proses pemberian pembiayaan. Dalam melakukan analisis pembiayaan untuk dapat mengetahui *track record* nasabah harus benar-benar memperhatikan tingkat kemauan dan kemampuan nasabah untuk dapat memenuhi kewajibannya serta terpenuhinya aspek ketentuan syariah.

Sutan Remy Sjahdeini mengemukakan bahwa analisis pembiayaan diperlukan agar bank syariah memperoleh keyakinan bahwa bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabah.<sup>24</sup> Sejatinya ada 2 aspek analisis yang dikemukakan oleh Sutan Remy Sjahdeni yang menjadi poin penting dalam melakukan analisis pembiayaan. Kedua aspek tersebut juga merupakan sebuah pegangan yang dijadikan bank untuk

---

<sup>24</sup> Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Cetakan Kedua, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, Hal. 72

dapat mengetahui *track record* nasabahnya. Dua aspek analisis tersebut, yaitu:

1. Analisis terhadap kemauan membayar, yang disebut analisis kualitatif ( *willingness to pay*). Aspek yang perlu dilakukan agar dapat mengetahui analisis kemauan nasabahnya, bank dapat melakukannya dengan melihat karakter dan komitmen nasabahnya. Instrumen yang diambil untuk melakukan penilaian karakter, antara lain:

- a. Melakukan wawancara

Dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan tentunya bank perlu untuk mengetahui bagaimana dan seperti apa nasabahnya. Oleh karenanya untuk dapat mengetahui hal tersebut pihak bank akan melakukan wawancara kepada nasabahnya. Wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak yang bersangkutan, dimana nantinya dari hasil wawancara ini dapat diambil kesimpulan mengenai karakter nasabah apakah layak untuk diberi pembiayaan atau tidak. Hal tersebut dapat dilihat ketika wawancara berlangsung seperti nasabah yang terlalu banyak memberi alasan, terlalu berkelit dan bertele-tele, atau mungkin saat diajak temu janji nasabah tidak tepat waktu. Dari ciri-ciri tersebut maka dapat disimpulkan jika calon nasabah mempunyai karakter yang kurang baik.<sup>25</sup>

- b. Melakukan pengecekan pada BI Checking

Selain memahami karakter dari calon nasabahnya, bank juga perlu melakukan pengecekan pada BI Checking untuk dapat mengetahui lebih banyak tentang riwayat calon nasabah pembiayaan. Dalam peraturan Bank Indonesia pasal 2 Nomor: 9/14/PBI/2007 Tentang Sistem Informasi Debitur, yang disebutkan bahwa sistem informasi debitur diselenggarakan dalam rangka

---

<sup>25</sup> Hasil Wawancara dengan “Bapak Zaenal Hafidhin”, sebagai Marketing Corporate, pada tanggal 16 Februari 2017, Pukul 14.23

memperlancar proses penyediaan dana, penerapan manajemen risiko, dan identifikasi kualitas Debitur untuk pemenuhan ketentuan yang berlaku serta meningkatkan disiplin pasar.<sup>26</sup>

BI Checking merupakan wadah informasi debitur yang disediakan oleh Biro Informasi Kredit (BIK), sedangkan hasil dari output data yang diperoleh disebut dengan IDI Historis. IDI Historis atau Informasi Debitur Individual Historis merupakan data yang dikeluarkan oleh bank Indonesia terkait kredit suatu nasabah dari berbagai bank yang ada di Indonesia. Data IDI Historis sendiri mencatat history pembayaran tagihan kredit yang dilakukan oleh nasabah dalam kurun waktu dua tahun terakhir atau dua puluh empat bulan terakhir.<sup>27</sup>

c. Melakukan check on the spot

Check on the spot merupakan upaya survey yang dilakukan pihak bank kepada calon nasabah untuk dapat melihat bagaimana kondisi usaha, kondisi rumah, kondisi lingkungan dan sebagainya. Hal ini dilakukan untuk dapat memastikan kebenaran data calon nasabah apakah sesuai dengan kondisi yang sebenarnya atau tidak.

d. Melakukan wawancara pihak ketiga

Wawancara dilakukan tidak hanya dilakukan dengan calon nasabah saja, tetapi juga dengan pihak ketiga. Wawancara dapat dilakukan dengan tetangga, ketua RT/RW setempat, atau suatu perkumpulan atau organisasi yang diikuti oleh calon nasabahnya. Hal ini dilakukan untuk dapat menilai bagaimana karakter calon nasabahnya dalam lingkungannya. Informasi yang didapat melalui pihak ketiga biasanya bersifat objektif, apa adanya dan tidak mengada-ada. Selain itu pihak bank juga mempelajari karakter masyarakat yang tinggal di daerah tersebut apakah nasabah tinggal

---

<sup>26</sup> Peraturan Bank Indonesia Nomor: 9/14/PBI/2007 Tentang Sistem Informasi Debitur

<sup>27</sup> <https://www.thegold.asia/bi-checking/> diakses pada Jum'at, 28 April 2017, Pukul 01.03

dalam lingkungan yang baik atau tidak, atau lingkungan tempat tinggal nasabah masuk dalam kategori backlist dari pihak bank.<sup>28</sup>

Sistem Informasi Debitur ini digunakan oleh bank untuk menganalisis *track record* calon nasabahnya. Bank akan dapat melihat berapa dan apa saja pinjaman yang dimiliki oleh nasabah tersebut. Analisa bank terhadap. Persetujuan kredit diawali dari informasi *outstanding* kredit yang pernah atau sedang dimiliki oleh calon debitur yang dimaksud. Dalam informasi ini yang paling penting adalah status kredit, apakah masuk kedalam kategori macet atau tidak. Bank akan melakukan analisa kelayakan permohonan kredit dengan melakukan pengecekan informasi kredit yang berhubungan dengan calon debitur. Informasi tersebut berupa bank pemberi kredit, nilai fasilitas kredit yang diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas kredit.<sup>29</sup>

2. Analisis terhadap kemampuan membayar disebut analisis kuantitatif (*ability to repay*). Pendekatan yang digunakan dengan menentukan kemampuan bayar dan perhitungan kebutuhan modal usaha nasabah dengan pendekatan pendapatan bersih.

Untuk dapat mengetahui sejauh mana kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya dapat dilihat dari laporan keuangan usahanya, pembukuan maupun nota-nota, melihat dari jumlah *stock* barangnya apakah *stock* barang yang tersedia cepat laku dipasaran atau tidak dengan melihat seberapa sering calon nasabah melakukan pembelian *stock* barang yang akan dijual. Jika selisih pembelian *stock* barang dengan penjualan *stock* barang tidak terlalu

---

<sup>28</sup> Hasil Wawancara dengan “Bapak Dadan Herdhian”, sebagai Kabag Remedial & Collecting, Pada tanggal 25 April 2017, Pukul 11.15

<sup>29</sup> <http://imagebali.net/info-kpr/10-sistem-informasi-debitur-plafond-kredit-informasi-debitur-perbankan.php> diakses pada Rabu, 12 April 2017, pukul: 01.09

banyak maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya kurang maksimal.<sup>30</sup>

Pembiayaan yang telah disetujui oleh bank dan dinikmati oleh nasabah, maka bank mempunyai tugas yang sangat berat dibandingkan saat dana tersebut belum diberikan kepada nasabah. Untuk menghindari terjadinya kegagalan pembiayaan maka bank syariah perlu melakukan pembiasaan kepada nasabah, yaitu dengan cara pengawasan aktif dan pengawasan pasif. pengawasan aktif, berarti bank melakukan kunjungan rutin untuk memantau usaha nasabahnya. Sedangkan pengawasan pasif berarti bank hanya mengawasi pembayaran yang merupakan kewajiban nasabah setiap bulannya.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Cetakan Kedua, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, Hal. 72

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan bapak “Dadan Herdhian”, sebagai kabag remedial & collecting, pada tanggal 25 April 2017, pukul 11.15

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM BPRS PNM BINAMA**

##### **A. Sejarah dan Perkembangan BPRS PNM BINAMA**

Kota Semarang sebagai ibukota provinsi adalah kota yang mempunyai potensi ekonomi yang cukup besar untuk segala faktor usaha yang terdapat di kota ini, mulai dari faktoring, produksi perdagangan, dan jasa. Di beberapa wilayah kota Semarang seperti Mijen, dan Gunung Pati mempunyai potensi dalam bidang garapan pertanian dan peternakan. Sementara itu dipesisirnya berpotensi perikanan.

Penduduk Semarang yang mayoritas beragama Islam (terutama masyarakat kalangan menengah kebawah), mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah kebawah. Untuk dapat mengembangkan ekonomi dalam taraf menengah kebawah, sangat diperlukannya suatu lembaga keuangan dalam bentuk BPRS. Dengan adanya BPRS akan mampu memberikan kontribusi yang positif terhadap perkembangan ekonomi, khususnya bagi kalangan masyarakat Muslim menengah kebawah.

Berawal dari latar belakang itulah kemudian didirikannya PT. BPRS PNM BINAMA yang diprakarsai oleh tokoh masyarakat dan pengusaha Muslim. Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dalam Peraturan Bank Indonesia Pasal 2 PBI No. 6/17/PBI/2004, yang menerangkan bahwa bentuk hukum BPRS dapat berupa: Perseroan Terbatas/PT, Koperasi atau Perusahaan Daerah.<sup>1</sup>

Perijinan yang diberikan Bank Indonesia kepada BPRS PNM BINAMA melalui keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 8/51/KEP.GBI/2006 Tanggal 5 Juli 2006. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah PNM BINAMA mulai beroperasi dengan modal sebesar Rp 1.000.000.000,00 pada tahun 2006. Kantor BPRS BINAMA yang pertama kali berdiri di Jalan Tlogosari Raya 1 Ruko Anda Kav.3 dan dengan gedung yang sama digunakan oleh KJKS

---

<sup>1</sup> PBI No. 6/17/PBI/2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat Syariah

(Koperasi Jasa Keuangan Syariah) BINAMA yang sudah lebih dulu beroperasi. Kedua lembaga ini merupakan suatu group yang mempunyai tatanan sistem komputerisasi yang sama. Baru kemudian pada tahun 2009 kantor operasi BPRS PNM BINAMA pindah ke jalan Soekarno Hatta No. 9. Saat ini BPRS PNM BINAMA sudah mempunyai 3 kantor yang terletak di Semarang,<sup>2</sup> yaitu:

- Kantor pusat, yang terletak di jalan Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang, Telp/Fax 024-76729706, 024-76729707. Email: [pnmbinama@gmail.com](mailto:pnmbinama@gmail.com)
- Kantor Kas Mijen, yang berada di Ruko Jatisari Block C No.9 Mijen-Semarang Telp/Fax 024-76672407
- Kantor Kas Tembalang, yang terletak di jalan Ngesrep Timur V No.110 Tembalang-Semarang Telp/Fax 024-7466355

Untuk legalitas badan usaha BPRS PNM BINAMA, adalah sebagai berikut:

1. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 8/51/KEP.GBI/2006 Tanggal 5 Juli 2006.
2. Akte Pendirian Perseroan Terbatas No. 45 Tanggal 27 Maret 2006
3. Pengesahan Akta Pendirian PT Dari Menteri Hukum dan HAM Tanggal 3 April 2006
4. Ijin Usaha Dai Bank Indonesia No. 8/51/KEP.GBI/2006 Tanggal 12 Juli 2006
5. Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas No. 11.01.1.65.05684
6. NPWP: 02.774.716.1-518.000

#### **B. VISI, MISI, TUJUAN PENDIRIAN, MANFAAT YANG HENDAK DICAPAI, DAN STRATEGI BPRS PNM BINAMA**

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah tentunya BPRS PNM BINAMA mempunyai visi dan misi yang ingin dicapai. Untuk dapat mencapai target dari visi dan misi yang telah dibuat BPRS PNM BINAMA juga perlu

---

<sup>2</sup> Company profile BPRS PNM BINAMA SEMARANG

menerapkan strategi yang nantinya akan menunjang keberhasilan dari visi tersebut.

Adapun visi, misi, tujuan, manfaat yang hendak dicapai dan strategi yang digunakan<sup>3</sup>, adalah sebagai berikut:

1. Visi BPRS PNM BINAMA

Visi dari BPRS PNM BINAMA adalah “menjadi BPRS dengan Asset Rp. 100 Milyar (Seratus Milyar Rupiah) pada Tahun 2020”

2. Misi BPRS PNM BINAMA

- a. Sehat, dengan mencapai penilaian peringkat 1
- b. Berkembang, senantiasa tumbuh dari tahun ke tahun
- c. Profesional, dengan mutu pelayanan yang baik
- d. Memiliki usaha resiko yang minimal
- e. Memiliki tingkat bagi hasil investasi yang maksimal
- f. Memaksimalkan kontribusi dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

3. Tujuan Pendirian BPRS PNM BINAMA

Adapun tujuan didirikannya lembaga keuangan BPRS PNM BINAMA meliputi 4 aspek, yaitu:

a. Aspek Mutu Pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan, kecepatan, kemudahan, dan keramahan dengan tolak ukur;

- Mencapai penilaian baik yang dilakukan oleh pihak luar,
- Mengurangi keluhan para nasabah atau *customer*.

b. Aspek Resiko Usaha

- Menjaga *Financing To Deposit Ratio* (FDR) pada kisaran 75-90%
- Menjaga penyisihan penghapusan Aktiva Produktif minimal sebesar 100% terhadap PPAPWD

---

<sup>3</sup> Company Profile BPRS PNM BINAMA

- Menjaga rasio *Non performing Financing* (NPF) dibawah 5%
- Menjaga *Capital Adequacy Ratio* (CAR) minimal 12%
- Menjaga tidak terjadi pelanggaran dan atau pelampuan ketentuan BMPD.

c. Aspek Tingkat Pengembalian (*Return*)

- Mencapai *Return on Equity* (ROE) minimal sebesar 20%
- Memperoleh *Return on Average Asset* (ROA) minimal sebesar 1,9%
- Memberikan bagi hasil tabungan *equivalen* berkisar antara 5-7% pa
- Memberikan bagi hasil deposito *equivalen* berkisar antara 7-10% pa

d. Aspek Peranan Dalam Pengembangan Ekonomi Kesejahteraan Masyarakat

- Memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang mempunyai dampak baik langsung maupun tidak langsung terhadap pengemangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dalam bentuk peningkatan asset dan penyerapan tenaga kerja.
- Menumbuhkan potensi dana simpanan masyarakat BPRS baik bersumber dari dana idle maupun pengalihan dari lembaga keuangan konvensional.

4. Manfaat Yang Hendak Dicapai

Adapun manfaat yang hendak dicapai oleh BPRS PNM BINAMA, yaitu;

a. Manfaat Sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar nasabah BPRS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi masyarakat yang lebih produktif.

b. Manfaat Ekonomi

- Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha disektor kecil dan menengah.
- Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan masyarakat ekonomi islam.
- Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat.

5. Strategi

Strategi pengembangan yang dilakukan BPRS PNM BINAMA, adalah sebagai berikut;

a. Menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap BPRS PNM BINAMA

Perbankan adalah bisnis kepercayaan. Besar dan kecilnya sebuah bank sangat tergantung dari kepercayaan masyarakat. maka meningkatkan atau menumbuhkan kepercayaan masyarakat adalah strategi yang harus dilakukan PT BPRS PNM BINAMA untuk mencapai kesuksesan.

b. Melakukan *Ekspansif* Baik *Funding* Maupun *Lending*

Langkah *ekspansif* dalam *funding* dan *lending* harus dilakukan, karena kedua sisi ini adalah bidang garap yang harus dilakukan oleh lembaga perbankan. *Ekspansif funding* untuk pertumbuhan, sedangkan *ekspansif lending* adalah untuk memperoleh laba PT BPRS PNM BINAMA. Agar hal tersebut dapat tercapai, maka BPRS melakukan kerjasama dengan perorangan, instansi, maupun organisasi masyarakat dan melakukan sosialisasi lewat radio, maupun surat kabar.

c. Peningkatan Kualitas SDM

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai capital (*Human Capital*), sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan perlu yang namanya peningkatan kualitas SDM yang bagus. Maka dalam kegiatan

operasionalnya BPRS PNM BINAMA akan selalu meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

d. Melakukan Efektifitas Dan Efisiensi Disemua Bidang

Persaingan dalam bisnis sangat ditentukan oleh efektifitas dan efisiensi yang terjadi dalam perusahaan. Perusahaan yang dapat melakukan efektifitas dan efisiensi dengan optimal maka perusahaan tersebut akan memenangkan persaingan bisnis. Sehingga PT BPRS PNM BINAMA akan mengoptimalkan efektifitas dan efisiensi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain.

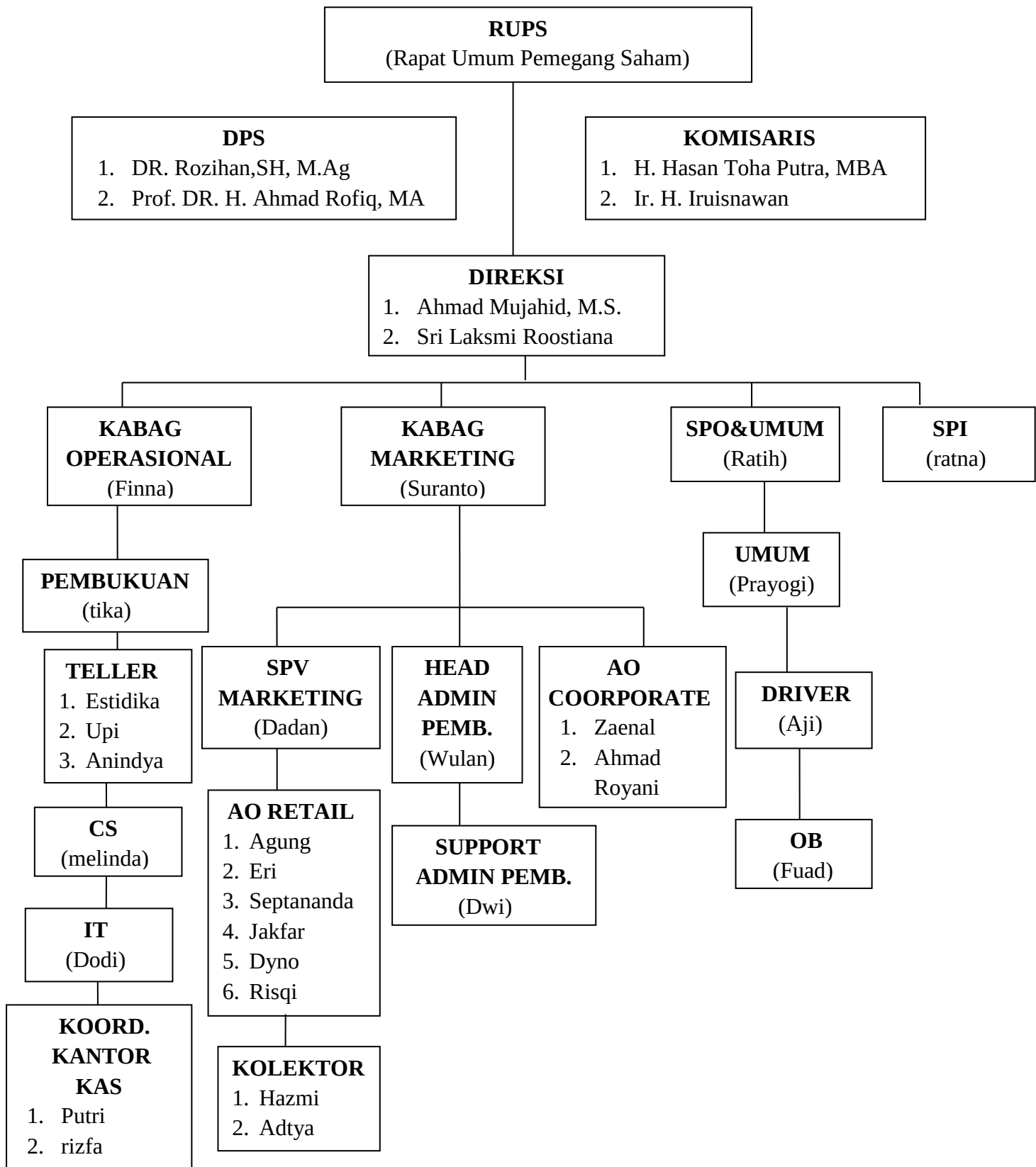
**C. Struktur organisasi dan kepengurusan BPRS PNM BINAMA SEMARANG**

1) Struktur Organisasi

Dalam melaksanakan tugas operasionalnya, suatu lembaga pasti mempunyai struktur organisasi yang dapat membantu tercapainya tujuan yang telah dibuat. BPRS PNM BINAMA juga mempunyai struktur organisasi. Yaitu sebagai berikut:

**Gambar. b**

## Struktur organisasi BPRS PNM BINAMA



## 2) Tugas dari masing-masing jabatan

Penjelasan mengenai tugas dari masing-masing jabatan dalam BPRS PNM BINAMA, adalah sebagai berikut:

### a. Dewan Pengawas Syariah

Tugas:

- 1) Melakukan pengawasan dan memberikan pengarahan kepada direksi dalam menjalankan perseroan.
- 2) Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijaksanaan umum perseroan yang baru, yang diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan perseroan pada masa yang akan datang.
- 3) Mempertimbangkan dan menyetujui Rencana Kerja dan Anggaran perusahaan untuk tahun buku baru yang diusulkan direksi.

### b. Direktur Utama

Tugas:

- 1) Memimpin dan mengkoordinir para Kabag di BPRS PNM BINAMA secara baik dan profesional guna mewujudkan visi dan misinya.
- 2) Melakukan kegiatan penumpukan dana dan pemasaran pembiayaan.
- 3) Mencari alternative sumber dana tambahan untuk meningkatkan kinerja BPRS PNM BINAMA.
- 4) Membina hubungan baik dengan pihak luar melalui pertemuan-pertemuan, negoisasi atau memnuhi undangan dari pihak luar yang terkait baik pemerintah maupun non-pemerintah.
- 5) Memberikan tugas, arahan dan bimbingan terhadap staff dibawahnya berkaitan dengan masalah-masalah yang terjadi dilapangan.

- 6) Mengarahkan dan mendorong stafnya untuk memberikan layanan yang terbaik bagi seluruh nasabah sesuai dengan sistim dan prosedur yang berlaku, merencanakan pendidikan dan pelatihan pegawai.

c. Kabag Operasional

Tugas:

- 1) Menyusun program rencana kerja bulanan/tahunan untuk BPRS berkaitan dengan pertumbuhan *Funding* atau pembiayaan.
- 2) Mengkoordinir dan melaksanakan kegiatan operasional pelayanan dan umum.
- 3) Merencanakan, pengadaan, dan perawatan sarana prasarana kantor.
- 4) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi mingguan dan bulanan dengan bagian yang dipimpinnya.
- 5) Memberikan tugas, arahan dan bimbingan terhadap staf dibawahnya berkaitan dengan masalah-masalah yang terjadi dilapangan.

d. Kabag Marketing

Tugas:

- 1) Memimpin bagian yang dibawahnya dengan baik dan profesional, guna mewujudkan tujuan, visi dan misi BPRS PNM BINAMA.
- 2) Menyusun program rencana kerja bulanan atau tahunan untuk BPRS berkaitan dengan pertumbuhan *Funding* dan *Lending* yang sehat.
- 3) Merencanakan, mengkoordinir dan melaksanakan kegiatan-kegiatan promosi.
- 4) Merencanakan, mengkoordinir dan melaksanakan program penurunan NPF.

- 5) Mengatur dan mengkoordinasikan pelaksanaan pengingatan angsuran, *Collecting* angsuran, penagihan, *rescheduling*, dan eksekusi jaminan.

e. Sekertariat Personalia dan Organisasi (SPO) & UMUM

Tugas:

- 1) Melaksanakan korespondensi (menerima dan mengirim surat-surat termasuk telepon, telegram, dan faksimile).
- 2) Menyampaikan permintaan disposisi setiap surat kepada Direksi dan menindak lanjuti disposisi surat.
- 3) Menyimpan arsip-arsip atau dpokumen perusahaan ditempat yang ditentukan.
- 4) Membuat surat pendelegasian untuk karyawan baik pelatihan atau acara-acara eksternal perusahaan.
- 5) Mendistribusikan segala informasi untuk disampaikan kepada pihak-pihak ang berhak menerimanya.
- 6) Melakukan kegiatan perekrutan calon karyawan.
- 7) Melakukan kegiatan pelatihan dan pengembangan SDM.
- 8) Melakukan pencatatan dan kegiatan absensi dan cuti karyawan.
- 9) Mengelola administrasi kepersonaliaan.

f. Satuan Pengawasan *Interen* (SPI)

Tugas:

- 1) Membuat analisa dan penilaian dibidang keuangan, akuntansi, pembiayaan, operasional dan kegiatan lainnya (*Financial Audit*).
- 2) Melakukan pemeriksaan untuk memastikan bahwa semua kebijakan, rencana dan prosedur bank sudah benar-benar ditaati (*Compliance Audit*)
- 3) Melakukan pemeriksaan yang meilai daya guna dan kehematan dalam penggunaan sumber dana serta hasil guna atau manfaat yang direncanakan dari suatu kegiatan

(Operational Audit).

- 4) Melakukan pemeriksaan untuk memastikan bahwa semua harta milik bank telah dipertanggungjawabkan dan dijaga dari semua kerugian.
- 5) Melakukan pemeriksaan terhadap data informasi yang disajikan kepada manajemen dapat dipercaya.
- 6) Menilai kualitas pelaksanaan tugas tiap unit kerja dalam melaksanakan tanggungjawabnya.
- 7) Membuat laporan hasil pemeriksaan.

g. *Head Admin Pembiayaan*

Tugas:

- 1) Menerima berkas permohonan pengajuan pembiayaan dari admin, AO atau lainnya kemudian mencatat dalam daftar pengajuan kemudian mendistribusikan ke Kabag marketing atau AO.
- 2) Menerima dan memeriksa berkas-berkas permohonan pembiayaan yang telah disetujui dan siap untuk direalisasikan dan membuat memo pembiayaan kemudian didistribusikan kepada admin atau CS kantor kas.
- 3) Berkoordinasi dengan Kabag Operasional dan Umum untuk jadwal *dropping*.
- 4) Menyimpan dan bertanggung jawab atas keamanan berkas-berkas dan dokumen pembiayaan yang sudah direalisasikan.

h. *Admin Pembiayaan*

Tugas:

- 1) Menerima berkas permohonan pengajuan pembiayaan dari nasabah.
- 2) Menerima dan memeriksa berkas-berkas permohonan pembiayaan yang telah disetujui dan siap untuk direalisasikan, dan memberitahukan kepada calon nasabah

baik melalui SP3 maupun langsung melalui telepon.

- 3) Memproses pencairan pembiayaan yang telah disetujui, mulai dari membuat akad, penerimaan jaminan, melakukan akad pembiayaan, pengikatan jaminan sampai dengan pencairan.
- 4) Mengelola jaminan pembiayaan dan membuat surat keterangan berkaitan dengan jaminan pembiayaan.
- 5) Mengelola asuransi pembiayaan, mulai dari pendaftaran sampai dengan claim.

i. *Account Officer (AO)*

Tugas:

- 1) Mencari nasabah baik *Funding* maupun *Lending*.
- 2) Memproses pengajuan pembiayaan baik pembiayaan *Corporate* maupun pembiayaan *Retail*, mulai dari *survey*, menganalisa, dan merekomendasikan pembiayaan, termasuk didalamnya adalah mencari kelengkapan berkas dan data yang dibutuhkan.
- 3) Mempresntasikan rekomendasi pembiayaan kepada komite pembiayaan.
- 4) Melakukan monitoring *pasca dropping* pembiayaan meliputi: kelengkapan kwitansi-kwitansi pembelian, penguunaan pembiayaan.
- 5) Melakukan monitoring perkembangan angsuran pembiayaan nasabah yang direkomendasikan dan melakukan penagihan.

g. *Pembukuan*

Tugas:

- 1) Menyiapkan dan mengamnkan bukti-bukti pembuatan tarnsaksi.
- 2) Meminta kelengkapan dokumen pertanggungjawaban keuangan.

- 3) Menerbitkan laporan keuangan atas persetujuan direksi untuk keperluan publikasi.
- 4) Melakukan monitoring atas posisi keuangan secara keseluruhan dan melaporkannya kepada *General Manager*.

*h. Customer Service*

Tugas:

- 1) Menerima nasabah dan memberikan penjelasan mengenai produk-produk BPRS PNM Binama.
- 2) Melayani dan mengatasi complain dari nasabah serta mencatatnya.
- 3) Memproses aplikasi pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan deposito.
- 4) Melakukan pengarsipan permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan deposito pada binder khusus sesuai tanggal dan kelompok nasabah.

*i. Teller*

Tugas:

- 1) Terjaganya keamanan kas.
- 2) terselesaikannya laporan kas harian.
- 3) Melakukan pengiriman dan penerimaan kas dengan kantor kas.
- 4) Meminta pengesahan laporan *Cash Vault* dari yang berwenang sebagai laporan sah.
- 5) Melayani transaksi pembayaran kas kecil.

*j. Driver*

Tugas:

- 1) Merawat dan menjaga kebersihan mobil inventaris kantor.
- 2) Melayani pengantaran dan penjemputan pimpinan maupun karyawan untuk kegiatan kantor.
- 3) Membantu atasan dalam urusan kantor untuk hal-hal yang belum disebutkan.

k. *Office Boy* (OB)

Tugas:

- 1) Melakukan kegiatan kebersihan dan kerapihan kantor.
- 2) Mengurus kegiatan perbaikan, perawatan dan pembersihan kantor/gedung dan barang-barang inventaris milik kantor.
- 3) Mengantarkan surat-surat keluar.

**D. Manajemen dan personalia**

PT BPRS PNM BINAMA dikelola dengan manajemen profesional, yakni dikelola secara sistematis, baik dalam pengambilan keputusan maupun operasional. Pola pengambilan keputusan manajemen telah dirumuskan dalam ketentuan yang ada dalam sistem dan prosedur. Demikian pula dalam operasionalnya yang meliputi *funding* (penggalangan dana), *lending* (pembiayaan) dan pembukuan.

Operasional PT BPRS PNM BINAMA didukung dengan sistem komputerisasi baik dalam sistem akuntansi, penyimpanan dan penyaluran pembiayaan. Hal ini memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang lebih profesional dan akurat. Selain itu, sistem komputerisasi ini semakin meningkat dengan performa kecepatan dan ketelitian dalam penyajian data kepada para nasabah dan binaa.

PT BPRS BINAMA dikelola secara full time dan profesional oleh 28 orang yang masing-masing menguasai pada bidangnya. Personalia PT BPRS PNM BINAMA berkualifikasi pendidikan mulai dari SLTA, dll sampai sarjana. Selain itu masing-masing diterima dengan sistem seleksi yang ketat dan telah dilatih secara internal maupun eksternal sesuai dengan bidang tugasnya masing-masing.

**E. Sistem dan produk-produk BPRS PNM BINAMA**

Dalam kegiatan operasionalnya, BPRS menawarkan beberapa produk kepada masyarakat diantaranya, produk *lending*, *funding* maupun jasa.

Adapun produk-produk tersebut,<sup>4</sup> sebagai berikut;

a) Produk-produk untuk funding

1) TAHARAH (Tabungan Harian *Mudharabah*)

Adalah produksi simpanan tabungan dengan akad bagi hasil yang dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian. Nisbah bagi hasil yang diberikan untuk nasabah sebesar 25%. Sesuai dengan jenis produknya, maka nasabah dapat melakukan setoran maupun penarikan sewaktu-waktu. Adapun fasilitas yang diberikan BPRS PNM BINAMA bagi nasabah tabungan harian, yaitu:

- Menggunakan akad *Mudharabah*, yaitu akad kerjasama antara *shahibul mal* (pemilik modal/penabung) dengan *mudharib* (PT BPRS PNM BINAMA).
- Nisbah bagi hasil 25% untuk *shahibul maal* (nasabah/penabung) dan 75% untuk *mudharib*.
- Dapat dipakai layanan *auto debet*.
- Dilengkapi dengan layanan *pick up service*.

2) Tabungan Pendidikan

Adalah tabungan dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqoh* yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan dimasa yang akan datang. Nisbah bagi yang diberikan kepada nasabah setara dengan deposito jangka waktu 3 bulan yaitu 34%:66%.

3) Tabungan Haji dan Umrah (JUMRAH)

Adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) yang diperuntukan bagi nasabah yang berniat melaksanakan haji atau umrah sesuai dengan jangka waktu yang telah direncanakan. Nasabah dapat menabung sewaktu-waktu. Selain itu, bagi hasil yang diperoleh langsung dimasukan kedalam rekening tabungan sebesar 45%:55%.

---

<sup>4</sup> Brosur-brosur BPRS PNM BINAMA

#### 4) Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* dirancang sebagai sarana investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana. Akad yang digunakan bisa dengan menggunakan akad *wadi'ah* maupun akad *mudharabah*. Nisbah bagi hasil yang menguntungkan dan diberikan setiap bulan, bisa diambil tunai atau transfer kerekening. Produk ini, merupakan produk investasi berjangka dengan beberapa pilihan jangka waktu. Akad produk ini adalah sebagai bagi hasil dengan nisbah,<sup>5</sup> sebagai berikut:

- Jangka waktu 1 bulan (nasabah:bank) 25%:75%
- Jangka waktu 3 bulan (nasabah:bank) 34%:66%
- Jangka waktu 6 bulan (nasabah:bank) 38%:62%
- Jangka waktu 12 bulan (nasabah:bank) 42%:58%

#### 5) Zakat, infaq, shadaqah

Merupakan sarana penampungan dana sosial dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak, yaitu dengan cara sebagai berikut:

- b. Dalam bentuk pembiayaan *Al-Qardhul Hasan*
- c. Disalurkan untuk pengembangan sumberdaya insani (beasiswa, dll)
- d. Sebagai bantuan sosial untuk pengentasan kemiskinan.

#### b) Produk-produk penyaluran dana

BPRS PNM BINAMA dalam kegiatan operasionalnya juga memberikan produk layanan jasa yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Produk-produk tersebut adalah sebagai berikut:

1. Modal kerja, merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukan bagi nasabah yang kekurangan modal sebagai kelangsungan usahanya. Pembiayaan ini berupa; pembelian barang dagangan, bahan baku, dan barang modal kerja lainnya.

---

<sup>5</sup> Brosur-brosur BPRS PNM BINAMA

2. Investasi, pembiayaan ini dapat berupa; pembelian mesin, alat-alat, sarana transportasi, investasi usaha, sewa tempat usaha, dll.
3. Konsumtif, pembiayaan dalam bentuk konsumtif biasanya digunakan untuk membangun atau merenovasi rumah, membeli perabot rumah, pemilikan kendaraan, dll.
4. Multijasa, pembiayaan ini bisa digunakan untuk biaya pendidikan, biaya pernikahan, dan biaya pengobatan (rumah sakit).

#### **F. Sasaran yang hendak dicapai**

##### **a. Sasaran binaan**

Yang menjadi sasaran pembinaaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai dengan Rp 500.000.000,- dan berpeluang menmbuhkan lapangan pekerjaan.

##### **b. Sasaran *funding***

Yang menjadi sasaran *funding* (penggalangan dana) adalah: individu, badan, BUMN, dan instansi pemerintah.

##### **c. Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industri kecil, sektor pertanian, dan perikanan.**

#### **G. Ruang lingkup pemasaran**

Dalam prakteknya terdapat 2 runag lingkup pemasaran yang dilakukan,<sup>6</sup>yaitu:

##### **a. *Funding***

Untuk mempercepat pertumbuhan asset dan pembiayaan, maka perhatian harus ditujukan pada upaya penghimpunan dana masyarakat. karena itu manajemen memprioritaskan untuk mengadakan kerjasama dengan instansi atau badan usaha yang memiliki potensi menginvestasikan dananya.

---

<sup>6</sup> File BPRS PNM BINAMA

Selain itu kegiatan promosi juga dilakukan lewat media massa atau ditempat saran promosi untuk menjaring nasabah *retail*. Mengingat dana *retail* juga diperlukan untuk menjaga perputaran dana perusahaan.

*b. Lending*

Dalam penyaluran dana manajemen mengutamakan prinsip *prudential banking* dengan tujuan agar tetap aman dan menguntungkan. Hal ini mengingat dana yang diinvestasikan merupakan amanah dari para *shahibul maal*, sehingga kita harus menjaganya dengan baik. Disamping itu, hal yang perlu dicermati adalah kondisi berbagai sektor usaha saat ini sedang mengalami kelesuan, karenanya harus benar-benar selektif dalam hal menentukan nasabah pembiayaan dan usaha yang dibiayai. Untuk itu setiap pengajuan pembiayaan pasti dilakukan *survey*, analisa serta dibentuk komite berjenjang, sehingga hasil keputusan akan lebih tepat sasaran.

Sampai saat ini perusahaan yang telah menyalurkan pembiayaan pada usaha-usaha yang cukup aman dan menguntungkan, seperti perdagangan pakaian, bahan bangunan, bengkel motor, rumah makan juga untuk kebutuhan konsumtif.

## **H. Bidang garap**

Bidang garap BPRS PNM BINAMA adalah pengembangan usaha kecil dengan mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha kecil ini ditempuh melalui kegiatan:

*a. Pemberian pembiayaan*

Pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS PNM BINAMA mulai dari Rp 1.000.000,- sampai dengan Rp 400.000.000,-. Bidang usaha yang diberi pembiayaan dan binaan oleh BPRS PNM BINAMA meliputi; perdagangan, industri, dan jasa.

b. Memberikan konsultasi usaha dan manajemen

Untuk meningkatkan usaha para binaan, PT BPRS PNM BINAMA melakukan konsultasi usaha dan manajemen. Konsultasi ini berupaya untuk memberikan jalan keluar bagi *problem-problem* mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan. Disamping itu, kegiatan ini juga dijadikan sebagai media monitoring atas pemberian pembiayaan sehingga terkontrol dengan efektif.

c. Pengerahan dana

Sebagai lembaga yang membina usaha kecil dan menengah maka BPRS PNM BINAMA berupaya memacu mitranya untuk menabung. Tujuan utama konsep ini adalah agar perilaku para mitranya terhadap keuangan juga akan tercapai, serta proses *resolving fund* diantara para mitranya.

Dengan cara tersebut kelangsungan pendanaan PT BPRS PNM BINAMA dapat terjalin dan saking tolong menolong antar mitra. Nasabah yang dananya masih menganggur agar dapat dimanfaatkan oleh mitra lain dengan media perantara PT BPRS PNM BINAMA. Dalam hal ini PT BPRS PNM BINAMA sebagai sarana untuk menjembatani usaha-usaha kecil yang membutuhkan dana terhadap para pemilik dana yang belum termanfaatkan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Cara Pengukuran Track Record Nasabah di BPRS PNM BINAMA Semarang**

Sebelum bank menyetujui pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabahnya, pasti ada beberapa tahapan yang dilakukan oleh bank seperti melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan dilakukan guna meminimalisir kemungkinan terjadi pembiayaan bermasalah atau bahkan pembiayaan macet dikemudian hari. Dengan melakukan analisis pembiayaan maka bank dapat melihat track record calon nasabah pembiayaan. Hal ini berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan oleh bank.

Seperti halnya BPRS PNM BINAMA ketika akan memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, juga melakukan analisis kepada calon nasabahnya untuk dapat mempertimbangkan apakah calon nasabah memang pantas dan berhak menerima pembiayaan yang diajukan. Ketika nasabah mengajukan pembiayaan dengan mengisi formulir pengajuan pembiayaan, biasanya dilengkapi dengan lampiran-lampiran yang disyaratkan dalam pengajuan pembiayaan, persyaratan pembiayaan sebagai berikut:

- a. fotocopy KTP pemohon,
- b. fotocopy KTP suami/istri,
- c. fotocopy BPKB dan BPKB asli atau sertifikat,
- d. fotocopy Kartu Keluarga,
- e. fotocopy buku nikah,
- f. Rekening listrik dan PAM, slip gaji dan rekening tabungan (bila ada),
- g. nota-nota penjualan/pembelian atau pembukuan laporan keuangan.

Dalam prakteknya analisis dilakukan agar bank dapat mengetahui track record nasabahnya. Untuk dapat mengetahui track record nasabah BPRS PNM

BINAMA mempunyai 2 tolok ukur yang dijadikan sebagai poin utama dalam melakukan analisa track record nasabahnya,<sup>1</sup> yaitu:

1. Analisis terhadap kemauan membayar, aspek yang dianalisis dalam hal ini mencakup Character nasabah. Melakukan analisa terhadap karakter merupakan poin penting untuk dapat menilai bagaimana watak calon nasabahnya, apakah nantinya nasabah mau diajak berkomitmen, baik atau tidaknya untuk diajak bekerjasama, layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan. Oleh karenanya dalam melakukan penilaian karakter, instrumen yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan wawancara

Dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan tentunya bank perlu untuk mengetahui bagaimana dan seperti apa nasabahnya. Oleh karenanya untuk dapat mengetahui hal tersebut pihak bank akan melakukan wawancara kepada nasabahnya. berikut beberapa contoh pertanyaan yang diajukan oleh pihak bank kepada nasabahnya:

1. Apa jenis pekerjaan yang dimiliki oleh nasabah?
2. Seberapa besar penghasilan nasabah tiap bulannya?
3. Seberapa banyak pengeluaran yang dilakukan nasabah setiap bulan dan untuk apa saja?
4. Apakah nasabah mempunyai pinjaman yang belum lunas ditempat lain?

Sebelum melakukan wawancara kepada nasabah pemohon, pihak BPRS PNM BINAMA akan melakukan janji bertemu dengan nasabah. Ketika janji bertemu disepakati pihak bank dapat menanti apakah nasabah datang tepat waktu atau terlambat, karena pertimbangan waktu juga penting sebagai kesan wawancara kepada nasabah pemohon. Apakah nasabah termasuk dalam orang yang

---

<sup>1</sup> Hasil Wawancara Dengan “ Bapak Dadan Herdhian”, Sebagai Kabag Remedial & Collecting, Pada Tanggal 25 April 2017, Pukul 11.15

mau diajak untuk berkomitmen atau tidak, dapat dilihat dari kedatangan nasabah pada saat bertemu.

b. Melakukan pengecekan pada BI Checking

Selain memahami karakter dari calon nasabahnya, bank juga perlu melakukan pengecekan pada BI Checking untuk dapat mengetahui lebih banyak tentang riwayat calon nasabah pembiayaan. Pengecekan diBPRS PNM BINAMA SEMARANG biasanya dilakukan oleh bagian *Head Admin Pembiayaan*. Pengecekan pada BI Checking dilakukan pada saat data nasabah pemohon telah diajukan kepada bagian Support Admin Pembiayaan.

Ilustrasi:

Pak Ali melakukan pembiayaan murabahah di BPRS PNM BINAMA SEMARANG untuk membeli motor dengan spesifikasi Honda Vario F1. Pak Ali telah melakukan pengisian data nasabah pemohon pembiayaan dengan melampirkan persyaratan yang ditetapkan. Ketika berkas tersebut sudah diberikan kepada bagian Support Admin Pembiayaan maka pihak tersebut akan memberikan berkas nasabah tersebut kepada Head Admin pembiayaan untuk kemudian dilakukan pengecekan riwayat nasabah pemohon pada BI Checking. Jika pada saat pengecekan riwayat pak Ali bagus maka kemungkinan besar pembiayaan yang diajukan dapat terealisasi, namun jika pak Ali mempunyai riwayat yang tidak terlalu baik maka pengajuan pembiayaan pak Ali masih akan menjadi bahan pertimbangan, berbeda jika pak Ali ternyata memiliki riwayat yang tidak baik maka pihak BPRS PNM BINAMA akan menolak pembiayaan yang diajukan pada saat rapat komite.

c. Melakukan check on the spot

Check on the spot merupakan upaya survey yang dilakukan pihak bank kepada calon nasabah untuk dapat melihat bagaimana

kondisi usaha, kondisi rumah, kondisi lingkungan dan sebagainya. Hal ini dilakukan untuk dapat memastikan kebenaran data calon nasabah apakah sesuai dengan kondisi yang sebenarnya atau tidak.

Ilustrasi:

Setelah berkas yang diajukan telah terpenuhi semua, maka pihak Support Admin Pembiayaan akan memberikan tersebut kepada Head Admin Pembiayaan untuk dilakukan BI Checking dan kepada Marketing BPRS PNM BINAMA untuk dapat melakukan kunjungan langsung kerumah pak Ali untuk dapat mengetahui bagaimana kondisi rumah, kondisi usahanya apakah sesuai dengan data yang dilampirkan atau tidak, mengamati kondisi lingkungan yang menjadi tempat tinggal dan tempat usahanya. Kemudian pihak BPRS akan melakukan dokumentasi mengenai kondisi rumah, keadaan usaha, dan juga mengenai obyek yang dijadikan sebagai jaminan. Untuk kemudian akan dijadikan sebagai bahan pertimbangan saat pengambilan keputusan pada rapat komite.

d. Melakukan wawancara pihak ketiga

Wawancara dilakukan tidak hanya dilakukan dengan calon nasabah saja, tetapi juga dengan pihak ketiga. Wawancara dapat dilakukan dengan tetangga, ketua RT/RW setempat, atau suatu perkumpulan atau organisasi yang diikuti oleh calon nasabahnya. Hal ini dilakukan untuk dapat menilai bagaimana karakter calon nasabahnya dalam lingkungannya.

Ilustrasi:

Ketika pak Ali mengajukan permohonan pembiayaan murabahah kepada BPRS PNM BINAMA kemudian berkas tersebut sudah masuk kedalam tahap wawancara langsung dengan nasabah, maka marketing juga akan melakukan wawancara kepada pihak ketiga. Wawancara ini bisa dilakukan ketika marketing belum atau sudah melakukan wawancara langsung kepada nasabah

pemohon. Beberapa pertanyaan yang biasanya keluar untuk pihak ketiga diantaranya yaitu:

1. Sudah berapa lama ibu atau bapak mengenal nasabah?
2. Bagaimana perilaku nasabah dengan tetangga dan orang-orang sekitarnya?
3. Apakah nasabah mempunyai hutang dengan tetanggan atau bank atau yang lainnya?

Dalam prakteknya agar pihak bank dapat mengetahui bahwa calon nasabah pembiyaannya mempunyai watak yang baik tidak semudah yang diduga. Apalagi jika itu adalah nasabah baru. Dengan melakukan wawancara langsung kepada calon nasabahnya, melakukan pengecekan pada BI Checking, serta melakukan wawancara pada pihak ketiga yang diantaranya tetangga, ketua RT atau RW, dan juga kumpulan-kumpulan atau organisasi yang diikuti oleh calon nasabahnya. Untuk calon nasabah pembiayaan yang baru pertama kali ketiga hal diatas perlu untuk dilakukan dengan cermat dan teliti, sehingga tidak menimbulkan risiko yang mungkin terjadi pada saat pelunasan pembiayaan yang diambil.

Sedangkan untuk nasabah lama yang melakukan pembiayaan ulang kepada pihak bank, dapat dilihat dari sisi penilaian pengembalian pembiayaan yang pernah diajukan sebelumnya, apakah sinasabah mengalami kemacetan atau tidak.<sup>2</sup> Poin ini merupakan hal yang paling utama bagi nasabah lama yang mengajukan pembiayaan kembali. Jika dilihat dari penilaian sebelumnya nasabah mempunyai riwayat pengembalian yang baik, dan memenuhi syarat yang ditetapkan maka pembiayaan yang diajukan dapat disetujui.

2. Analisis terhadap kemampuan membayar, aspek yang dianalisis dalam hal ini mencakup Capacity adalah kapasitas atau kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya. Apakah calon nasabah mampu dalam mengelola usahanya atau tidak. Untuk dapat melihat sejauh mana

---

<sup>2</sup> Misbakhudin, tentang "*identifikasi karakter nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan (studi kasus pada KJKS BINAMA Semarang)*", skripsi publikasi, 2013, diakses tanggal 25 Maret 2017, pukul: 01.45

kemampuan calon nasabahnya dalam mengelola usahanya dilihat dari laporan keuangan usahanya apakah mengalami kenaikan, penurunan atau dalam keadaan stabil. Jika seandainya calon nasabah tidak mempunyai laporan keuangan seperti halnya pedagang kecil, warung makan atau yang lainnya dapat dilihat dari total jumlah nominal dari nota-nota yang ada baik nota pengeluaran maupun pembelian. Dapat juga dilihat dari jumlah stock barang yang tersedia, apakah barang tersebut cepat laku dipasaran atau tidak. Hal tersebut dapat dilihat dari seberapa sering calon nasabah melakukan pembelian stock barang. Seandainya selisih stock barang yang dibeli dengan stock barang terjual cenderung lambat maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan calon nasabah kurang maksimal dalam mengelola usahanya. Sedangkan jika selisih perputaran antara pembelian stock barang dengan stock barang yang terjual cenderung cepat dapat disimpulkan bahwa kemampuan calon nasabah cukup maksimal dalam mengelola usahanya.

Untuk dapat melihat sejauh mana kemampuan nasabah sebelum melakukan survey pada tempat usaha nasabah maka akan dilihat dari nota-nota atau pembukuan keuangan usaha calon nasabahnya. dari hal tersebut dapat dilihat apakah usaha nasabah mengalami peningkatan laba atau malah mengalami penurunan dalam kurun waktu 3 bulan terakhir. Pada saat survey lokasi usaha dilakukan maka akan dilihat dari usahanya apakah tempat usahanya berada di lokasi yang strategis atau tidak, ramai atau sepi, pelanggan juga menjadi bahan pertimbangan, kemudian mengenai stock yang dimiliki apakah pembelian stock pada supplier masih dalam keadaan baru atau lama. Jika stock yang dimiliki tergolong baru maka dapat disimpulkan bahwa usaha yang dijalankan berjalan dengan efektif yang berarti calon nasabah mempunyai kemampuan dalam mengelola usahanya. Namun sebaliknya jika stock yang ada sudah lama maka dapat dikatakan usaha yang dijalankan kurang efektif yang artinya kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya kurang optimal.

Berbeda lagi jika calon nasabah adalah seorang karyawan atau PNS. Untuk dapat melihat sejauh mana kemampuan nasabah dalam melakukan pengembalian pembiayaan yang akan diterima dilihat dari slip gaji 3bulan terakhir. Dari slip gaji yang terlampir akan dipertimbangkan 40% dari beban yang ditanggung calon nasabah, dengan harapan bahwa dari 60% yang tersisa dari gaji tersebut masih dapat digunakan untuk keperluan-keperluan nasabah.<sup>3</sup>

**B. Analisis Terhadap Cara Yang Dilakukan Oleh BPRS PNM BINAMA Untuk Mengukur Track Record Nasabah Dalam Proses Pengambilan Keputusan Pemberian Pembiayaan *Murabahah***

a. Analisis Indikator Track Record Nasabah

Sebelum bank melakukan persetujuan maupun penolakan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh nasabah pemohon pembiayaan, bank akan melakukan analisis terhadap pembiayaan yang diajukan. Analisis tersebut mencakup dari karakter nasabah pemohon, kemampuan dalam mengelola usahanya, modal yang dimiliki, jaminan yang diagunkan, dan kondisi (baik kondisi lingkungan, kondisi rumah tangga, dan sebagainya).

Dalam hal ini BPRS PNM BINAMA mengklasifikasikan nasabah kedalam 4 kategori pada proses analisa pembiayaan, yaitu:

**Tabel: 2**

| <b>Klasifikasi nasabah</b> |             |
|----------------------------|-------------|
| Mau                        | mampu       |
| Tidak mau                  | Tidak mampu |

Sumber: wawancara dengan Kabag Pembiayaan BPRS PNM BINAMA

1. Klasifikasi nasabah yang pertama adalah nasabah mau dan mampu, artinya dilihat dari sisi karakter nasabah tersebut memiliki kemauan dan juga kemampuan dalam memenuhi angsuran pembiayaan yang ditawarkan. Klasifikasi ini

<sup>3</sup> Hasil Wawancara Dengan Bapak “Zainal Hafidhin” Sebagai Marketing Corporate, Pada Tanggal 16 Februari 2017, Pukul 14.23

merupakan golongan nasabah yang memiliki nilai Character dan Capacity yang bagus.

2. Klasifikasi nasabah yang masuk kategori mau tetapi tidak mampu, artinya dilihat dari sisi karakter nasabah mempunyai kemauan untuk dapat mengangsur pembiayaan yang ditentukan, tetapi dari segi kapasitas atau kemampuan nasabah tersebut kurang memenuhi. Untuk golongan nasabah ini masih dapat dijadikan bahan pertimbangan dengan alasan meski nasabah tidak memiliki kemampuan yang baik tetapi nasabah memiliki kemauan untuk dapat mengangsur maka nasabah akan tetap memberikan angsuran pembiayaan meski dalam jumlah yang sedikit.
3. Klasifikasi nasabah tidak mau tetapi mampu. Untuk kategori nasabah seperti ini biasanya karakter nasabah pemohon pembiayaan keras kepala tetapi sebenarnya dia mampu untuk membayar angsuran, jika hal seperti ini terjadi maka pihak BPRS BINAMA akan melakukan panggilan kepada nasabah untuk melakukan musyawarah tapi seandainya nasabah tetap keras kepala tidak mau mengangsur maka dengan terpaksa pihak BPRS BINAMA akan mengeksekusi jaminan.
4. Klasifikasi nasabah yang terakhir yaitu nasabah tidak mau dan tidak mampu. Untuk klasifikasi yang ke empat sudah jelas dapat dipastikan jika seandainya nasabah pemohon masuk dalam golongan tersebut maka pembiayaan yang diajukan ditolak.

Pengklasifikasian nasabah tersebut dapat membantu Account Officer dalam melakukan analisis pembiayaan yang mencakup karakter (Character) dan kemampuan (Capacity) yang menjadi tolak ukur dalam memahami track record nasabah.

Analisis pembiayaan diBPRS PNM BINAMA dilakukan juga untuk meminimalisir kemungkinan-kemungkinan risiko yang akan muncul

dikemudian hari. Ada berbagai risiko yang mungkin muncul dalam pembiayaan salah satunya yaitu risiko pembiayaan macet. Dalam BPRS PNM BINAMA terdapat 4 golongan nasabah dalam pembiayaan yaitu:

1. Golongan nasabah lancar terhitung dari 1-3 bulan nasabah tidak mengangsur pembiayaan dan masuk dalam kategori call 1
2. Golongan nasabah kurang lancar terhitung dari 4-6 bulan nasabah tidak mengangsur pembiayaan dan masuk dalam kategori call 2
3. Golongan nasabah diragukan terhitung dari 7-12 bulan nasabah tidak mengangsur dan masuk dalam kategori call 3
4. Golongan nasabah macet jika nasabah tidak mengangsur lebih dari 12 bulan, masuk dalam kategori call 4.

Berikut adalah jumlah total nasabah yang termasuk dalam 4 golongan pada bulan April 2017.

**Tabel: 3**

| April 2017    |                |             |             |               |                |
|---------------|----------------|-------------|-------------|---------------|----------------|
| Golonga       | Call 1         | Call 2      | Call 3      | Call 4        | Jumlah         |
| Jumlah        | 18.626.116.865 | 439.931.298 | 259.304.917 | 1.290.259.114 | pembiayaan     |
| Total nasabah | 729            | 16          | 8           | 40            | 20.615.612.194 |

Sumber: wawancara dengan Kabag Pembiayaan BPRS PNM BINAMA

Untuk penanganan awal nasabah yang masuk golongan Call 1-3 adalah sebagai berikut:

- a) Melakukan panggilan via phone
- b) Memberikan Surat Peringatan (SP)
- c) Melakukan survey usaha nasabah dan mengunjungi nasabah untuk mengetahui alasan mengapa nasabah tidak mengangsur.

Sedangkan untuk nasabah yang sudah masuk dalam kategori macet, maka pihak bank akan melakukan musyawarah terkait dengan rescheduling bagi nasabah tersebut. Dalam penentuan rescheduling diBPRS PNM BINAMA dibagi menjadi 2 yaitu:

- 1) Rescheduling murni, yang artinya adanya perpanjangan jangka waktu untuk pelunasan pembiayaan.

- 2) Rescheduling awal, yang artinya nasabah akan mulai mengangsur seperti pertama dengan jumlah margin yang lebih besar tetapi tetap dihitung dari sisa plafond dengan tanpa adanya perpanjangan jangka waktu.

Pembiayaan murabahah yang dilakukan BPRS PNM BINAMA sering mengalami kendala mengingat prinsip murabahah adalah jual beli, maka kendala yang sering terjadi dalam proses pembiayaan murabahah terutama pada pembiayaan murabahah produktif adalah pelanggaran prinsip syariah yang sering dilakukan oleh nasabah pembelian atas obyek murabahah tidak disertai dengan nota-nota maupun kwitansi atas pembelian barang tersebut.

b. Analisis Pengambilan Keputusan Pemberian Pembiayaan *Murabahah*

Proses pengambilan keputusan yang dilakukan diBPRS PNM BINAMA dimulai dari pembiayaan yang telah dianalisis oleh Account Officer baik analisis kuantitatif dan analisis kualitatif terhadap calon penerima pembiayaan. Analisis ini akan menentukan apakah secara rasio dan jaminan yang diagunkan oleh nasabah pemohon layak untuk mendapatkan pembiayaan atau tidak, apabila layak maka analis akan memberikan rekomendasi untuk diajukan dalam rapat komite untuk diberikan pembiayaan dengan jumlah angsuran pembiayaan yang telah dihitung oleh analis.

Dalam rapat komite akan ditentukan apakah pembiayaan yang diajukan akan diterima atau tidak. Apabila dalam rapat tersebut pembiayaan diterima maka pimpinan perusahaan akan mengesahkan pembiayaan dengan dibuatkan surat keputusan pembiayaan dan pembiayaan siap untuk direalisasikan, kemudian nasabah akan dihubungi oleh support admin untuk dapat melakukan pencairan terhadap pembiayaan yang diajukan. Setelah nasabah melakukan pencairan dana, maka pihak bank akan tetap melakukan monitoring baik monitoring aktif berupa kunjungan langsung ketempat usaha nasabah. Sedangkan untuk

monitoring pasif berupa pengawasan terhadap ketepatan pembayaran angsuran oleh nasabah.

Apabila dalam rapat komite pembiayaan yang diajukan tidak diterima maka berkas pembiayaan akan diberikan kepada Head Admin Pembiayaan, untuk kemudian nasabah akan dihubungi mengenai pembiayaan yang diajukan tidak diterima dalam rapat komite. Ada beberapa hal yang menyebabkan pembiayaan yang diajukan ditolak, yaitu:

1. Data yang dilampirkan tidak lengkap
2. Setelah dilakukan survey dan analisa ternyata tidak sesuai dengan data yang dilampirkan
3. Setelah dilakukan pengecekan pada BI Checkhing terdapat beberapa permasalahan
4. Pengajuan pembiayaan yang dilakukan tidak hanya dilakukan pada satu tempat.

BPRS PNM BINAMA tidak akan memberikan jumlah pembiayaan yang diinginkan oleh calon nasabah, tetapi bank akan memberikan jumlah pembiayaan sesuai dengan kebutuhan calon nasabah tersebut. Kebutuhan pembiayaan nasabah akan terlihat ketika pihak bank melakukan analisis terhadap laporan keuangan nasabah.

Nasabah yang mempunyai reputasi yang baik akan diasumsikan bahwa nasabah tersebut dapat dipercaya serta mampu bertanggung jawab terhadap kewajibannya. Namun apabila dalam hal kepercayaan nasabah tidak dapat menjaganya maka calon nasabah dapat dikatakan tidak memiliki tanggung jawab atas apa yang telah dilakukan, maka jelas hal ini akan membuat BPRS PNM BINAMA mengalami kerugian. Nasabah yang dapat diberi pembiayaan merupakan nasabah yang mempunyai reputasi baik, hal ini dapat diketahui dengan mencari dan mengumpulkan informasi mengenai calon nasabah dari tetangga, ketua Rt/Rw setempat, atau siapapun yang berhubungan dengan calon nasabah melalui wawancara, sehingga data dan informasi yang didapat lebih akurat dan valid.

Contoh kasus pada pembiayaan murabahah sebagai berikut:

Pak Ali melakukan pembiayaan murabahah di BPRS PNM BINAMA SEMARANG sebesar Rp 15.000.000 untuk pembelian motor Honda Vario F1, dengan jangka waktu 12 bulan dan margin 1,5%. Sebagai bahan jaminan, pak Ali memberikan BPKB motor Honda Vario F1 untuk diagunkan. Berapa angsuran yang harus pak Ali bayar setiap bulannya?

Jawab:

Spesifikasi barang: Motor Honda Vario F1

Besar pembiayaan: Rp 15.000.000

Jangka waktu: 12 bulan

Margin perbulan:  $\text{Rp } 15.000.000 \times 1,5\% = \text{Rp } 225.000$

Margin 12 bulan:  $\text{Rp } 225.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 2.700.000$

Angsuran pokok:  $\text{Rp } \frac{15.000.000}{12} = 1.250.000$

Angsuran pokok + margin =  $\text{Rp } 1.250.000 + \text{Rp } 225.000 = \text{Rp } 1.475.000$

Jadi angsuran pokok perbulan = Rp 1. 475.00

Dan seterusnya sampai angsuran ke-12

Berikut tabel angsuran pak Ali

**Tabel: 4**

| No | Angsuran | Pokok        | Keuntungan | Jumlah       | Tot. Angsuran |
|----|----------|--------------|------------|--------------|---------------|
| 1  |          |              |            |              | Rp 17.700.000 |
| 2  | 1        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 16.225.000 |
| 3  | 2        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 14.750.000 |
| 4  | 3        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 13.275.000 |
| 5  | 4        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 11.800.000 |
| 6  | 5        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 10.325.000 |
| 7  | 6        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 8.850.000  |
| 8  | 7        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 7.375.000  |
| 9  | 8        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 5. 900.000 |
| 10 | 9        | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 4.425.000  |
| 11 | 10       | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 2.950.000  |
| 12 | 11       | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 1.475.000  |
| 13 | 12       | Rp 1.250.000 | Rp 225.000 | Rp 1.475.000 | Rp 0          |

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan penulis pada BPRS PNM BINAMA SEMARANG tentang analisis *track record* nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Track record yang diajadikan sebagai poin penting guna membantu dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan yaitu dengan melihat dari sisi kualitatif nasabah yang dapat diketahui dengan melakukan analisis Character nasabah. Sisi kuantitatif yaitu dengan melakukan analisis terhadap Capacity nasabah pemohon.
2. Dalam melakukan analisis terhadap track record nasabah dalam proses pengambilan keputusan maka bank membagi nasabah dalam empat golongan. Ke empat golongan tersebut adalah golongan nasabah yang mau dan mampu, golongan nasabah yang mau tetapi tidak mampu, golongan nasabah tidak mau tetapi mampu dan golongan yang tidak mau tetapi juga tidak mampu. Dari penggolongan tersebut dapat dilihat mengenai golongan nasabah yang dapat diperkirakan mengenai kelancaran angsuran pembayaran terdapat pada golongan nasabah pertama dan kedua. Sedangkan untuk golongan ketiga, seandainya di sudah tidak memiliki kemauan untuk membayar maka obyek yang dijaminkan yang digunakan untuk mengcover seluruh pembiayaan yang masih tersisa. Golongan keempat merupakan golongan yang jika mengajukan pembiayaan ditolak.

## B. Saran

- a. Bagi BPRS PNM BINAMA SEMARANG agar dapat lebih mempelajari lebih dalam lagi mengenai analisis terhadap Character nasabah, karena Character merupakan pokok penting yang dijadikan salah satu acuan dalam melakukan analisa track record nasabah pembiayaan selain dari sisi Capacity. Selain itu, juga agar dapat menyambung tali silaturahmi yang lebih erat lagi antara pihak BPRS PNM BINAMA dengan nasabah-nasabahnya.
- b. Bagi peneliti supaya melakukan penelitian yang lebih dalam lagi mengenai analisis track record nasabah dalam proses pengambilan keputusan pemberian pembiayaan murabahah agar dapat dijadikan sebagai bahan tambahan referensi bagi penulis yang lain dengan menerapkan metode yang berbeda.

## C. Penutup

*Alhamdulillahirabbil 'alamin*, segala puji bagi yang maha kuasa yang selalu melimpahkan rahmat, taufiq, inayah dan hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan penuh semangat meski tidak jarang penulis merasa lelah dan jenuh.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas akhir ini masih mempunyai banyak sekali kekurangan tetapi penulis telah mengusahan semampunya untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan penuh suka cita. Oleh karena itu, dengan rendah hati penulis meminta kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirul kalam, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi penulis sendiri. *Amin amin yaa rabbal 'alamii*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainul. 2009. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Cetakan Ke-7. Jakarta: Azkia Publisher
- Arikunto, Suharsini. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Antonio, Muhammad Syafi'i . 2008. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Cetakan Kedua Belas. Jakarta: Tazkia Institute
- Azwar, Syaifudin. 1998. *Metode Penelitian*. Cetakan ke-1. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Bungin, Burhan. 2006. *Metode penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana
- Brosur-brosur BPRS PNM BINAMA
- Dokumentasi Company Profile BPRS PNM BINAMA
- Harja, Dwi arida A.S. 2016. “*Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah (Studi Kasus Bank Syariah X Cabang Malang)*”. Jurnal Ilmiah, Malang
- <http://imagebali.net/info-kpr/10-sistem-informasi-debitur-plafond-kredit-informasi-debitur-perbankan.php> diakses pada Rabu. 12 April 2017. Pukul: 01.09
- <https://www.thegold.asia/bi-checking/> diakses pada Jum'at. 28 April 2017. Pukul 01.03
- ilyas, Rahmat . 2015. “*Konsep Pembiayaan Dalan Perbankan Syari'ah*” Jurnal Penelitian. Bangka Belitung: Vol. 9. No. 1.
- Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam Analisi Fiqih Dan Keuangan*. Edisi ke-5. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Koentjoroningrat. 1991. *Metode-metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta: Gramedia
- Majelis Ulama Indonesia. 2014. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah: Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga

- Miftakhul Jannah. 2009. *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia TBK”*. Skripsi publikasi. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta: Diakses Tanggal 25 Maret 2017. Pukul: 02.25
- Misbakhudin. 2013. *“Identifikasi Karakter Nasabah Dalam Proses Pengambilan Keputusan Pemberian Pembiayaan (Studi Kasus Pada KJKS BINAMA Semarang)”*. Skripsi Publikasi. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Institut Agama Islam Negeri Walisongo. Semarang: Diakses Tanggal 25 Maret 2017 Pukul: 01.45
- Muhamad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Cetaka Ke-1. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Peraturan Bank Indonesia No. 6/17/PBI/2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat Syariah
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 9/14/PBI/2007 Tentang Sistem Informasi Debitur
- Rivai, Vaithzal. Arviyan Arifin. 2010. *ISLAMIC BANKING Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan Dan Ekonomi Global*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sarlita, Irwan Sarlito. 2000. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Remaja Rosada Karya
- Sytedi, Andrian. 2009. *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Umam, Khaerul. 2014. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia
- Umam, Khotibul. 2009. *Trend Pembentukan Bank Umum Syariah: Pasca Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 (Konsep, Regulasi Dan Implementasi)*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Usanti, Trisadini P dan Prof. Dr. Drs. Abd. Shomad. 2015. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT Bumi Aksara

- Usman, Racmadi. 2009. *Produk Dan Akad Perbankan Syariah Di Indonesia: Implementasi Dan Aspek Hukum*. Cetakan Ke-1. Bandung: PT Citra Aditya Bhakti
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1
- Wangsawidjaja.2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Istichanah  
TTL : Brebers, 12 Juni 1996  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Status : Belum Menikah  
Tinggi/Berat Badan : 155 cm/ 40 kg  
Agama : Islam  
Alamat : Desa Dukuhringin Rt/Rw: 14/07 Kec.Wanasari Kab.Brebes  
No. Hp : 089506595619

**Riwayat Pendidikan**

1. TK Pertiwi Dukuhringin, Lulus Tahun 2002
2. SDN Dukuhringin 03, Lulus Tahun 2008
3. MTS Raden Fatah Grobog Wetan-Tegal, Lulus Tahun 2011
4. MAN 01 Brebes, Lulus Tahun 2014
5. UIN WALISONGO SEMARANG

**Pengalaman kerja**

1. Magang di BMT BUS Cabang Slawi
2. Magang di BPRS PNM BINAMA SEMARANG