

**TEKNIK MITIGASI RISIKO KREDIT PADA PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA
CABANG PEMBANTU BANJARNEGARA**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada STAIN Purwokerto Untuk Memenuhi
Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

IAIN PURWOKERTO

Oleh :

AHIDAH WAHYUNIATI

NIM. 1123204040

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2014**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahidah Wahyuniati

NIM : 1123204040

Jenjang : Ahli Madya

Jurusan : Syari'ah

Prodi : D3_Manajemen Perbankan Syariah

Judul : **Teknik Mitigasi Risiko Kredit pada Pembiayaan Murabahah di
Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara**

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto,

IAIN PURWOKERTO Saya yang menyatakan,

Ahidah Wahyuniati



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
Alamat: Jl.Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto, 53126
Telp. 0281- 635624, 628250 Fax. 0281- 636553 www.stainpurwokerto.ac.id

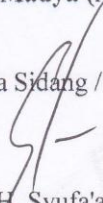
PENGESAHAN

Tugas Akhir

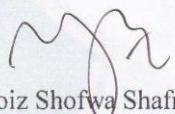
TEKNIK MITIGASI RISIKO KREDIT PADA PEMBIAYAAN *MURĀBAĤĤAH* DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PEMBANTU BANJARNEGARA

yang disusun oleh saudara/i: **Ahidah Wahyuniati**, NIM. 1123204040, Program Studi: **D III Manajemen Perbankan Syari'ah**, Jurusan **Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Purwokerto**, telah diujikan pada tanggal **15 Juli 2014** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A. Md)** oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir**.

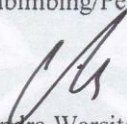
Ketua Sidang / Penguji I


Drs. H. Syufa'at, M. Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Sekretaris Sidang / Penguji II


Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M. Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Pembimbing/Penguji III



Chandra Warsito, M. Si.
NIP. 19790323 201101 1 007

Purwokerto, 17 Juli 2014

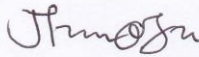
Mengetahui



Ketua Jurusan Syari'ah dan EI


Drs. H. Syufa'at, M. Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Ketua Program Studi


H. Akhmad Faozan, Lc., M. Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

MOTTO

MAN JADDA WA JADA

*Berhentilah mengutuk kegelapan, nyalakan dirimu
dan jadilah penerang dalam kehidupan*

Hidupmu itu di PUNDAKMU.

mau sesulit dan seberat apapun hidupmu tetap dipundakmu sendiri

Tidak ada gunanya mengeluh, percuma menyalahkan Orang

Hidupmu adalah tanggung jawabmu

ANGKAT DAN JALAN TERUS!!!

IAIN PURWOKERTO

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap *alhamdulillahirobbil 'alamin*, penulis persembahkan karya ini untuk:

1. Sang penguasa alam Allah. SWT yang telah memberikan karunia yang tiada tara sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan lancar, dengan kekuatan yang Ia titipkan sehingga mampu mengatasi setiap rintangan yang ada dengan mudah.
2. Kepada baginda Nabi agung Muhammad SAW., semoga syafaatmu menyertai perjuangan kami sebagai umatmu.
3. Kepada kedua orang tua penulis, Ibunda tercinta Juwariah dan Ayahanda Sunarno Sarojiyusuf yang paling penulis banggakan, berkat merekalah penulis ada dan merekalah yang membimbing penulis untuk dapat berproses dari kecil sampai sekarang. Semoga pengorbanan, doa dan keikhlasannya dalam mendidik anak-anaknya diberikan balasan yang terbaik dari Allah SWT. *Amien*.
4. Segenap keluarga penulis tercinta, Mas Firdo dan Teh Laras yang doanya tak pernah putus memberikan dukungan moril dan materil kepada penulis. Untuk Mb Yu Vera dan Kak Al terimakasih telah menjadi tauladan yang hebat untuk penulis. Untuk adik tercinta Mujahidin Nur Afifudin tetaplah menjadi anak yang sholeh dan cinta ayah dan ibu. Serta untuk keponakan tersayang Faraz, semoga tumbuh menjadi laki-laki yang kuat dan hebat seperti ayahnya.

5. Untuk sahabat-sahabat yang penulis sayangi, Diba, Isca, Renita, Mb Erna, Mb Nisa. kalian adalah keluarga terhebat yang menemani penulis selama di perantauan ini. Terimakasih telah manjadi sahabat terbaik serta telah menjadi penyemangat penulis.
6. Keluraga besar MPS angkatan 2011, terimakasih atas segalanya ya... kalian adalah kehangatan. Semoga memory indah kita selama bersama tidak akan terhapuskan oleh jarak dan waktu. SALAM AMMPERA!!!
7. Untuk seseorang yang hadir membawa keceriaan, semangat dan motivasi bagi penulis sehingga dunia ini indah karenanya, karena do'anya, karena harapannya, karena ketulusannya, karena kesetiaannya dan karena kesabarannya.

Permohonan maaf penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis namun sampai saat ini penulis belum mampu untuk membalasnya. Semoga Allah meridhoi segala kebaikan yang diberikan. Amien.

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158/ 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	R	Er
ز	za	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	ṡad	ṡ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṡa'	ṡ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik ke atas

غ	'ain	G	Ge
ف	fa	F	Ef
ق	qaf	Q	Ki
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	'el
م	mim	M	'em
ن	nun	N	'en
و	wawu	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	y'	Ye

Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

Ta'marbuḥah diakhir kata bila dimatikan tulis h

حكمة	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

- b. Bila ta' marbūṭah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau d'ammah ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt al-fiṭr</i>
------------	---------	----------------------

Vokal Pendek

ـَ	Fathah	Ditulis	A
ـِ	Kasrah	Ditulis	I
ـُ	ḍamah	Ditulis	U

Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	<i>ā</i>
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>ā</i>
	تنسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>ī</i>
	كريم	Ditulis	<i>karīm</i>
4.	Ḍamah + wāwu mati	Ditulis	<i>ū</i>
	فروض	Ditulis	<i>Furūd'</i>

Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>ai</i>
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>

2.	Fathāh + wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم	Ditulis	<i>A'antum</i>
أأعدت	Ditulis	<i>U'iddat</i>
لألئن شكرتم	Ditulis	<i>La'in syakartum</i>

Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf *Qomariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkannya *l* (el)nya

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syamss</i>

Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyai atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>Zawī al-furūd'</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>Ahl as-Sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan nama Allah yang penuh kasih dan sayang. Segala puji bagi-Nya, pencipta segenap alam raya atas segala nikmat dan karunia-Nya. Salam sejahtera semoga senantiasa terlimpah kepada insan mulia Nabi Agung Muhammad SAW., beserta sanak keluarganya dan para sahabatnya serta siapa saja yang mengikuti syariatnya dengan ihsan sampai akhir masa.

Rasa syukur penulis panjatkan atas limpahan rahmat, barokah dan ridho Allah SWT Tuhan semesta alam, sehingga penulis dapat menyusun laporan tugas akhir ini, yang berjudul **“Teknik Mitigasi Risiko Kredit pada Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara”**.

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya prodi Manajemen Perbankan Syariah STAIN Purwokerto. Disamping itu, Tugas Akhir ini juga diharapkan dapat memberi manfaat dan menambah wawasan bagi setiap individu yang membacanya.

Selama proses penyelesaian penulisan Laporan Tugas Akhir ini banyak ditunjang dengan bantuan tenaga, pemikiran baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis pada kesempatan ini dengan kerendahan hati haturkan rasa syukur dan terima kasih kepada :

1. Kehadirat_Mu yaa Allah, Tuhan pencipta sekaligus penguasa segenap alam semesta.

2. Junjungan dan suri tauladan kepercayaan_Mu, rasulullah Muhammad SAW., yang tak sedikitpun kami letih merindukannya.
3. Bapak Dr. A. Luthfi Hamidi, M. Ag., selaku Ketua STAIN Purwokerto.
4. Bapak Drs. Munjin, M. Pd.I., selaku Wakil Ketua I STAIN Purwokerto
5. Bapak Drs. Asdlori, M.Pd.I., selaku Wakil Ketua II STAIN Purwokerto
6. Bapak H. Supriyanto, Lc., M.S.I., selaku Wakil Ketua III STAIN Purwokerto
7. Bapak Drs. H. Syufa'at, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Purwokerto.
8. Bapak H. Akhmad Faozan, Lc, M.Ag selaku Ketua Prodi Manajemen Perbankan Syari'ah dan Pembimbing Akademik Manajemen Perbankan Syariah.
9. Bapak Chandra Warsito, M. Si selaku Dosen Pembimbing dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, semoga kesabaran dan kebaikannya dalam membimbing penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT. Amin.
10. Pimpinan dan Karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara tempat penulis melaksanakan penelitian. Terima kasih atas waktu yang telah disediakan dan data serta penjelasan yang diberikan.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam Penulisan Laporan Tugas Akhir.

Teriring do'a semoga amal yang telah kita lakukan menjadi amal yang tiada putus pahalanya, dan bermanfaat untuk kita baik di dunia maupun akhirat. Amiiien.

Akhirnya lewat Tugas Akhir ini, penulis ingin menyumbang secuil pengetahuan yang sekiranya dapat memberikan sebuah warna yang berbeda dalam menjawab tantangan zaman. Dan setidaknya penulis bangga jika pada Tugas Akhir ini dapat menjadi acuan dalam membuat Tugas Akhir yang lebih sempurna lagi. Dan terakhir, apa yang penulis telah lalui bukanlah sebuah akhir, akan tetapi awal dari munculnya tantangan yang lebih nyata.

Billahitaufiq wal hidayah.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Purwokerto, 17 Juni 2014

Penulis,

Ahidah Wahyuniati
NIM. 1123204040



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir	8
D. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir	8
E. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja	11
BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Sejarah Singkat PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.	12
B. Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.	16
C. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.	16

D. Sistem Operasional dan Produk-Produk PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.	18
BAB III LANDASAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
A. Manajemen Risiko pada Perbankan	40
B. Risiko Kredit pada Perbankan	48
C. Pembiayaan Murabahan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara	52
D. Risiko Kredit pada Pembiayaan Murabahah	57
E. Teknik Mitigasi Risiko Kredit pada Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia	60
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	66
B. Saran-saran.....	71
C. Kata Penutup	72
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Simulasi Tabungan dan Pembiayaan Umroh Bank Muamalat Dengan Pembiayaan	27
Tabel 2.	Simulasi Tabungan dan Pembiayaan Umroh Bank Muamalat Tanpa Pembiayaan	27
Tabel 3.	Nisbah Bagi Hasil	29



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Skema Pembiayaan <i>Murābahah</i>	55
---	----



DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar Pemeringkatan Nasabah
2. Tabel Peringkat Internal
3. Perhitungan Cash Ratio
4. Keputusan Komite Pembiayaan
5. Biodata
6. Blangko Bimbingan Tugas Akhir
7. Laporan Harian PKL
8. Sertifikat-sertifikat



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.¹ Antonio dan Purwataadmadja membedakan menjadi dua pengertian yaitu, bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam.² Bank syariah adalah (1) yang beroperasi dengan prinsip sesuai syariat-syariat Islam. (2) Bank yang tata cara pengoperasiannya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Alquran dan Hadits. Sedangkan bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam sistem operasionalnya mengikuti ketentuan syariat Islam terutama yang menyangkut tentang tata cara bermuamalat secara Islam.

Saat ini pertumbuhan perbankan syariah di dunia pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya sangatlah pesat. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya pendirian bank syariah baik dalam bentuk Bank Umum Syariah maupun dalam bentuk BPRS atau Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Selain itu adanya landasan yuridis dari pihak pemerintah Indonesia mengenai perbankan syariah juga menjadi salah satu faktor yang menjadi penyebab pesatnya perkembangan perbankan syariah di Indonesia.

¹ Muhammad, *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pusat Study Ekonomi Islam STIS, 2003) hlm. 13.

² *Ibid.*, hlm 14

Sesuai dengan perkembangan yang ada, landasan yuridis perbankan syariah di Indonesia melewati beberapa proses penyempurnaan. Diantara proses penyempurnaan yang telah dilakukan yaitu Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan disempurnakan dengan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan dan juga tercakup hal-hal yang berkaitan dengan perbankan syariah. Dalam Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 pasal 1 pengertian Bank, Bank Umum, dan Bank Perkreditan Rakyat disempurnakan menjadi berikut.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak, sedangkan pengertian bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau “berdasarkan prinsip usaha syari’ah” yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPR Syari’ah) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.³

Dalam prinsip operasionalnya bank syariah menerapkan beberapa produk yang sesuai dengan prinsip syari’ah. Antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*Murābahah*), pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudārabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*Musyārahah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*Murābahah*), atau pembayaran barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*Ijarah*) atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*Ijarah mutahiya bit Tamlik*).

³ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usah Bank Syari’ah* (Jakarta: Grasindo, 2005) hlm.2.

Diantara beberapa produk diatas, produk yang populer dan sering digunakan di perbankan syariah yaitu produk pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan atau biasa disebut dengan *Al-Murābahah*. *Al-Murābahah* biasa diaplikasikan dalam produk pembiayaan dari bank kepada nasabah. Produk ini lebih populer dan sering digunakan karena dirasa mudah diaplikasikan dan tidak terlalu rumit dibandingkan dengan produk pembiayaan lain dalam perbankan syariah. *Bai' al-murābahah* dapat didefinisikan sebagai bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁴ Dalam hal ini penjual dimana yang bertindak sebagai penjual adalah pihak bank syariah harus memberitahukan harga asli dari produk yang akan diperjual-belikan kepada pembeli dan yang bertindak sebagai pembeli adalah pihak nasabah dari bank syariah. Kemudian setelah bank memberitahu berapa harga aslinya maka pihak bank syariah dan nasabah menentukan secara bersama-sama berapa besar tingkat keuntungan yang akan diberikan kepada pihak bank syariah, dimana dalam bank syariah hal keuntungan tersebut biasa disebut dengan margin *murābahah*.

Dalam hukum Islam transaksi jual-beli dengan akad *murābahah* diperbolehkan atau bisa disebut khalal. Hal ini tertuang dalam Al-quran surat Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُد

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001) hlm.101.

مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٥٦﴾

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Dalam ayat diatas dijelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Walaupun tidak ada dasar hukum yang dijelaskan secara spesifik mengenai hukum jual beli *murābahah* dalam Al-Quran maupun Al-Hadits namun para ulama terdahulu seperti seperti Imam Syafi’i dan Imam Malik telah menjelaskan bahwa dalam pendapatnya bahwa praktik jual beli *murābahah* itu khalal hukumnya.⁵

Dalam operasional produk *murābahah* di perbankan syariah tidak mungkin akan selalu berjalan dengan selalu optimal seperti tujuan yang diinginkan pada awal perencanaan. Selalu ada suatu dampak atau peluang terjadinya suatu kesalahan ataupun kemungkinan buruk yang dialami dalam operasionalnya. Kemungkinan terjadinya hal buruk yang tidak diinginkan ini biasa disebut dengan risiko.

Risiko bisa didefinisikan dengan berbagai cara. Sebagai contoh, risiko bisa didefinisikan sebagai kejadian yang merugikan. Definisi lain yang sering

⁵ Abdullah Saed, *Menyoal Bank Syariah* (Jakarta: Paramadina. 2004)hlm. 119-120.

dipakai untuk analisis investasi, adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan.⁶ Dalam menghindari risiko yang mungkin terjadi pihak bank perlu memiliki bagian yang berperan dalam menanggulangi risiko dengan menggunakan manajemen risiko yang tepat. Manajemen risiko adalah seperangkat kebijakan, prosedur yang lengkap, yang dimiliki organisasi, untuk mengelola, memonitor, dan mengendalikan eksposur organisasi terhadap risiko.⁷

Seperti yang telah dijelaskan diatas, pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk langsung (sekaligus). Dengan demikian, pada pemberian pembiayaan *murābahah* dengan jangka waktu panjang menimbulkan risiko yang lebih tinggi bagi pihak bank karena tidak bersaingnya bagi hasil kepada dana pihak ketiga.

Sedang pada pembiayaan murabahah risiko bisa terjadi yang berakibat pada bank, diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi dalam pembiayaan *murābahah* antara lain⁸:

1. *Murābahah*, sekalipun menyangkut jual beli barang tetapi pada hakekatnya adalah transaksi pembiayaan. Dan fungsi bank tetap sebagai pedagang jasa yang memberikan fasilitas pembiayaan, bukan sebagai pedagang barang. Karena secara yuridis, adalah nasabah yang membeli barang dari pemasok

⁶ Mamduh. M. Hanafi, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKP, 2006)Hlm.1.

⁷ *Ibid.*, hlm.18

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2011)Hlm. 107.

bukan bank. Dan bank hubungannya dengan pemasok barang adalah sebagai kuasa dari dan atas nama nasabah bank. Dengan demikian bank harus dapat menyadari risiko, manakala terjadi penggugatan oleh pemasok barang apabila pemesanan barang dari nasabah dibatalkan. Atau terjadi pembatalan ketika barang tersebut sudah berada di tangan bank. Dan bank harus menanggung semua dari pembatalan pemesanan tersebut.

2. Apabila terjadi penundaan kewajiban membayar disebabkan karena ketidakmampuan nasabah, maka bank tidak diperbolehkan meminta nasabah membayar jumlah tambahan sebagai denda tetapi bank menunggu nasabah sampai mampu membayar cicilan. Inilah kerugian yang harus ditanggung bank ketika nasabah tidak mampu membayar sesuai dengan jatuh tempo pembayaran yang disepakati bersama.
3. Fluktuasi harga, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut ketika akad sudah ditandatangani.
4. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab: (a) Barang yang di kirim rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi; (b) Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.
5. Dijual; karena *murābahah* bersifat jual-beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas

melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian resiko default akan besar.

Dari uraian beberapa risiko yang kemungkinan besar dapat dihadapi oleh perbankan syariah diatas, maka perlu adanya pihak ALCO atau *Asset Liability Comite* dalam perbankan yang melakukan mitigasi secara mendalam kepada calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan untuk menghindari atau meminimalisir risiko pembiayaan *murābahah* yang dihadapi oleh bank syariah. Selain itu pemilihan anggota ALCO atau pihak yang menjadi praktisi dalam manajemen risiko yang berkualitas dan profesional dibidangnya juga sangat penting. Untuk itu tidak ada satu alasan pun bagi lembaga perbankan syariah untuk mengesampingkan kinerja ALCO (*Asset Liability Comite*) dan mengawasi kinerja mereka dengan pengawasan yang maksimal.

Berdasarkan pemaparan diatas untuk mengetahui bagaimana teknik mitigasi risiko kredit dalam pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh bank syariah maka melalui Tugas Akhir ini penulis mengambil judul **“TEKNIK MITIGASI RISIKO KREDIT PADA PEMBIAYAAN *MURĀBAḤAH* DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PEMBANTU BANJARNEGARA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diambil rumusan masalah atau kajian “bagaimana teknik mitigasi risiko kredit pada pembiayaan *murābahah* di bank Muamalat Indonesia cabang pembantu Banjarnegara?”.

C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

1. Maksud Penulisan Tugas Akhir.

Maksud dari penulisan Tugas Akhir yaitu penulis ingin lebih memahami dan menambah pengetahuan mengenai bagaimana teknik mitigasi risiko kredit pada pembiayaan *murābahah* di bank Muamalat Indonesia cabang pembantu Banjarnegara.

2. Tujuan Penulisan Tugas Akhir.

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini yaitu untuk mengetahui bagaimana cara atau teknik mitigasi dari risiko kredit yang mungkin terjadi pada pembiayaan *murābahah* di bank Muamalat Indonesia cabang pembantu Banjarnegara. Disamping itu untuk memenuhi salah satu syarat guna memenuhi gelar Ahli Madya dalam bidang Manajemen Perbankan Syari'ah pada Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto.

D. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

1. Metode Penulisan

Laporan ini disusun berdasarkan hasil praktek kerja dengan menggunakan pendekatan Deskriptif Komparatif. Yaitu suatu metode yang digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan secara umum sistem operasional objek praktek kerja berdasarkan data-data yang berhasil didapat kemudian membandingkan hasil tersebut dengan teori yang ada.

2. Teknik pengumpulan data

a. Teknik Observasi

Observasi diartikan sebagai pengalaman dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁹ Dalam observasi penelitian dilakukan dengan pengamatan langsung mengenai sistem operasional dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara. Tujuan dari teknik observasi ini adalah untuk mengumpulkan data yaitu melalui pengamatan yaitu mengamati segala kemungkinan yang terjadi di lapangan. Target data yang harus diperoleh dari pengumpulan data berdasarkan teknik observasi adalah data-data yang nyata berdasarkan pengamatan dengan kata lain target data yang harus diperoleh berupa catatan keseharian yang terjadi pada objek yang akan diobservasi.

Observasi yang peneliti lakukan yaitu berupa pengamatan terhadap teknik dalam meminimalisir risiko dari kredit yang diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara kepada nasabahnya.

b. Teknik Komunikasi Langsung (wawancara)

Teknik ini adalah cara mengumpulkan data yang mengharuskan seorang peneliti mengadakan kontak langsung secara lisan atau tatap muka (*face to face*) dengan sumber data, baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi yang sengaja dibuat untuk keperluan

⁹ Amirul Hadi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2005), hlm. 129.

tersebut.¹⁰ Dalam teknik ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam tentang operasional di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara khususnya mengenai informasi tentang mitigasi risiko kredit pada pembiayaan *murābahah*. Penulis melakukan wawancara langsung dengan Deni Pudji Suhartono selaku *Account Manager Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara.

c. Teknik Studi Dokumenter/ Bibliographis

Teknik ini adalah cara mengumpulkan data yang dilakukan dengan katagorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.¹¹ Teknik ini bertujuan untuk mendapatkan informasi atau data yang dibutuhkan melalui buku, media massa, brosur, web dan lain-lain yang isinya bisa ditelaah yang berkaitan dengan Bank Muamalat Indonesia yang khususnya mengenai pembiayaan *murābahah* dan teknik mitigasi risiko kredit dari pembiayaan tersebut.

E. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja

1. Lokasi Pelaksanaan Penelitian

Lokasi pelaksanaan penelitian yang dilakukan penulis bersamaan dengan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Program D III MPS yaitu

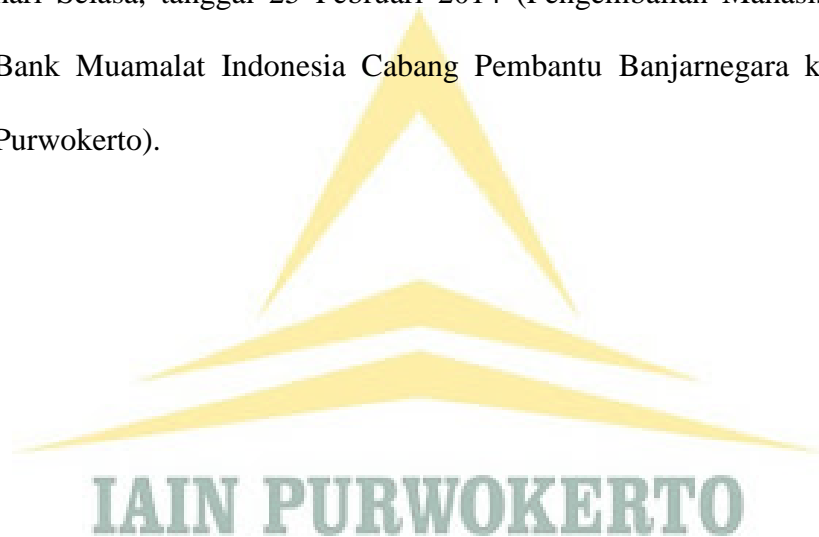
¹⁰ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

¹¹ *Ibid.*, hlm. 95.

bertempat di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara, Jalan Dipayuda No. 36, Banjarnegara.

2. Waktu Pelaksanaan Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian yang dilakukan penulis bersamaan dengan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Program D III MPS dimulai pada hari Senin, tanggal 20 Januari 2014 (serah terima dari DPL kepada pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara) sampai dengan hari Selasa, tanggal 25 Februari 2014 (Pengembalian Mahasiswa PKL dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara kepada STAIN Purwokerto).



BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Sejarah Singkat PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.¹¹

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 November 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyanggah predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank

¹¹ <http://www.muamalatbank.com> (online), (diakses tanggal 6 April 2014).

Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap team dari bank Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak karyawan dari bank Muamalat sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri team bank Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru,

(iv) peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan (v) pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank kita, dengan rahmat Allah Rabbul Izzati, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia.

Sebagai Bank Pertama Murni Syariah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya comply terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial

Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).

Untuk PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara sendiri berdiri pada tanggal 23 Desember tahun 2009 yang pada saat itu masih menjadi kantor kas Bank Muamalat Indonesia Banjarnegara. Kemudian pada Tahun 2012 seiring dengan berkembangnya Bank Muamalat Indonesia di kabupaten Banjarnegara maka kantor kas di kabupaten Banjarnegara diubah menjadi Kantor Cabang Pembantu (KCP) Bank Muamalat Indonesia Banjarnegara. Bank Muamalat Indonesia KCP Banjarnegara berdiri dibawah pengawasan Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Purwokerto. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Purwokerto sendiri berdiri sejak bulan Januari tahun 2004 dengan jumlah kantor cabang dan kantor kas 7 kantor yang tersebar diwilayah karisidenan Banyumas. Diantaranya yaitu kantor cabang pembantu di Purbalingga, Bobotsari, Banjarnegara, dan Cilacap. Dan kantor kas yang terletak di kota Juanda, Kroya dan Majenang.

Walaupun secara usia didirikannya masih terbilang muda namun PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara sudah mampu bersaing dan tidak kalah juga dengan Lembaga Keuangan Syariah lainnya yang sudah lebih dahulu terjun ke masyarakat luas lebih khususnya di sekitar Banjarnegara saat ini.

B. Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.¹²

1. Visi:

Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

2. Misi:

Menjadi *Role Model* Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.

C. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.¹³

1. Dewan Pengawas Syari'ah

- a. Ketua : K.H. Ma'ruf Amin
- b. Anggota : Prof. Dr. H. Muardi Chatib
Prof. Dr. H. Umar Shihab

2. Dewan Komisaris

- a. Presiden Komisaris : Widigdo Sukarman
- b. Komisaris : Mohamad Al-Midani
Saleh Ahmed Al-Ateeqi
Sultan Mohammed Hasan Abdulrauf
- c. Komisaris Independen : Andre Mirza Hartawan
Emirsyah Satar

¹² <http://www.muamalatbank.com> (online), (diakses tanggal 6 April 2014).

¹³ <http://www.muamalatbank.com> (online), (diakses tanggal 6 April 2014).

3. Dewan Direksi

- a. Direktur Utama : Arviyan Arifin.
- b. Direktur : Adrian Asharyanto Gunadi
Andi Buchari.
Hendiarto
Luluk Mahfudah

4. Pemegang Saham Utama

- a. Islamic Development Bank (IDB)
- b. Boubyan Bank of Kuwait
- c. Atwill Holdings Limited
- d. IDF Foundation
- e. BMF Holdings Limited
- f. Abdul Rohim
- g. Rizal Ismael
- h. BPDONHI
- i. KOPKAPINDO
- j. Masyarakat

5. Struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pembantu
Banjarnegara

- a. BM (Branch Manager) : Syaifullah Asyik
- b. SBM (Sub Branch Manager) : Nataya Rosnanda
- c. Relationship Manager Financing: Deni Pudji Suhartono
Sofyan Wiwiet Santiko

- d. Relationship Manager Funding : Dini Agista
Mushyanto
- e. Customer Service : Riana Widya Ninggar
- f. Teller : Mushlih
Adi Cahyono

D. Sistem Operasional dan Produk-Produk PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.¹⁴

1. Sistem Operasional¹⁵

a. Branch Manager

Tugas:

- 1) Memimpin semua kantor layanan yang masuk dalam cabang Purwokerto.
- 2) Memonitoring kinerja marketing, baik *Relationship Manager Funding* maupun *Relationship Manager Financing*.

b. Sub Branch Manager

Tugas Harian:

- 1) Mengkoordinasikan seluruh kegiatan operasional cabang (CS, *Teller*, Back Office).
- 2) Mengkoordinasikan pekerjaan dan staff di area customer service, Teller dan Back Office agar menciptakan hasil yang optimal.

¹⁴ <http://www.muamalatbank.com> (*online*), (diakses tanggal 6 April 2014).

¹⁵ Wawancara dengan Adi Cahyono selaku Asisten Teller di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu banjarnegara.

- 3) Menekan tingkat kesalahan pada titik nol, melalui riview, dan pengarahan yang mengacu kepada peraturan yang berlaku.
- 4) Menciptakan suasana kerja yang harmonis baik dengan sesama karyawan, dengan atasan dan bagian lain.
- 5) Meminimalisir permasalahan yang terjadi di area operasional dengan mengacu kepada peraturan yang berlaku.
- 6) Mengkoordinasikan berbagai bentuk pelaporan, seperti transaksi harian, data rekening nasabah dan neraca.
- 7) Mengkoordinasikan pengadministrasian dan pengamanan file-file baik yang bersifat rahasia maupun file biasa yang harus dijaga keberadaannya.
- 8) Menjaga hubungan baik terhadap sesama karyawan, dengan nasabah maupun dengan pihak luar termasuk antar cabang.
- 9) Mengarahkan dan mengkoordinasikan pelaporan bulanan ekstern dan intern ke team atau karyawan yang ditunjuk.
- 10) Memeriksa dan menyetujui transaksi sesuai limit yang ditetapkan dan bertanggungjawab terhadap kebenaran transaksi tersebut, seperti transaksi teller, CS, SO, dan inputan yang berdasarkan pada memo-memo marketing.
- 11) Memonitoring kegiatan marketing baik RM Funding dan RM Financing.
- 12) Memantau dan mengatur saldo rekening yang dimiliki oleh bank Muamalat Indonesia pada bank korespondensinya diluar negeri atau

disebut dengan rekening nostro dan memastikan bahwa rekonsiliasi telah dia lakukan dengan baik.

- 13) Sebagai pejabat kliring yang berhak menandatangani kredit nota, debet nota, SKP kliring.
- 14) Sebagai petugas otoriser atas pembukaan / inputan dari area CS, Teller, SO sesuai limit yang ada dan telah disetujui KP.
- 15) Senantiasa meng *up date* dan menggunakan *check up* “monitoring pekerjaan” dalam menjalankan tugas rutinnnya.
- 16) Penanggung jawab kunci khasanah atau kunci brangkas.

Tugas Bulanan:

- 1) Cheker laporan dana pihak III.
- 2) Cheker laporan rekonsiliasi Bank & Kantor Pos.
- 3) Cheker Proofshet bulanan.
- 4) Cheker Pembayaran Telp secara giral.
- 5) Cheker pelaporan PPh atas bagi hasil tabungan atau deposito.

c. Relationship Manager Financing

Tugas:

- 1) Melakukan koordinasi terhadap SBM dalam rangka kegiatan marketing
- 2) Melakukan koordinasi dan penyelesaian dengan SBM Cabang Pembantu Banjarnegara jika terjadi permasalahan.
- 3) Memonitor pelaporan bulanan mengenai pertumbuhan dan perkembangan usaha Muamalat serta melakukan tindakan koordinasi untuk mengembangkan volume transaksi.

- 4) Membuat rencana prospek nasabah pembiayaan (pipeline pembiayaan) secara berkala (bulanan) dan melaporkan progress masing – masing pipeline itu secara mingguan.
 - 5) Membuat laporan realisasi pembiayaan pada bulan berjalan setiap akhir bulan.
 - 6) Melakukan kegiatan *landing* yaitu proses kunjungan usaha atau solisitasi sampai dengan pencairan dan monitoring terhadap nasabah penerima fasilitas pembiayaan sampai pembiayaan tersebut lunas.
 - 7) Melakukan kegiatan *funding* yaitu proses kunjungan usaha atau solisitasi sampai terjadinya pembukaan rekening Tabungan maupun Deposito sekaligus melakukan pemeliharaan terhadap nasabah penyimpanan dana (DP3).
 - 8) Melakukan kegiatan atau tugas lainnya atas instruksi intern dari SBM dan atau atas instruksi dari BM.
- d. Relationship Manager Funding
- Tugas:
- 1) Melakukan koordinasi terhadap kru marketing *Funding* maupun SBM terhadap aktivitas marketing.
 - 2) Bekerja sama dengan seluruh unit / bagian yang terkait dengan aktivitas marketing dan operasional seperti Support Pembiayaan, Operasional Pembiayaan, Sundries, Customer Service dan Teller maupun Karyawan Non Banking Staf.
 - 3) Membina hubungan yang baik dengan nasabah terutama nasabah *Funding*, sekaligus memonitor nasabah tersebut.

- 4) Membuat rencana prospek nasabah pendanaan (pipeline pendanaan) secara berkala (bulanan) dan melaporkan progress masing – masing pipeline itu secara mingguan.
- 5) Membuat laporan realisasi Funding pada bulan berjalan setiap akhir bulan.
- 6) Melakukan kegiatan Funding yaitu proses solisitasi sampai terjadinya pembukaan rekening Tabungan maupun Deposito sekaligus melakukan pemeliharaan terhadap nasabah penyimpanan dana (DP3).
- 7) Melakukan kegiatan atau tugas lainnya atas instruksi intern dari SBM dan atau atas instruksi dari BM.

e. Supervisi Operasi

Tugas Harian:

- 1) Processor Kliring / SKN.
- 2) Processor Inkaso.
- 3) Processor RTGS.
- 4) Processor Payrol.
- 5) Processor tiket Sundries.
- 6) Penerbitan SP I, II dan tutup rekening.
- 7) Penanggungjawab atas warkat titipan.
- 8) Filing Neraca Kliring.
- 9) Petugas SI.
- 10) Cek & Maintenance ATM.
- 11) Processor Tiket dan input.

- 12) Penanggungjawab Pers. ATK dan Number Form.
- 13) Penanggung jawab permintaan ATK dari bagian lain.
- 14) Penanggung jawab peralatan (Fotocopy, jenset, pemadam, AC, koran).
- 15) Koordinator Cleaning, Satpam, Driver dan Office Boy.
- 16) Penanggung jawab KLS & KLB Bagian Umum.
- 17) Penanggung jawab Kartu Penyusutan.
- 18) Penanggung jawab Kas Kecil.
- 19) Penanggung jawab Peranko & Meterai.

Tugas Bulanan:

- 1) Alternate membuat laporan dana pihak III.
- 2) Alternate membuat laporan rekonsiliasi Bank & Kantor Pos.
- 3) Membuat Proofshet bulanan.
- 4) Alternate pelaporan PPh atas bagi hasil tabungan atau deposito.
- 5) Proofing.
- 6) Penanggung jawab pembayaran rekening telepon, listrik, air baik kantor maupun rumah dinas.
- 7) Pencadangan biaya-biaya rutinitas bulanan.

Tugas Lainnya:

- 1) Melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi intern/operasi.
- 2) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh Supervisornya.

f. Customer Service

Tugas Harian:

- 1) Memberikan informasi mengenai produk kepada nasabah.
- 2) Melayani pembukaan Rekening.

- 3) Memproses Penutupan rekening Giro, Tabungan, Deposito.
- 4) Menyerahkan dokumen ke bag. Legal untuk di filling.
- 5) Menyerahkan Buku Cek/BG ke Nasabah.
- 6) Mencetak CEK/BG.
- 7) Membuat formulir pendebitan biaya Buku Cek/BG, Kartu ATM & Penggantian Buku.
- 8) Menjadi penghubung nasabah dengan bagian Sundries untuk transaksi tersebut diatas.
- 9) Petugas Penanganan Complain ATM.
- 10) Petugas verifikasi TTD.

Tugas Bulanan:

- 1) Meriview kerja harian.
- 2) Membuat Laporan konsolidasi perolehan Nasabah.

Tugas Lainnya:

- 1) Melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi intern/operasi.
- 2) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh Supervisornya.

g. Teller

Tugas Harian:

- 1) Menerima setoran tunai untuk rekening Giro, Tabungan, Deposito, Transfer.
- 2) Menerima setoran untuk dikliringkan / inkaso.
- 3) Melakukan pembayaran tunai atas Tabungan, deposito, House Chek.
- 4) Input transaksi penarikan, setoran dan pindah buku ke kiblat / T2KR.
- 5) Melakukan verifikasi.

- 6) Filling Copy teller.
- 7) Membuat laporan keluar masuk uang teller dan rincian saldo teller.
- 8) Petugas kombinasi Pintu Khasanah.
- 9) Memperhatikan kerapihan dan kebersihan area counter dan ruang tunggu nasabah.
- 10) Menjaga Persediaan uang pada Kas Besar sesuai Limit.
- 11) Mengawasi keluar masuknya box uang dari main vault.
- 12) Mencatat dan membuat laporan saldo khasanah.
- 13) Mengasuransikan transaksi CIT & CIS.

Tugas Bulanan:

- 1) Meriview kerja harian.
- 2) Membuat laporan Cash opname.

Tugas Lainnya:

- 1) Melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi intern/operasi.
- 2) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh Supervisornya.

2. Produk-Produk PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk

a. Produk Penghimpunan dana (Funding)

1) Tabungan Muamalat

Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan Anda, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/Debit yaitu *Shar-E Regular* dan *Shar-E Gold*.

2) Tabungan Muamalat Dollar

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.

3) Tabungan Haji Arafah

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi Anda masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji.

4) Tabungan Haji Arafah Plus

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji secara regular maupun plus.

5) Tabungan Muamalat Umroh

Tabungan Muamalat Umroh merupakan jenis simpanan dana pihak ketiga pada Bank Muamalat Indonesia bagi nasabah perorangan yang berniat untuk melaksanakan umroh secara terencana sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang disepakati.

Simulasi Tabungan dan Pembiayaan Umroh Bank Muamalat¹⁶

Skema dengan pembiayaan **)

	Jangka Waktu (bulan)	Angsuran per bulan	Angsuran per hari
Menabung Uang Muka	6	875.000	29.167

¹⁶ Wawancara dengan Deni Pudji Hartono selaku Relationship Manager Finance di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara.

Angsuran setelah pulang Umroh	6	2.127.211	70.907
	12	1.106.378	36.879
	18	766.100	25.537
	24	595.961	19.865
	30	493.878	16.463
	36	425.822	14.194

Tabel 1. Simulasi Tabungan dan Pembiayaan Umroh Bank Muamalat Dengan Pembiayaan Skema tanpa pembiayaan *)

	Jangka Waktu (bulan)	Angsuran per bulan	Angsuran per hari
Menabung sebelum berangkat Umroh	3	5.786.915	64.299
	6	2.858.876	15.883
	12	1.395.274	3.876
	18	907.779	1.681
	24	664.309	923
	36	421.395	390
	48	300.491	209
	60	228.388	127

Tabel 2. Simulasi Tabungan dan Pembiayaan Umroh Bank Muamalat

Tanpa Pembiayaan

*) Efektif berlaku per tanggal 1 Januari 2014.

*) Asumsi :

Biaya paket umroh Rp. 17.500.000

Uang muka pembiayaan Rp. 5.250.000

Plafond pembiayaan Rp. 12.250.000

Pembiayaan efektif 15 % p.a

***) Asumsi hasil investasi (HI permil) Rp 10 per saldo rata-rata Rp 1.000.

6) TabunganKu

Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi Anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.

7) Tabungan IB Muamalat Rencana

Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi yang tepat untuk keputusan keuangan yang harus dilakukan saat ini untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip syariah.

8) Tabungan Muamalat Prima IB

Sebagai bentuk dari komitmen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dengan produk-produk yang inovatif, maka pada tanggal 13 Juli 2012 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Secara resmi meluncurkan Tabungan Muamalat Prima iB. Tabungan Prioritas yang di desain bagi Nasabah yang ingin mendapatkan Bagi Hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

9) Deposito Muḍārabah

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi nasabah.

10) Deposito Full Invest

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis bagi Nasabah.

11) Giro Muamalat Attijary IB

Produk giro berbasis akad *wadī'ah* yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah perorangan maupun non-perorangan yang didukung oleh fasilitas Cash Management.

12) Giro Muamalat Ultima IB

Produk giro berbasis akad *muḍārabah* yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

Nisbah Bagi hasil :

Tiering Saldo	Nisbah Nasabah
s/d <IDR 25 Juta	0.01
IDR 25 Juta s/d <IDR 250 Juta	25
IDR 250 Juta s/d <IDR 1 Milyar	35
IDR 1 Milyar s/d <IDR 10 Milyar	40
IDR 10 Milyar s/d <IDR 25 Milyar	47.5
≥IDR 25 Milyar	50

Tiering Saldo	Nisbah Nasabah
s/d <USD 2,500	0.01
USD 2,500 s/d <USD 100,000	10
≥USD 100,000	15

Tabel 3. Nisbah Bagi Hasil¹⁷

¹⁷ <http://www.muamalatbank.com> (online), (diakses tanggal 6 April 2014).

b. Produk Penyaluran Dana

1) Konsumsi

a) KPR Muamalat iB

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah (*ready stock/bekas*), apartemen, ruko, rukan, kios maupun pengalihan *take-over* KPR dari bank lain. Pembiayaan Rumah Indent, Pembangunan dan Renovasi.

b) Auto Muamalat

Auto muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki kendaraan bermotor. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan *Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF)*.

c) Pembiayaan Muamalat Umroh

Pembiayaan Umroh Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu mewujudkan impian Anda untuk beribadah Umroh dalam waktu yang segera.

d) Pembiayaan Anggota Koperasi

Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi beragam jenis pembelian konsumtif kepada karyawan/guru/PNS (*selaku end user*) melalui koperasi.

2) Investasi

a) Investasi

Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha Anda sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Anda susun.

b) Hunian Syari'ah Bisnis

Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha Anda untuk membeli, membangun ataupun merenovasi properti maupun pengalihan *take-over* pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Anda.

3) Modal Kerja

a) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha Anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha Anda akan terjamin.

b) Pembiayaan Modal Kerja LKM Syari'ah

Pembiayaan Modal Kerja Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Syariah adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk LKM Syariah (BPRS/ BMT/ Koperasi) yang hendak

meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portfolio pembiayaannya kepada Nasabah atau anggotanya (*end-user*).

c) Pembiayaan Rekening Koran Syariah

Pembiayaan Rekening Koran Syariah adalah produk pembiayaan khusus modal kerja yang akan meringankan usaha Anda dalam mencairkan dan melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan. Ini adalah produk baru yang Bank Muamalat Indonesia cabang Purwokerto luncurkan. Produk yang diluncurkan awal tahun 2012 ini adalah bentuk perhatian dan kepedulian Bank Muamalat Indonesia pada sektor usaha yang sekarang sedang mengalami perkembangan dilihat secara makro.

Selain produk-produk yang sudah disebutkan diatas, Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara juga melakukan pelayanan jasa lain. Diantara pelayanan jasa yang diberikan Bank Muamalat Indonesia kepada para nasabah yaitu:

a. Transfer Sesama dan Antar Bank

- 1) Transfer ke rekening Shar-E.
- 2) Transfer ke rekening 72 bank yang tergabung di ATM BERSAMA dan 37 Bank yang tergabung di ATM BCA / PRIMA.

b. Kas Kilat

Layanan pengiriman uang yang cepat, mudah, murah dan aman dari Malaysia ke keluarga di tanah air melalui rekening tabungan Shar-E,

bekerja sama dengan Bank Muamalat Malaysia Berhad. Muamalat kas kilat-i (mk2) - pengiriman uang secepat kilat dari Malaysia ke Indonesia.

Pertama, yang harus dilakukan keluarga di tanah air adalah membeli Shar-E/Muamalat di cabang-cabang Bank Muamalat Indonesia terdekat atau 2.000 Kantor Pos Online / SOPP seluruh Indonesia.

Kedua, beritahu sanak saudara yang bekerja di Malaysia untuk menggunakan layanan pengiriman uang muamalat kas kilat-i (mk2) di cabang-cabang Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB) dan outlet layanan lain yang disediakan Bank Muamalat Malaysia Berhad.

c. ATM

Layanan ATM 24 yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan, transfer antar bank, cek saldo, pembayaran Zakat-Infaq-Sadaqah (ZIS), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu ATM Muamalat dapat digunakan di seluruh ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama secara bebas biaya di seluruh merchant Debit BCA.

d. Bank Garansi (BG)

Adalah Jaminan Pembayaran yang diberikan oleh Bank atas permintaan Nasabahnya, kepada pihak penerima jaminan dalam hal Nasabah yang dijamin tidak memenuhi kewajibannya kepada pihak penerima jaminan. BG merupakan fasilitas non dana (*Non Funded Facility*) yang diberikan Bank berdasarkan akad Kafalah bil Ujah. Bank akan menerbitkan BG sejumlah nilai tertentu yang dipersyaratkan oleh pihak penerima jaminan yang merupakan klien/mitra bisnis/ *counter*

part dari Nasabah Bank untuk kepentingan transaksi / proyek tertentu yang akan dijalankan oleh Nasabah Bank.

Penggunaan dan macam Bank Garansi :

- 1) Diberikan kepada pemborong atau kontraktor untuk mengerjakan proyek.
- 2) Diberikan untuk menjamin pembayaran (dapat berupa Standby L/C).

Sedangkan Bank Garansi yang umum digunakan dalam rangka proyek, untuk mendukung usaha konstruksi, adalah:

- 1) *Bid Bond / Tender Bond* atau jaminan saat mengikuti tender.
- 2) *Advance Payment Bond* atau jaminan uang muka.
- 3) *Performance Bond* atau jaminan pelaksanaan selama masa konstruksi.

Produk Bank Garansi yang bisa kami sediakan adalah :

- 1) *Bid Bond / Tender Bond*, diterbitkan untuk kebutuhan peserta tender guna mengikuti tender di dalam negeri.
- 2) *Advance Payment Bond* atau jaminan uang muka, diterbitkan untuk kebutuhan penerima pekerjaan guna menjamin pelaksanaan pekerjaan setelah diterimanya pembayaran uang muka dari pemilik proyek.
- 3) *Performance Bond*, diterbitkan untuk kebutuhan penerima pekerjaan guna menjamin selesainya proyek yang diterima atau untuk kepentingan pembeli guna menjamin pembayaran atas barang yang telah diterima.

4) *Retention Bond*, diterbitkan untuk kebutuhan pemohon guna menjamin pemeliharaan proyek yang telah diselesaikan.

e. *Letter of Credit (L/C)*

Letter of Credit secara sederhana merupakan Pengambilalihan tanggung jawab pembayaran oleh pihak lain (dalam hal ini diambil alih oleh Bank) atas dasar permintaan pihak yang dijamin (*Applicant/Pembeli/Nasabah Bank*) untuk melakukan pembayaran kepada pihak penerima jaminan (*Beneficiary/Penjual*) berdasarkan syarat dan kondisi yang ditentukan dan disepakati.

Sebagaimana BG, LC juga merupakan fasilitas non dana, dimana Bank dalam hal ini bertindak sebagai wakil dari Pembeli - menggunakan akad *Wakalah bil Ujrah* - untuk pengurusan dokumen, sementara untuk pembayaran penyelesaian transaksinya dapat menggunakan dana Nasabah sendiri maupun menggunakan fasilitas pembiayaan dari Bank dengan akad seperti yang telah diuraikan sebelumnya (*Piutang Murābahah, Piutang Istishna, Muḍārabah* atau *Musyārahah*).

f. SKBDN (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri)

Bank Muamalat menyediakan layanan untuk transaksi SKBDN atau lazim dikenal dengan nama L/C dalam negeri untuk mendukung kelancaran bisnis anda. Pada dasarnya produk dan layanan yang disediakan untuk Eksporter dan Importer, dapat juga digunakan untuk mendukung perdagangan dalam negeri. Yang membedakana hanya penggunaan yurisdiksi hukum, dimana dalam transaksi ekspor/impor

menggunakan standar internasional yang diatur dalam UCP DC (*Uniform Custom Practice on Documentary Collection*), sementara untuk transaksi dalam negeri, mengikuti ketentuan dari Bank Indonesia.

Produk dan layanan SKBDN mempunyai karakteristik yang sama dengan produk dan layanan pada transaksi ekspor impor. Persyaratan dan ketentuan untuk SKBDN merujuk pada syarat dan ketentuan transaksi ekspor impor.

g. **SalaMuamalat**

Merupakan layanan phone banking 24 jam dan call center yang dapat diakses melalui nomor telepon (021) 251 1616 dan 0807 1 MUAMALAT. SalaMuamalat memberikan kemudahan kepada nasabah, setiap saat dan dimanapun nasabah berada untuk memperoleh informasi transaksi, pemindah bukuan antar rekening, pembayaran, serta mengubah PIN.

h. **Muamalat Mobile**

Muamalat Mobile adalah layanan perbankan dengan menggunakan teknologi GPRS yang dilakukan dari ponsel. Nasabah dapat melakukan transaksi non-tunai seperti cek saldo, transfer maupun melihat histori transaksi secara Real time dengan biaya yang sangat murah.

Keunggulan Layanan Muamalat Mobile

- 1) Kenyamanan bertransaksi kapan dan dimana saja.
- 2) Kemudahan melakukan transaksi Non-Tunai seperti di ATM.

- 3) Dengan menggunakan teknologi GPRS, sehingga biaya pulsa sangat murah (Rp. 1 / kilobyte).
- 4) Menggunakan sistem sekuriti dengan enkripsi yang andal, menjadikan layanan ini sangat aman.

Ragam layanan transaksi

- 1) Cek saldo.
- 2) Aktivasi Shar-E.
- 3) Ganti PIN Shar-E dan Tabungan Ummat.
- 4) Informasi 5 transaksi perbankan terakhir.
- 5) Informasi produk-produk Bank Muamalat serta informasi Kurs mata uang.
- 6) Pemindahbukuan antar rekening Bank Muamalat.
- 7) Pembayaran *)
- 8) Pembelian *)
- 9) Pembayaran zakat dan infaq *)

*) sedang dalam proses pengembangan

Syarat mendapatkan layanan *Muamalat Mobile*

- 1) Memiliki rekening di Bank Muamalat (Shar-E atau Tabungan Ummat).
- 2) Menggunakan ponsel memiliki fasilitas GPRS.
- 3) Menggunakan Ponsel yang telah support javaplatform versi MIDP 2.0.

Secara umum, dalam aktivitas perbankan yang dalam hal ini kegiatan penanaman dan penyaluran dana baik pada konvensional ataupun yang berbasis syariah, tidak lepas dari adanya modal. Beberapa ahli ekonomi menekankan fungsi modal adalah produksi. Modal dianggap mempunyai daya untuk menghasilkan barang lebih banyak dari pada yang dihasilkan tanpa modal itu. Jika modal dianggap memiliki produktifitas, sebenarnya produktifitas tersebut bergantung pada berbagai faktor lain. Penanaman modal yang dapat mendatangkan banyak keuntungan bergantung pada bagian produksi, riset dan pembangunan, marketing, keuangan, inventori, demikian juga kemampuan, visi, serta pengalaman orang yang menggunakannya. Belum lagi faktor kestabilan ekonomi, sosial, dan politik suatu negara. Faktor-faktor tersebut merupakan syarat bagi penanaman modal yang dapat mendatangkan keuntungan. Apabila persyaratan tersebut tidak terpenuhi, keuntungan yang diharapkan dari penanaman modal tersebut berubah menjadi kerugian.¹⁸

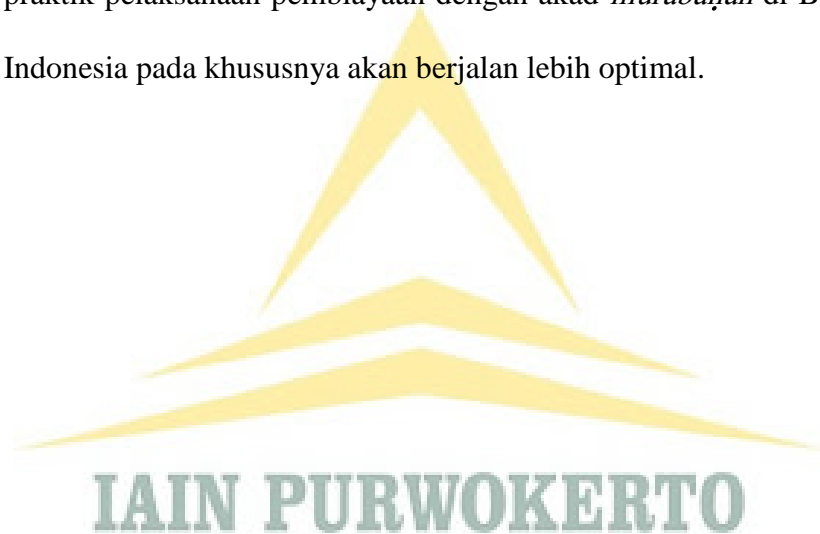
Bank Muamalat Indonesia telah menerapkan 6 konsep produk yang berbeda dengan bank konvensional (bank berbasis bunga) yakni: *Murābahah* (*cost plus financing*), *Muḍārabah* (*trust financing*), *Musyārahah* (*partnership financing*), *Wakalah*, *Kafalah*, dan *Ba'i al-dayn*.¹⁹

Diantara beberapa produk yang ditawarkan Bank Muamalat Indonesia tersebut, *Murābahah* menjadi salah satu akad yang sering kali digunakan

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 73.

¹⁹ Media Muamalat, edisi 10|Oktober 2012, hlm. 10.

dalam produk pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia. *Murābahah* dianggap akad yang mudah dipahami bagi para praktisi bank maupun bagi nasabah. Dalam pelaksanaan atau praktiknya, akad *Murābahah* memang membutuhkan kejelian tersendiri dalam proses persetujuan suatu pembiayaan, hal ini dimaksudkan untuk meminimalisir risiko atau kemungkinan buruk yang akan terjadi dari pembiayaan yang menggunakan akad *Murābahah* tersebut. Sehingga dengan adanya mitigasi risiko yang tepat diharapkan praktik pelaksanaan pembiayaan dengan akad *murābahah* di Bank Muamalat Indonesia pada khususnya akan berjalan lebih optimal.



BAB III

LANDASAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Manajemen Risiko pada Perbankan

Dalam dunia perbankan baik itu bank dengan prinsip konvensional maupun dengan prinsip syariah manajemen risiko menjadi hal penting yang harus diperhatikan baik itu dalam hal penyaluran dana kepada nasabah maupun penghimpunan dana dari nasabah. Dengan penerapan manajemen risiko, perbankan juga dapat meningkatkan nilai tambah (*value added*) kepada para pemegang saham (*shareholder*) karena dapat memberikan informasi mengenai potensi kerugian yang dapat dihadapi bank sehingga dapat mengambil langkah-langkah untuk memitigasinya, salah satunya dengan cara menyediakan modal yang cukup berdasarkan profil risiko yang dihadapi oleh bank.

Manajemen risiko menurut Bank Indonesia adalah serangkaian prosedur dan metoda yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.¹⁹

Sementara itu Widigdo Sukarman mengidentifikasi manajemen risiko sebagai keseluruhan sistem pengelolaan dan pengendalian risiko yang dihadapi oleh bank yang terdiri dari seperangkat alat, teknik, proses manajemen dan organisasi yang ditujukan untuk memelihara tingkat profitabilitas dan tingkat kesehatan bank yang ditetapkan dalam corporate plan.²⁰

Menurut Smith (1990) manajemen risiko didefinisikan sebagai proses identifikasi, pengukuran, dan kontrol keuangan dari sebuah risiko yang mengancam aset dan penghasilan dari sebuah perusahaan atau proyek

¹⁹ Taswan, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006), hlm. 295.

²⁰ *Ibid*, hlm. 296.

yang dapat menimbulkan kerusakan atau kerugian pada perusahaan tersebut.²¹

*Manajemen risiko menurut Djohanputro (2008;43) merupakan proses terstruktur dan sistematis dalam mengidentifikasi, mengukur, memetakan, mengembangkan alternatif penanganan risiko, dan memonitor serta mengendalikan penanganan risiko.*²²

*Sedangkan menurut Siahaan manajemen risiko adalah perbuatan (praktik) dengan manajemen risiko, penggunaan metode dan peralatan untuk mengelola risiko sebuah proyek.*²³

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola risiko yang dihadapi dan mengendalikan risiko tersebut agar tidak merugikan pihak perusahaan. Risiko juga dapat dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya akibat buruk yang tidak diinginkan serta tidak diduga.²⁴ Risiko merupakan hal yang bersifat tidak pasti yang dapat disebabkan oleh beberapa hal, antara lain:

1. Adanya jarak waktu antara proses perencanaan suatu kegiatan sampai kegiatan yang direncanakan berakhir. Semakin panjang jarak waktu semakin besar ketidakpastiannya dan semakin besar ketidakpastian maka semakin besar pula kemungkinan terjadinya risiko.
2. Keterbatasan ketersediaan informasi yang diperlukan.
3. Keterbatasan pengetahuan, ketrampilan serta teknik dalam pengambilan suatu keputusan.

Bank Indonesia sebagai otoritas pengawas perbankan di Indonesia, pada prinsipnya menyetujui peraturan atau regulasi dibidang manajemen risiko

²¹ Kangnas. 2013. Pengertian *Manajemen Risiko Menurut Para Ahli*. <http://kangnas.blogspot.com/2013/05/pengertian-manajemen-risiko-menurut-para-ahli.html>. (diakses 10 Juni 2014).

²² *Ibid*

²³ Siahaan, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT. Elex Media Computindo, 2007), hlm 4.

²⁴ Herman Darmawi, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 21.

yang dikeluarkannya dengan kerangka kerja regulasi yang disusun oleh Bank for International Settlements (BIS) yang mencakup Basel I dan Basel II.

Pada tahun 1996, Komite Basel menerbitkan *Market Risk Amendment* terhadap Basel Accord I. *Amendment* tersebut memuat serangkaian aturan yang sederhana untuk memperhitungkan *risiko pasar* yang dihadapi oleh bagian *trading* sebuah bank. Komite Basel meminta otoritas pengawas perbankan untuk melakukan penilaian terhadap model-model yang digunakan bank dalam menentukan harga berbasis risiko (*risk-based pricing*). Model ini disebut dengan *model Value at Risk (VaR)*. Kebutuhan bank untuk mengelola risiko pasar yang dihadapi dalam aktivitas tradingnya, didorong karena adanya pertumbuhan pasar derivatif dan *option pricing model* yang terkait langsung dengan volatilitas penghasilan (*return*) dari instrumen pasar yang menjadi *under lying* dengan nilai instrumen tersebut, antara lain penentuan harga berbasis risiko (*risk-based pricing*).

Setelah dikeluarkannya *Market Risk Amendment*, Komite Basel mulai mengembangkan sebuah Kesepakatan Modal baru (*new Capital Accord*) yang disebut Basel II. Setelah melalui berbagai konsultasi dan pembahasan, kesepakatan baru tersebut akhirnya mulai diadopsi pada tahun 2004 dan disepakati diimplementasikan pada tahun 2006-2007. Basel II menghubungkan secara langsung antara modal bank dengan risiko-risiko yang dimiliki. Untuk mengamankan dampak dari kejutan ekonomi, bank-bank diminta oleh Basel II agar memperkirakan pengaruh kejadian-kejadian seperti itu dan memastikan bahwa bisnis bank memiliki modal yang sesuai. Cakupan risiko pasar dalam

Basel II secara substansial tidak berubah dibandingkan dengan cakupan risiko pasar dalam *Market Risk Amendment* tahun 1996 dan penyempurnaannya.

Banyak jenis risiko yang dapat dihadapi oleh lembaga keuangan, jenis risiko yang dapat dihadapi oleh lembaga keuangan khususnya bank dibagi menjadi dua, yang pertama adalah risiko finansial dan yang kedua risiko nonfinansial.²⁵ Risiko finansial sendiri dibagi menjadi dua yaitu risiko pasar dan risiko kredit. Dan risiko nonfinansial dibagi menjadi tiga, yaitu risiko operasional, risiko regulator serta risiko hukum. Jenis-jenis risiko tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Risiko Pasar

Risiko pasar merupakan risiko yang berhubungan erat dengan instrumen serta asset perusahaan yang diedarkan atau diperdagangkan di pasar.²⁶ Risiko pasar dapat timbul karena adanya pergerakan variabel harga pasar dari portofolio yang dimiliki Bank, yang dapat merugikan Bank. Variabel pasar mencakup suku bunga dan nilai tukar, termasuk derivasi dari kedua jenis risiko pasar tersebut. Risiko pasar antara lain terdapat pada aktivitas treasury serta investasi, kegiatan pembiayaan dan pendanaan, serta kegiatan pembiayaan perdagangan.

Risiko pasar terbagi menjadi dua yang pertama risiko pasar sistematis yang kedua risiko pasar non sistematis.²⁷ Risiko pasar sistematis adalah hasil dari keseluruhan perubahan harga dan kebijakan dalam perekonomian.

²⁵Toriqulloh Khan. HA, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 11.

²⁶*Ibid*, hlm. 11.

²⁷ *Ibid*, hlm. 12.

Sedangkan risiko pasar nonsistematis muncul ketika harga asset mengalami perubahan akibat suatu peristiwa yang mempengaruhi asset. Selain itu ada jenis-jenis risiko pasar yang disebabkan oleh fluktuasi harga dipasar keuangan, diantaranya risiko ekuitas, risiko suku bunga, risiko nilai tukar, dan risiko harga komoditi. Semua jenis risiko tersebut memiliki posisi yang sama-sama penting, namun risiko yang paling penting yang dapat terjadi oleh lembaga keuangan perbankan dan harus diwaspadai adalah risiko tingkat suku bunga.

Selain dari hal-hal yang sudah dijelaskan diatas bank juga perlu mencermati risiko pasar yang dapat terjadi selama menjalankan operasinya dikarenakan perubahan harga pasar dapat terjadi sewaktu-waktu. Perubahan tersebut tentunya akan mempengaruhi iklim usaha perbankan.

2. Risiko Suku Bunga

Adalah risiko yang dialami akibat dari perubahan suku bunga yang terjadi di pasaran yang mampu memberi pengaruh pada perusahaan. Risiko suku bunga bisa muncul dari berbagai sumber. Risiko penentuan harga ulang (*repricing risk*) muncul karena perubahan waktu jatuh tempo dan *repricing* asset, liabilitas serta item-item lain dalam *off-balance sheet*.²⁸ Meskipun dalam karakteristik *repricing* yang sama, risiko dasar bisa saja muncul jika penyesuaian nilai asset dan liabilitas tidak terhubung secara sempurna.

3. Risiko Kredit

Merupakan kerugian yang diakibatkan oleh kegagalan (*default*) debitur yang tidak dapat memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian

²⁸*Ibid*, hlm. 12.

kredit.²⁹ Risiko kredit dapat muncul dalam *banking book* dan *trading book*.³⁰ Dalam *banking book*, risiko kredit muncul apabila nasabah gagal memenuhi kewajiban untuk membayar atau melunasi hutangnya secara penuh pada waktu yang telah disepakati diawal. Risiko kredit berhubungan dengan kualitas asset dan kemungkinan gagal bayar. Akibat dari risiko kredit ini terdapat ketidak pastian pada laba bersih dan nilai pasar yang muncul akibat keterlambatan atau tidak terbayarnya pokok pinjaman beserta bunganya.

Sedangkan risiko kredit pada *trading book*, juga muncul akibat ketidakmampuan atau ketidakmauan nasabah untuk memenuhi kewajiban yang tertuang dalam kontrak. Hal ini bisa memunculkan munculnya risiko pembayaran, yaitu ketika satu pihak bersepakat untuk membayar atau mengirimkan dana sebelum dana *cash* tersebut ia terima, sehingga mengakibatkan potensi kerugian. Risiko pembayaran dalam lembaga keuangan sering muncul pada transaksi valas atau valuta asing. Walaupun sebagian risiko dapat didiversifikasi namun tidak dapat dihilangkan total.

Sementara itu tujuan dari manajemen risiko kredit yaitu untuk memaksimalkan tingkat pengembalian kepada bank dengan menjaga resiko pemberian kredit supaya berada di parameter yang dapat diterima. Bank perlu mengelola risiko kredit dari seluruh portofolio serta risiko dari individu atau kredit atau transaksi.

²⁹ Indra Bastian dan Suharjono, *Akuntansi Perbankan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 92.

³⁰ Toriqulloh Khan. HA, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 11.

4. Risiko Likuiditas

Risiko Likuiditas dalam lembaga keuangan Bank adalah risiko akibat ketidakmampuan bank untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo dari sumber pendanaan arus kas dan/atau dari aset likuid berkualitas tinggi yang dapat diagunkan, tanpa mengganggu aktivitas dan kondisi keuangan bank.³¹ Likuiditas sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha bank. Oleh karena itu, bank harus memiliki manajemen risiko likuiditas bank yang baik. Risiko ini juga dapat muncul akibat sulitnya bank untuk mendapatkan dana cash pada biaya yang wajar, baik melalui pinjaman yang berupa risiko likuiditas pendanaan atau pembiayaan) maupun menjual aset atau risiko likuiditas asset. Salah satu aspek dalam *Asset Liability Management* (ALMA) didalam bisnis perbankan adalah untuk meminimalisir risiko likuiditas. Risiko pendanaan juga dapat dikontrol dengan cara melakukan perencanaan kebutuhan *cash flow* yang tepat dan mencari sumber-sumber dana baru untuk membiayai kelangkaan dan *cash*. Sedangkan risiko likuiditas asset dapat dimitigasi melalui diversifikasi dan menetapkan batas produk-produk tertentu yang likuid.

5. Risiko Operasional

Risiko operasional adalah risiko yang disebabkan ketidak cukupan dan atau tidak berfungsinya proses intrernal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau adanya problem eksternal yang mempengaruhi operasional

³¹ Ria Embo, 2013, *Risiko Likuiditas*, <http://riaembo.blogspot.com/2013/04/risiko-likuiditas.html>. (diakses tanggal 8 Mei 2014)

bank.³² Bentuk risiko operasional diataranya adalah risiko *human fraud*, risiko teknologi informasi, risiko operasional kredit, risiko operasional non kredit.³³ Risiko operasional merupakan risiko kerugian yang kebanyakan disebabkan oleh ketidak cukupan atau kegagalan proses internal, faktor manusia maupun faktor teknologi. Sementara itu risiko faktor *human* atau manusia bisa muncul akibat tidak dimilikinya kompetensi yang baik, Sumber daya manusia menjadi hal yang juga tidak kalah penting dalam sistem operasional perusahaan. Jika perusahaan mampu merekrut dan menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas baik secara *emotional quetion* maupun dari sisi *spiritual quetion* maka proses regulasi perusahaanpun dimungkinkan akan lancar, baik itu dari sitem informasi, komunikasi, teknologi, kegiatan transaksi bank, dan sebagainya. Jika sumber daya manusia yang direkrut juga berkualitas dan seimbang antara emosi dan spiritualnya makan kemungkinan terjadinya risiko operasional bank contohnya kasus fraudnya akan termitigasi dengan baik.

Selain itu adanya masalah ketidak akuratan proses, pencatatan, kegagalan sistem, kepatuhan pada pihak rgulator, dan lain-lain, maka kemungkinan biaya operasional akan mengalami perbedaan dari rencana awal atau dari apa yang diharapkan, dan jika dibiarkan lebih lanjut maka akan mempengaruhi laba bersih bank.

³² Veithzal Rivai dan Ariviyani Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 989.

³³ Indra Bastian dan Suharjono, *Akuntansi Perbankan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 92.

6. Risiko Hukum

Risiko hukum adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis, yang disebabkan adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung, atau kelemahan perikatan seperti tidak dipenuhinya syarat sahnya kontrak dan pengikatan agunan yang tidak sempurna.³⁴

Risiko hukum bisa disebabkan oleh faktor eksternal dan faktor internal.³⁵ Faktor eksternal seperti regulasi yang mempengaruhi aktifitas bisnis tertentu, sedangkan faktor internal merupakan faktor yang terkait dengan manajemen atau pegawai bank seperti penyelewengan serta pelanggaran hukum dan regulasi.

B. Risiko Kredit pada Perbankan

Risiko kredit atau dalam bank syariah dikenal dengan risiko pembiayaan merupakan risiko yang terjadi akibat pihak lawan gagal memenuhi kewajibannya.³⁶ Risiko pembiayaan dapat bersumber dari berbagai aktifitas fungsional bank seperti pembiayaan (penyediaan dana), investasi, dan pembiayaan perdagangan yang tercatat dalam *banking book* maupun *trading book*. Risiko kredit dapat timbul dari adanya kemungkinan bahwa kredit yang diberikan oleh bank, atau obligasi yang dibeli, tidak dapat dibayarkan kembali. Selain itu risiko kredit juga timbul dari tidak dipenuhinya berbagai bentuk

³⁴ Veithzal Rivai dan Ariviyani Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 995.

³⁵ Toriqulloh Khan. HA, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 14.

³⁶ Veithzal Rivai dan Ariviyani Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 966.

kewajiban pihak lain kepada bank, seperti kegagalan memenuhi kewajiban pembayaran dalam kontrak derivatif.

Untuk sebagian bank, risiko kredit merupakan risiko terbesar yang dihadapi. Pada umumnya, margin yang diperhitungkan untuk mengantisipasi risiko kredit hanyalah merupakan bagian kecil dari total kredit yang diberikan bank dan oleh karenanya kerugian pada kredit dapat menghancurkan modal bank dalam waktu singkat. Maka dari itu bank menggunakan sejumlah teknik dan kebijakan dalam mengelola risiko kredit untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya atau dampak dari kerugian kredit, kebijakan untuk mengantisipasi adanya risiko kredit atau risiko pembiayaan dalam perbankan biasa disebut dengan analisis pembiayaan. Dalam analisis pembiayaan bank syariah menggunakan beberapa pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh praktisi perbankan syariah, secara umum analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, bagi bank nasabah yang memiliki kriteria 5C adalah orang yang sempurna untuk mendapatkan pembiayaan. Bank melihat nasabah yang memiliki karakter yang kuat, kemampuan mengembalikan pinjaman atau uang, jaminan yang berharga, modal yang kuat dan kondisi perekonomian yang aman. Orang dengan kriteria seperti yang sudah disebutkan tersebut merupakan nasabah yang potensial untuk diajak bekerja sama atau orang yang layak mendapatkan penyaluran kredit.

Dalam dunia perbankan pertimbangan yang lazim digunakan untuk mengevaluasi calon nasabah sering disebut dengan 5C, prinsip 5C tersebut yaitu³⁷:

³⁷Ahmad Sanusi Nasution, 2011, *Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Pemberian Kredit*, sanoesi.wordpress.com/tag/prinsip-5c-dalam-kredit/. (Diakses Tanggal 16 Mei 2014)

1. *Character*

Merupakan data dari kepribadian calon nasabah, seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Kegunaan dari penilaian tersebut untuk mengetahui sampai sejauh mana kemauan calon debitur untuk memenuhi kewajibannya.

Pemberian kredit atas dasar kepercayaan, sedangkan yang menjadi dasar suatu kepercayaan adalah adanya keyakinan dari pihak bank bahwa calon debitur memiliki watak, moral dan sifat-sifat yang positif dan kooperatif. Disamping itu calon nasabah juga harus memiliki tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi, masyarakat, maupun kehidupan dalam menjalankan usahanya. Karakter merupakan merupakan faktor yang dominan, karena walaupun calon debitur memiliki kemampuan untuk menyelesaikan hutangnya, namun jika calon debitur tidak memiliki itikad baik maka kemungkinan akan memberikan risiko kesulitan bagi bank dikemudian hari.

2. *Capacity*

Merupakan suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan calon debitur tersebut untuk memenuhi atau melunasi kewajiban-kewajibannya. Tujuan dari penilaian ini merupakan untuk menilai sampai sejauh mana hasil usaha yang akan diperoleh debitur tersebut akan mampu untuk melunasi kewajiban tepat pada waktu yang telah disepakati sesuai dengan perjanjian awal.

Pengukuran *capacity* dari calon debitur dapat dilakukan melalui beberapa pendekatan antara lain pengalaman usahanya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola apakah pernah mengalami masa sulit atau tidak dan bagaimana mengatasi kesulitan yang dihadapi.

3. *Capital*

Adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelola calon debitur. Hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan rugi-laba, struktur permodalan, serta ratio-ratio keuntungan yang diperoleh. Dari kondisi tersebut bank dapat menilai apakah debitur tersebut layak diberi pembiayaan atau tidak, dan bank dapat menentukan berapa besar plafond pembiayaan yang layak diberikan.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang dapat diagunkan kepada pihak bank serta dapat disitu apabila calon debitur tidak mampu memenuhi kewajibannya. *Collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan namun bisa juga collateral tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, *letter of guatantee*, rekomendasi. Penilaian collateral dapat ditinjau dari segi ekonomis dan segi yuridis. Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan sebagai jaminan. Sedangkan segi yuridis merupakan penilaian apakah agunan yang dipakai memenuhi syarat-syarat yuridis sehingga dapat dipakai sebagai jaminan.

5. *Condition*

Kondisi yang diperhitungkan dalam pemberian pembiayaan kepada calon debitur yang dimaksud adalah kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan

prospek usaha calon debitur. Ada suatu usaha yang sangat tergantung kepada kondisi perekonomian, oleh sebab itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon debitur. Permasalahan mengenai kondisi ekonomi berkaitan erat dengan faktor politik, peraturan perundang-undangan negara dan perbankan pada saat itu serta keadaan lain yang mempengaruhi kegiatan pemasaran seperti bencana alam.

C. Pembiayaan *Murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara

Salah satu produk bank syariah yang populer dan sering digunakan dalam bank syariah adalah *Murābahah*. Transaksi ini dianggap mudah dipahami dan diterapkan oleh praktisi perbankan syariah yang mayoritas latar belakang pendidikannya bukan dari jurusan yang sesuai dengan kegiatan operasional dari bank syariah itu sendiri. *Murābahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.³⁸

Sedangkan menurut fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 *Murābahah* adalah Menjual suatu barang (barang sudah ada) dengan menegaskan harga belinya kepada Pembeli, dan Pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba. Dari definisi tersebut jika diterapkan dalam kegiatan operasional perbankan syariah, dalam akad *Murābahah* ini bank bertindak sebagai pihak *intermediary* atau perantara antara calon nasabah dengan

³⁸ Karim, Adiwarmanto, S.E., M.B.A., M.A.E.P. *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: Rajawali Pers. 2004).

pihak supplier atau penyedia barang. Bank menyediakan dana kepada nasabah dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *Murābahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang.

Dalam pelaksanaan akad *Murābahah* terdapat beberapa landasan hukum yang dijadikan dasar pelaksanaan akad *Murābahah*. Dalam fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *Murābahah*, sebagai landasan syariah transaksi *Murābahah* adalah sebagai berikut³⁹:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Hadis Nabi dari Abu Said al-Khudri: Dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (H.R. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

³⁹ Majelis Ulama Indonesia (2003), *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional edisi kedua*, (Jakarta : MUI), hal. 22-25.

Bahwasanya dalil-dalil mengenai *Murābahah* adalah dalil-dalil nash, walaupun dalam dalil-dalil tersebut tidak disebutkan secara jelas mengenai keabsahan *Murābahah*, akan tetapi menunjukkan tentang jual beli yang dibenarkan dalam al Quran dan sunah nabi karena *Murābahah* sama juga dengan jual beli tangguh.

Dalam pelaksanaan akad *Murābahah* di bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu banjarnegara menerapkan persyaratan-persyaratan tertentu dalam pemberian pembiayaan dengan akad *Murābahah*. Syarat-syarat tersebut diantaranya⁴⁰:

1. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *Murābahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang;
2. Barang adalah obyek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya;
3. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk Pembiayaan atas dasar Akad *Murābahah*, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah;
4. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan Pembiayaan atas dasar Akad *Murabahah* dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter (*Character*) dan/atau aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (*Capacity*), keuangan (*Capital*), dan/atau prospek usaha (*Condition*);

⁴⁰ SE BI No. 10/ 14 / DPbS Maret 2008

5. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya;
6. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah;
7. Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal Pembiayaan atas dasar *Murābahah* dan tidak berubah selama periode Pembiayaan;
8. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa Akad Pembiayaan atas dasar *Murābahah*; dan
9. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada Bank ditentukan berdasarkan kesepakatan Bank dan nasabah.

Aplikasi *Murābahah* dalam bank Muamalat Indonesia dapat digambarkan dalam skema berikut ini:



Gambar 1. Skema Pembiayaan *Murābahah*⁴¹

⁴¹ Adi Prasetya Blog's. 2012. *Bentuk Transaksi (AQAD) dalam Keuangan Islam*. <http://adi-praspres.blogspot.com/2012/01/bentuk-transaksi-akad-dalam-keuangan.html> (diakses 2 Mei 2014)

Skema di atas memperjelas bagaimana proses transaksi *Murābahah* antara bank dengan nasabah, di mana; (1) nasabah yang memerlukan barang/kebutuhan melakukan transaksi dengan bank dan mengajukan pembiayaan dengan akad *Murābahah* (2) nasabah dan pihak bank melakukan negosiasi mengenai harga dan margin keuntungan serta spesifikasi barang yang akan menjadi objek *Murābahah* secara mendetail (3) bank dan nasabah melakukan akad jual beli *Murābahah*, (4) bank melakukan pemesanan kepada *supplier* dengan spesifikasi yang sesuai dengan pesanan nasabah, bank melakukan pembayaran secara tunai kepada *supplier*, (5) *Supplier*/bank menyerahkan barang yang dipesan oleh nasabah, (6) nasabah menerima barang serta dokumen-dokumen, (7) nasabah melakukan pembayaran secara tunai atau pun cicilan kepada bank dengan keuntungan bank yang sudah disepakati sebelumnya.

Aplikasi pembiayaan *Murābahah* dalam bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara diterapkan dalam bentuk transaksi KPR/PPR (Kredi Pemilikan Rumah/ Pembiayaan Pemilikan Rumah), pengadaan barang, persediaan modal kerja dalam bentuk barang dengan dilakukan dengan transaksi sekali putus, bukan sekali akad dengan pembelian berulang-ulang.

D. Risiko Kredit pada Pembiayaan *Murābahah*

Pada risiko kredit kerugian atau risiko terjadi akibat dari kegagalan debitur yang tidak dapat diperkirakan atau karena debitur tidak mampu

memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian atau penurunan kualitas kredit pada nasabah.⁴²

Seperti yang telah dijelaskan diatas, pembiayaan *Murābahah* merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk langsung (sekaligus). Dengan demikian, Pada pemberian pembiayaan *Murābahah* dengan jangka waktu panjang menimbulkan risiko tidak bersaingnya bagi hasil kepada dana pihak ketiga.

Sedang pada pembiayaan *Murābahah* risiko bisa terjadi yang berakibat pada bank, diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi dalam pembiayaan *Murābahah* antara lain⁴³ :

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

Risiko ini kemungkinan besar dapat dialami oleh pihak bank, oleh sebab itu untuk meminimalisir kemungkinan risiko default maka bank menetapkan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang *Murābahah* yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus ditempatkan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya.⁴⁴

⁴² Suhardjono, Manajemen *Perkreditan Usaha Kecil Menengah*, (Yogyakarta: UPP AMP YPKPN 2003). hlm. 74.

⁴³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001. Hlm. 107.

⁴⁴ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, Jakarta: Paramadina, 2004. Hlm. 135.

Jika default ini disebabkan oleh faktor ketidak mampuan nasabah maka bank syariah wajib memberikan jangka waktu pembayaran lebih panjang kepada nasabah tersebut. Namun, jika default disebabkan oleh faktor kesengajaan atau kelalaian nasabah maka bank syariah mengenakan denda bagi nasabah tersebut. Jumlah denda tergantung kepada suku laba yang wajar pada dana bank yang diinvestasikan, yang merupakan dana untuk menutupi peluang hilang dari modal.⁴⁵

2. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut setelah akad ditandatangani.
3. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab antara lain rusak dalam perjalanan.

Risiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk menerima barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka misalnya sepertiga dari total harga, dengan jaminan, jaminan pihak ketiga dan klausul kontrak.⁴⁶

Pembayaran uang muka ini dapat menutup kemungkinan kerugian dari penolakan barang oleh nasabah. Jika dengan uang muka bank belum mampu menutup kerugian, bank syariah dapat menggunakan jaminan dan jaminan pihak ketiga untuk menutup seluruh biaya murabahah.

4. Dijual; karena pembiayaan *Murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi seutuhnya milik calon pembeli atau nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset

⁴⁵ *Ibid*, Hlm. 135.

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 133.

miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian resiko default akan besar.

Untuk meminimalisir kemungkinan risiko pembiayaan dengan akad *Murābahah* seperti yang sudah disebutkan diatas, bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara menerapkan beberapa prosedur bagi bank dalam proses pemberian pembiayaan kepada nasabah. Prosedur atau alur pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara adalah sebagai berikut⁴⁷:

1. Pengajuan pembiayaan *Murābahah* dari calon nasabah kepada pihak bank Muamalat Indonesia.
2. Silaturahmi kepada calon nasabah dengan cara kunjungan kelokasi atau tempat tinggal calon nasabah.
3. Pengumpulan data, pengumpulan data meliputi ID atau identitas debitur dan pasangan berupa Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluarga, dan Surat Nikah. Serta data mengenai legalitas usaha debitur berupa SIUP dan NPWP.
4. Bank Indonesia (BI) cheking, BI cheking terbaru kepada calon nasabah. Dari BI cheking ini bank akan mendapatkan keterangan atau informasi mengenai periode kredit atau pembiayaan, kolektibilitas, kegunaan kredit atau pembiayaan. Bila ada kolektibilitas 2 wajib ada penjelasan penyelesaiannya dan dilampirkan surat keterangan dari bank yang bersangkutan. Bila ada kolektibilitas 3 atau 4 atau 5 maka pengajuan pembiayaan ditolak.

⁴⁷ Wawancara dengan Deni Pudji Suhartono selaku Relationship Manager Financing di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara.

5. Penilaian jaminan, menilai berapa harga pasar jaminan sehingga nilai pembiayaan disesuaikan dengan jaminan. Hal ini untuk meminimalisir risiko jika debitur gagal bayar.
6. Usulan pembiayaan, usulan pembiayaan ini di kirim kepada *financing comite* yang berada pada Bank Muamalat Indonesia pusat. Usulan pembiayaan ini biasanya dikirim melalau e mail agar prosesnya lebih cepat.
7. Persetujuan komite, jika disetujui maka proses pembiayaan dilanjutkan, namun jika tidak disetujui maka semua dokumen calon debitur dikembalikan.
8. Pengikatan atau akad. Setelah mendapatkan persetujuan dari pihak komite maka pihak bank segera melakukan akad pembiayaan dengan pihak debitur.
9. Realisasi atau pencairan dana.

E. Teknik Mitigasi Risiko Kredit pada Pembiayaan *Murābahah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara

Sejauh ini risiko kredit merupakan risiko terbesar yang dihadapi oleh kebanyakan bank. Kredit atau pembiayaan merupakan pendapatan terbesar yang dapat diperoleh bank, dari sebab itu lah maka risiko dari pembiayaan atau kredit yang diberikan kepada nasabah juga besar karena risiko berbanding lurus dengan hasil. Semakin besar hasil atau keuntungan yang didapat, maka semakin besar pula kemungkinan risiko yang dihadapi. Pada dunia perbankan Alokasi modal yang diperhitungkan untuk mengantisipasi risiko kredit merupakan bagian kecil dari total kredit yang diberikan bank, sehingga kerugian pada kredit dapat menghancurkan modal bank dalam waktu singkat.

Oleh sebab itu bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara selalu melakukan analisis secara mendalam sebelum memberikan kredit atau pembiayaan khususnya pada produk *Murābahah* untuk menghindari segala jenis risiko yang mungkin terjadi. Bank menggunakan sejumlah teknik dan kebijakan yang berbeda dalam mengelola risiko kredit untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya dampak dari kerugian kredit pada umumnya dan pembiayaan *Murābahah* pada khususnya, hal ini dikenal dengan mitigasi risiko kredit.

Mitigasi risiko merupakan upaya untuk mengurangi kemungkinan terjadinya dan dampak risiko.⁴⁸ Bank Muamalat Indonesia memiliki teknik-teknik tersendiri untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya risiko khususnya risiko kredit pada pembiayaan *Murābahah*. Salah satunya yaitu dengan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*), selain itu Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara juga memiliki teknik khusus dalam memitigasi risiko kredit dalam pembiayaan *Murābahah* yang mungkin terjadi. Teknik-teknik lain selain prinsip 5C dalam mitigasi risiko kredit pembiayaan *Murābahah* di bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara adalah:

1. *Grading Model*

Model pemeringkatan atau *grading model* diterapkan untuk masing-masing individual kredit. Bank harus membuat *credit grading model* yang detail, sebagai sarana untuk menetapkan kemungkinan terjadinya gagal bayar atau *default*. Kredit yang diberikan bank setiap saat dapat menjadi

⁴⁸ Sigit Pitadi, *Introduction to Risk Management PT. Bank Muamalat, Tbk.* (Jakarta: Compliance and Risk Management Unit PT.Bank Muamalat Indonesia,Tbk.), Slide. 49.

bermasalah, namun kemungkinan bermasalah tersebut menjadi kecil jika bank menerapkan kebijakan pemberian kredit yang sehat. Langkah yang diambil bank pertama kali adalah menciptakan model pemeringkatan kredit sebagai sarana untuk menetapkan kemungkinan gagal bayar. Dalam hal ini bank melakukan kalibrasi risiko yang pada gilirannya akan memungkinkan bank untuk menetapkan suatu probabilitas tertentu untuk setiap kejadian yang tidak diinginkan atau biasa dikenal dengan *probability of default*. Cara ini memungkinkan bank untuk memastikan bahwa portofolio kredit bank tidak terkonsentrasi pada kredit yang berkualitas buruk dan memiliki kemungkinan gagal bayar tinggi.

Dalam penerapannya, model pemeringkatan mempertimbangkan pula beberapa faktor tambahan. Misalnya, persentase pendapatan debitur yang digunakan untuk membayar margin dari kredit yang diberikan, riwayat pekerjaan debitur, dan jumlah tahun pembayaran kembali kredit dibandingkan dengan usia debitur.

2. Manajemen Portofolio Kredit

Bank akan mengukur portofolio kreditnya untuk memberikan keyakinan bahwa kredit yang diberikan tidak terlalu terkonsentrasi pada satu jenis industri atau wilayah geografis tertentu saja.⁴⁹ Hal ini memungkinkan bank untuk melakukan diversifikasi pada portofolio kreditnya sehingga risiko terjadinya default yang bersifat sistemik dapat ditekan. Analisis seperti ini

⁴⁹ *Ibid*, slide 52.

dikenal dengan sebagai *cohort analysis* dan dapat digunakan baik pada kredit korporasi maupun perorangan.

3. Sekuritisasi

Basel II mempersyaratkan bank untuk memperkirakan dampak gejolak ekonomi dan memastikan bahwa kegiatan usahanya telah didukung dengan permodalan yang memadai untuk mengantisipasi dampak gejolak ekonomi tersebut. Selain mengalokasikan modal pada tingkat yang mencukupi, bank juga melakukan tindakan-tindakan lain untuk melindungi kegiatan usahanya. Salah satunya adalah dengan teknik sekuritisasi.

Sekuritisasi salah satu teknik yang digunakan bank untuk melindungi dirinya dari gejolak ekonomi (*economic shocks*) adalah dengan “mengemas” dan menjual sebagian dari portofolio kreditnya kepada investor dalam bentuk surat berharga.⁵⁰ Teknik ini dikenal sebagai sekuritisasi, sekuritisasi memungkinkan bank untuk mengurangi eksposur yang tinggi pada suatu jenis kredit tertentu yang menurut skenario bank menunjukkan tingkat risiko atau konsentrasi risiko yang paling tinggi. Sekuritisasi memungkinkan bank untuk menggunakan dana yang dihasilkan dari penjualan aktiva dan menginvestasikannya pada aktiva lain yang dianggap memiliki risiko lebih rendah.

4. *Collateral*

Agunan (*collateral*) didefinisikan sebagai aktiva yang dijaminan oleh debitur untuk mendapatkan kredit dan dapat diambil alih dalam hal terjadi

⁵⁰ *Ibid, slide 53.*

default.⁵¹ Agunan memiliki peranan penting dalam kebijakan pemberian kredit yang diterapkan bank. Agunan dapat memiliki bentuk yang beragam. Bentuk agunan yang paling mudah dikenali dan paling aman adalah uang tunai, sementara bentuk yang paling umum adalah properti hunian (*residential property*). Bank perlu memastikan bahwa agunan yang diterima benar-benar dapat digunakan untuk memitigasi risiko saat debitur mengalami default. Bentuk agunan yang diserahkan sering kali bersifat spesifik sesuai dengan kegiatan usaha yang dibiayai. Jika kegiatan usaha tersebut secara umum tidak menguntungkan, maka aktiva debitur yang bersangkutan akan dinilai rendah. Dalam hal ini bank harus memastikan bahwa agunan tetap memiliki nilai yang cukup dalam hal terjadi default.

5. *Cash Flow Monitoring* (monitoring arus kas)

Kebanyakan bank yang mengalami tingkat default yang tinggi, menyadari bahwa tindakan segera terhadap situasi kredit yang memburuk dapat mengurangi permasalahan secara signifikan.⁵² Caranya adalah dengan⁵³:

- a. Membatasi tingkat eksposur (dikenal sebagai *exposure at default*-EAD), dan
- b. Memastikan bahwa nasabah bereaksi dengan cepat terhadap keadaan yang berubah.

⁵¹ *Ibid*, slide 54.

⁵² *Ibid*, slide 56.

⁵³ Wawancara dengan Deni Pudji Suhartono selaku Relationship Manager Financing di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara.

Beberapa model kredit memberikan perhatian khusus terhadap arus kas perusahaan dan perorangan, yang tercermin dalam rekening bank mereka.

6. *Recovery Management* (Manajemen Pemulihan)

Manajemen yang efisien terhadap kredit yang mengalami default dapat menghasilkan pemulihan (*recovery*) yang cukup besar dibandingkan tingkat kerugian semula. Oleh karena itu, sebagian bank menciptakan unit kerja yang secara khusus ditugasi untuk menangani pemulihan kredit macet sebagai bagian dari proses manajemen risiko kredit yang berkualitas tinggi.

Loss Given Default (LGD) adalah perkiraan kerugian yang akan diderita oleh bank sebagai akibat terjadinya default.⁵⁴ Penetapan LGD dan pengelolanya secara bersama-sama berperan dalam pendekatan *Internal Rating Based* (IRB) untuk menghitung modal berdasarkan risiko kredit. Nilai LGD dalam pendekatan *Advanced IRB* secara langsung dipengaruhi oleh estimasi bank mengenai jumlah yang dapat dipulihkan dari suatu kredit yang mengalami default.

⁵⁴ Sigit Pitadi, *Introduction to Risk Management PT. Bank Muamalat, Tbk.* (Jakarta: Compliance and Risk Management Unit PT.Bank Muamalat Indonesia,Tbk.), Slide. 57.

BAB IV

PENUTUP

A. Simpulan

Pembiayaan *Murābahah* merupakan salah satu produk financing yang sering digunakan dalam dunia perbankan syariah pada umumnya dan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara pada khususnya. Pembiayaan *Murābahah* diberikan kepada nasabah yang membutuhkan dana yang bersifat konsumtif, misalnya untuk PPR, pembiayaan pembelian kendaraan, dan lain-lain. Namun demikian setiap produk yang ada pada perbankan syariah maupun konvensional pasti memiliki risiko dalam pelaksanaan atau operasionalnya. Begitu juga dengan pembiayaan *Murābahah*, diantara risiko yang mungkin terjadi pada pembiayaan *Murābahah* adalah risiko default, fluktuasi harga komparatif, penolakan dari pihak nasabah dan lain-lain.

Oleh karena itu dalam proses pemberian pembiayaan *Murābahah* bank harus memperhatikan beberapa hal, satu diantaranya adalah dengan memperhatikan bagaimana mitigasi risiko dari pembiayaan *Murābahah* itu sendiri. Mitigasi risiko merupakan bagaimana cara meminimalisir risiko yang mungkin terjadi dari pembiayaan *Murābahah* tersebut.

Mitigasi risiko dari pembiayaan *Murābahah* yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara adalah dengan menggunakan teknik tertentu. Teknik mitigasi risiko yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara adalah dengan prinsip 5C

(*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*) serta dengan menggunakan teknik mitigasi lain yang lebih dominan dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Banjarnegara yaitu dengan teknik *grading model*, manajemen portofolio kredit, sekuritisasi, *collateral, cash flow monitoring*, dan *recovery management*. Dengan menggunakan teknik-teknik tersebut diharapkan bank bisa mengurangi bahkan menghindar dari segala jenis risiko kredit yang mungkin terjadi.

B. Saran

1. BMI Cabang Pembantu Banjarnegara perlu melakukan sosialisasi kepada masyarakat secara lebih intensif tentang pembiayaan *Murābahah* dengan segala keunggulan dan kemudahannya karena pemahaman dari masyarakat tentunya masih kurang tentang produk-produk bank syariah pada umumnya dan pembiayaan *Murābahah* pada khususnya.
2. BMI Cabang Pembantu Banjarnegara harus lebih sering melakukan kegiatan Corporate Social Responsibility (CSR) agar BMI Cabang Pembantu Banjarnegara lebih dikenal oleh masyarakat sehingga nasabah dari BMI Cabang Pembantu Banjarnegara lebih meningkat.
3. Tidak adanya pembiayaan mikro menjadi kendala tersendiri bagi BMI Cabang Pembantu Banjarnegara untuk memperluas jaringan nasabahnya karena hanya terfokus pada usaha menengah keatas dengan tingkat pembiayaan tinggi.

4. Tingkatkan mutu produk-produk BMI Cabang Pembantu Banjarnegara agar dapat bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah dan juga bank konvensional.
5. Tingkatkan terus kualitas SDM BMI Cabang Pembantu Banjarnegara dan tingkatkan serta pertahankan prestasi yang pernah diraih BMI Cabang Pembantu Banjarnegara.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Saed, *Menyoal Bank Syariah*, Jakarta: Paramadina. 2004.
- Adi Prasetya Blog's. 2012. *Bentuk Transaksi (AQAD) dalam Keuangan Islam*. <http://.adi-praspres.blogspot.com/2012/01/bentuk-transaksi-akad-dalam-keuangan.html>. (diakses 2 Mei 2014).
- Ahmad Sanusi Nasution, 2011, *Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Pemberian Kredit*, sanoesi.wordpress.com/tag/prinsip-5c-dalam-kredit/. (Diakses Tanggal 16 Mei 2014).
- Amirul Hadi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Bandung: Pustaka Setia, 2005.
- Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998.
- Herman Darmawi, *Manajemen Risiko*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- <http://www.muamalatbank.com> (online), diakses tanggal 6 April 201.
- Indra Bastian dan Suharjono, *Akuntansi Perbankan*, Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Kangnas. 2013. *Pengertian Manajemen Risiko Menurut Para Ahli*. <http://kangnas.blogspot.com/2013/05/pengertian-manajemen-risiko-menurut-para-ahli.html>. (diakses 10 Juni 2014).
- Karim, Adiwirman, *ANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers. 2004.
- Majelis Ulama Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional edisi kedua*, Jakarta: MUI, 2003.
- Mamduh. M. Hanafi, *Manajemen Risiko*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKP, 2006.
- Media Muamalat, edisi 10 Oktober 2012.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhammad, *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Pusat Study Ekonomi Islam STIS, 2003.
- Ria Embo, 2013, *Risiko Likuiditas*, <http://riaembo.blogspot.com/2013/04/risiko-likuiditas.html>. (diakses tanggal 8 Mei 2014).

SE BI No. 10/ 14 / DPbS Maret 2008

Siahaan, *Manajemen Risiko*, Jakarta: PT. Elex Media Computindo, 2007.

Sigit Pitadi, *Introduction to Risk Management PT. Bank Muamalat, Tbk.* Jakarta: Compliance and Risk Management Unit PT.Bank Muamalat Indonesia,Tbk. 2012.

Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Menengah*, Yogyakarta: UPP AMP YPKPN 2003.

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

Toriqulloh Khan. HA, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.

Veithzal Rivai dan Ariviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usah Bank Syari'ah*, Jakarta: Grasindo, 2005.

