



**MEKANISME PENYELESAIAN RESIKO PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI KOPENA PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md.) Perbankan Syariah



Oleh:

TULUS ADHI NUGRAHA
NIM. 2012113057

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2018**

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tulus Adhi Nugraha
NIM : 2012113057
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul “**MEKANISME PENYELESAIAN RESIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KOPENA PEKALONGAN**”, adalah benar-benar Karya Ilmiah yang dibuat oleh peneliti sendiri dan tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya

Pekalongan, 7 Desember 2018

Deklarator



Tulus Adhi Nugraha
NIM.2012113057

Hj. Rinda Asytuti, M.Si

Legal

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 5 (Lima) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir

Sdr, Tulus Adhi Nugraha

Pekalongan , 10 Desember 2018

Kepada :

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Islam IAIN Pekalongan

c/q. Ketua Jurusan D III Perbankan

Syariah

Assalamua'alaikum Wr.wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

Nama : TULUS ADHI NUGRAHA

NIM : 2012113057

Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM ,DII PERBANKAN SYARIAH IAIN PEKALONGAN

Judul Tugas Akhir : **MEKANISME PENYELESAIAN RESIKO**

PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK

PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KOPENA

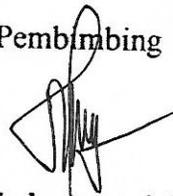
PEKALONGAN

Dengan permohonan agar skripsi saudara tersebut bisa segera di munqosahkan.

Demikian harap menjadi perhatian dan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.wb.

Pembimbing



Hj. Rinda Asytuti, M.Si

NIP : 197712062005012002



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Pahlawan, Rowolaku, Kajen Pekalongan, Tlp. (0285) 412575, Fax (0285) 423418

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan mengesahkan skripsi Saudara/i:

Nama : TULUS ADHI NUGRAHA

NIM : 2012113057

Judul :MEKANISKE PENYELESAIAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI KOPENA PEKALONGAN

Telah diujikan pada hari Kamis tanggal 27 Desember 2018 dan dinyatakan TULUS, serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.md).

Dewan Penguji,

Penguji I

Penguji II


Dr. Shinta Dewi Rismawati SH, MH


Agus Fakhрина M.S.I

NIP. 19750220199932001

NIP. 197701232003121001

Pekalongan, 13 Maret 2019

Disahkan oleh Dekan,



Dr. H. Shinta Dewi Rismawati, M.H.
NIP. 19750220 199903 2 001

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sas	s	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De



ذ	Zal	z	zet (dengan titik dibawah)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	.	Apostrof
ي	Ya	Y	Ya

2. Vocal

Vocal Tunggal	Vocal Rangkap	Vocal Panjang
ا = a		ا = â
إ = i	أِي = ai	إِي = ĩ
أ = u	أُو = au	أُو = û

3. *Ta Marbutah*

Ta Marbutah hidup dilambangkan dengan atau

Contoh:

مراجعة جميلة ditulis *mar'atunjamilah*

Ta Marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطمة ditulis *Fatimah*

4. *Syaddad (tasydid, geminasi)*

Tanda *geminasi* dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberikan tanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

البرّ ditulis *al-birri*

5. Kata Sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

Kata sandang yang diikuti “huruf komariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

القمر ditulis *al-qomar*

6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada ditengah kata atau diakhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof (/’/).

Contoh:

أمرت ditulis *umirtu*

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT *Subhanahu Wata'ala* ku persembahkan Tugas Akhir ini untuk orang-orang yang penuh keistimewaan dari Allah, para pemberi semangatku, khususnya :

1. Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW.
2. Kepada kedua orang tua tercinta yaitu Bapak Moch. Djaja dan Ibu Tananik. berkat do'a dan kasih sayang beliau selama ini sehingga saya bisa menyelesaikan Tugas akhir ini tanpa halangan suatu apapun.
3. Kakak dan adikku tersayang, terimakasih sudah memberi banyak dukungan dan semangat.
4. Kepada Nugroho Prasetyo, yang sudah memberikan banyak bimbingan dan berkat beliau Alhamdulillah saya bisa menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik.
5. Ibu Hj. Rinda Aystuti, M.Si. Dosen pembimbing penulis, yang telah membimbing dan memberikan arahan penulis dengan penuh kesabaran dan ketulusan.
6. Para teman Seperjuangan D3 Perbankan Syariah IAIN Pekalongan angkatan 2013 khususnya kelas B, Sahabat dekatku Khaerul Anam, Khairul Anam, Mitah Surur, Sandika, Mahrus Kurniawan, dan lain-lain yang memberiku dukungan, semangat, dan keceriaan dalam menempuh studi, sukses untuk kita semua.
7. Manajer KOPENA Pekalongan Bapak Alfani Basyir, serta seluruh karyawan KOPENA Pekalongan yang sudah mengizinkan magang serta membantu penulis mewujudkan penelitian ini.
8. Para dosen IAIN Pekalongan, terimakasih telah berbagilmu dengan kami, semoga Allah meridhoi amal ilmu ini. Amiiin
9. Almamaterku IAIN Pekalongan, semoga semakin maju dan Islami

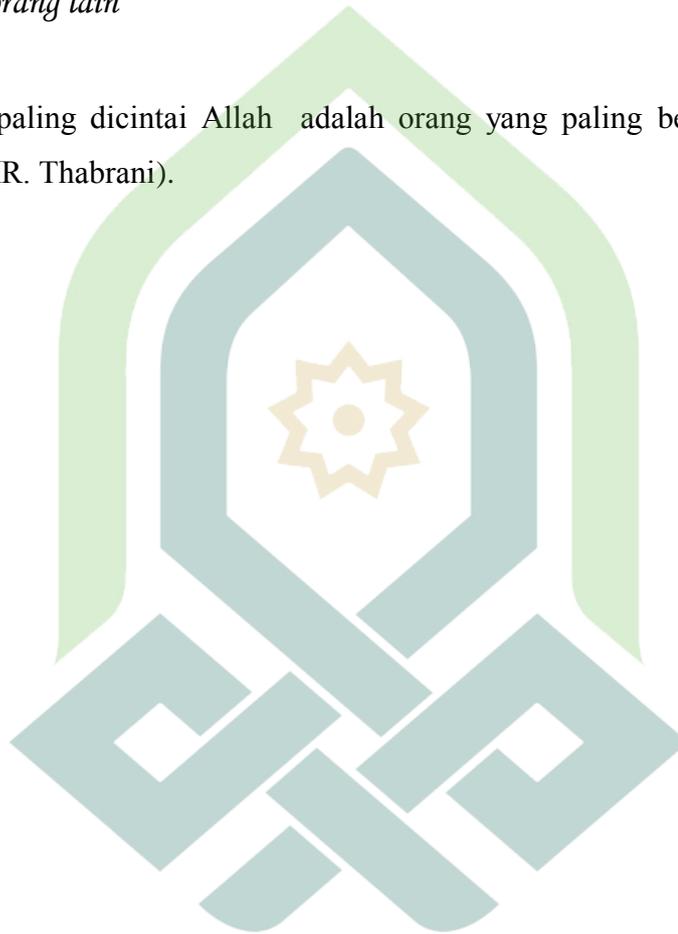
Serta semua pihak yang telah mendukung dalam terselesainya Tugas Akhir ini yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas semuanya



MOTTO

“sungguh tiada yang pernah aku hargai kecuali orang tuaku yang melahirkanku serta guru yang telah mendidiku sampai saat ini agar jadi manusia yang bisa berguna bagi orang lain”

“ Oang yang paling dicintai Allah adalah orang yang paling bermanfaat bagi orang lain”. (HR. Thabrani).



ABSTRAK

Nama : Tulus Adhi Nugraha
NIM : 2012113057
Judul : MEKANISME PENYELESAIAN RESIKO PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI KOPENA PEKALONGAN

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti koperasi syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debeturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur). Seperti halnya di KOPENA Pekalongan juga banyak nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah terutama dalam produk pembiayaan murabahah. Namun KOPENA juga sudah mempunyai cara mengantisipasi sebelum terjadi pembiayaan bermasalah tersebut dengan cara pembiayaan 5C dan juga mempunyai cara tersendiri agar tidak terjadi masalah di kemudian hari yang lebih besar. Selain itu KOPENA juga mempunyai cara penyelesaian setelah terjadi pembiayaan bermasalah salah satunya dengan cara 3R.

Permasalahan yang ada pada tugas akhir ini membahas tentang bagaimana mekanisme penyelesaian resiko pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah di kopena pekalongan adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui mekanisme penyelesaian resiko pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah di kopena pekalongan. Selain itu penelitian ini diharapkan berguna sebagai rujukan atau dasar oleh para pengusaha kecil yang ingin mengembangkan usahanya, serta dapat berguna untuk menambah wawasan penulis maupun pembaca terhadap koperasi sebagai lembaga penyalur kredit.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan metode deskriptif yaitu suatu metode yang dimaksudkan untuk mengetahui gambaran secara riil suatu obyek berdasarkan fakta-fakta yang tampak di KOPENA Pekalongan dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yaitu dengan mengambil beberapa sampel dari 3 responden untuk mengetahui jenis pembiayaan yang dilakukan serta plafond pembiayaan yang diajukan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa cara mengantisipasi sebelum terjadi pembiayaan bermasalah di KOPENA Pekalongan sama dengan lembaga keuangan yang lain yaitu dengan cara 5C, kemudian cara penyelesaian setelah terjadi pembiayaan bermasalah salah satunya dengan cara 3R. serta untuk mengetahui kesehatan suatu lembaga diukur dengan nilai NPF, semakin tinggi nilai NPF maka koperasi tersebut dinyatakan bermasalah terutama dalam hal pembiayaan, ketika nilai NPF lebih kecil maka koperasi tersebut dinyatakan telah berhasil menangani resiko pembiayaan bermasalah begitu juga di KOPENA Pekalongan yang telah berhasil menangani pembiayaan bermasalah terutama dalam produk pembiayaan murabahah.

Kata kunci : Pembiayaan, bermasalah, NPF, Jurnal RAT KOPENA



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSITERASI	v
PERSEMBAHAN.....	ix
MOTTO	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian dan Kegunaan.....	10
D. Metode Penelitian dan Pendekatan Penelitian	10
E. Telaah Pustaka.....	15
F. Kerangka Teori.....	22
G. Sistematika Penulisan.....	29
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	31
1. Akad Murabahah.....	31
2. Dasar Hukum Dan Landasan Syariah Murabahah.....	34
3. Rukun Dan Syarat Murabahah	36
4. Jenis Akad Mrabahah.....	38
5. Mekanisme Murabahah.....	40
6. Konsep Murabahah Dalam Koperasi Syariah	42
7. Pembiayaan Bermasalah	45



8. NPF (Non Performing Financing).....	50
BAB III GAMBARAN UMUM PENELITIAN	
1. Latar belakang Lembaga	54
2. Visi dan Misi	58
3. Manajemen Penyaluran kredit	59
4. Manajemen Keuangan dan Pembiayaan	66
5. Manajemen Risiko	67
6. Produk-Produk	68
BAB IV MEKANISME PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI KOPENA PEKALONGAN.	
1. Penyebab Pembiayaan Bermasalah di KOPENA Pekalongan	72
2. Cara Pemberian Pinjaman di KOPENA. Pekalong	77
3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada KOPENA Pekalongan	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	86
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Data Peningkatan Hasil Kerja KOPENA 2013-2016.....	4
2. Tabel 1.2 Data Nasabah Pembiayaan Murabahah yang bermasalah.....	7
3. Tabel 1.3 Penelitian Terdahulu.....	15
4. Cabang dan Formasi Karyawan KOPENA.....	57



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Mudharabah dengan pesanan.....39





DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 2.1 Skema Mudharabah dengan pesanan 39



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembiayaan dengan prinsip syariah merupakan bentuk penyaluran dana berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa, transaksi jual beli, transaksi pinjam meminjam, dan transaksi multijasa dengan berlandaskan prinsip syariah kepada pihak yang memerlukan dana dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan, atau bagi hasil sebagai tugas utama koperasi. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank atau koperasi, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.¹

Secara ringkas dapat diartikan bahwa istilah pembiayaan ini merupakan istilah pembiayaan yang biasa dipergunakan dalam bank konvensional, yang membedakan hanya bentuk imbalan pada pembiayaan adalah bagi hasil sedangkan dalam kredit adalah bunga. Sehingga pembiayaan adalah merupakan bentuk dari penyaluran dana koperasi.

Koperasi dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan memperoleh sumber dana dari masyarakat, sehingga sumber dana koperasi yang disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk

¹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta :Gema Insani, 2003), hlm. 23.



pembiayaan tersebut bukan dana milik koperasi sendiri, namun dana yang berasal dari masyarakat.

Hal ini menyebabkan koperasi dalam melakukan penyaluran pembiayaan harus melakukannya dengan prinsip kehati-hatian melalui analisis yang akurat dan mendalam, penyaluran pembiayaan yang tepat dan pengawasan pembiayaan yang ketat, serta perjanjian pembiayaan yang sah menurut hukum pengikatan jaminan yang kuat dan administratif pembiayaan yang teratur dan lengkap. Semua tindakan tersebut semata-mata bertujuan agar pembiayaan yang disalurkan oleh pihak koperasi kepada masyarakat dapat kembali tepat waktu dan sesuai dengan perjanjian pembiayaannya.

Analisis dilakukan koperasi untuk mengetahui dan menentukan apakah seseorang itu layak atau tidak untuk memperoleh pembiayaan. Pada umumnya pihak koperasi menggunakan instrumen analisis yang dikenal dengan *the five C's of credit*, yaitu *character* yaitu penilaian atas karakter atau watak dari calon debitornya, *capacity* yaitu prediksi tentang kemampuan bisnis dan kinerja bisnis debitur untuk melunasi hutangnya, *capital* yaitu penilaian kemampuan keuangan debitur yang mempunyai korelasi langsung dengan tingkat kemampuan bayar nasabah, *condition of economy* yaitu analisis terhadap kondisi perekonomian debitur secara mikro maupun makro dan *collateral* yaitu harta kekayaan debitur sebagai

jaminan bagi pelunasan hutangnya jika pembiayaan dalam keadaan bermasalah.²

KOPENA sebagai lembaga keuangan mikro hadir untuk membantu permodalan bagi pengusaha dan pedagang. Kepanjangan dari KOPENA adalah Koperasi Pemuda Buana. KOPENA merupakan Koperasi serba usaha (KSU) yang dalam kegiatan Operasionalnya mempunyai beberapa unit usaha antara lain unit simpan pinjam, unit layanan bimbingan haji, unit jasa-jasa. Semua aktivitas usaha yang dilakukan KOPENA berdasarkan prinsip syariah, yaitu prinsip jual beli, tolong menolong, dan bisnis yang halal. Kehadirannya diharapkan mampu memberikan dampak positif bagi para pelaku ekonomi.

KOPENA didirikan pada tanggal 11 Desember 1993, atas prakarsa para pemuda dalam rangka memanfaatkan potensi umat dengan asas gotong royong dan kebersamaan, Tentu saja tidak semudah membalikan telapak tangan untuk melihat kesuksesannya yang hingga saat ini masih bisa membantu masyarakat. Potret KOPENA dengan bekal tidak memiliki apa-apa hanya Rp.400.000;00 (masih berupa kesanggupan para anggota) menjadi aset Rp 113 Miliar sampai tahun 2015. Dari satu kantor status pembiayaan menjadi sebanyak 12 kantor cabang, dari tidak diperhitungkan menjadi koperasi yang beberapa kali mendapat penghargaan baik dari

² Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah* (Palangkaraya : Graha Ilmu, 2007) hlm:112-

nasional sampai internasional, sukses dalam sosial kemasyarakatan, khususnya di bidang haji.³

Koperasi Pemuda Buana tiap tahunnya mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada semua sektor, baik aset, simpanan maupun pembiayaan yang dapat dilihat lebih rincinya sebagai berikut :

Tabel 1.1

Data Perkembangan hasil kerja KOPENA Pekalongan dari tahun 2013-2016⁴

Aset		
Tahun 2013 sebesar	Rp. 43.217.048.924,-	
Tahun 2014 sebesar	Rp. 65.815.600.616,-	Naik : 52,29 %
Tahun 2015 sebesar	Rp. 84.808.875.683,-	Naik : 28,50 %
Tahun 2016 sebesar	Rp. 113.400.034.898,-	Naik : 33,71 %
Simpanan/Tabungan		
Tahun 2013 sebesar	Rp. 40.358.274.671,-	
Tahun 2014 sebesar	Rp. 58.697.758.955,-	Naik : 45,44 %
Tahun 2015 sebesar	Rp. 77.425.871.990,-	Naik : 31,90 %
Tahun 2016 sebesar	Rp.107.737.926.555,-	Naik : 36,58 %
Pembiayaan		
Tahun 2013 sebesar	Rp. 20.679.343.367,-	

³Brosur KOPENA Pekalongan

⁴Data diperoleh dari bapak Sufi selaku staff pembiayaan (Buku Laporan Keuangan KOPENA Pekalongan tahun 2013-2016)

Tahun 2014 sebesar	Rp. 35.209.219.976,-	Naik : 70,26 %
Tahun 2015 sebesar	Rp. 44.450.603.936,-	Naik : 26,24 %
Tahun 2016 sebesar	Rp. 48.461.913.294,-	Naik : 8,86 %

Sumber : Buku Jurnal RAT KOPENA Pekalongan tahun 2013-2016.

Koperasi Pemuda Buana (Kopena) adalah salah satu Koperasi Syariah yang berkembang di kota Pekalongan saat ini memiliki nasabah mencapai 4.342 nasabah. Salah satu kegiatan koperasi syariah yaitu melakukan simpan pinjam, artinya koperasi syariah juga melakukan kegiatan seperti bank syariah, yaitu menyalurkan dan menghimpun dana dari masyarakat.

Maksud dan tujuan lembaga ini adalah membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah.

Pembiayaan dalam prinsip syariah yang diberikan oleh koperasi simpan pinjam mengandung resiko, sehingga dalam pelaksanaannya pihak koperasi harus memperhatikan asas-asas pembiayaan dalam arti keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank maupun koperasi.

Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan pembiayaan, Koperasi harus melakukan penilaian yang seksama terhadap

watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha nasabah debitur. Mengingat bahwa agunan sebagai salah satu unsur pemberian pembiayaan, maka apabila berdasarkan unsur-unsur lain telah dapat diperoleh keyakinan atas kemampuan nasabah debitur mengembalikan pinjamannya, agunan dapat berupa barang, proyek atau pun tanah. Namun, kemungkinan pembiayaan bermasalah pasti ada. Dalam hal ini Koperasi Pemuda Buana Pekalongan melakukan antisipasi dengan memberikan keringanan berupa penambahan jangka waktu angsuran terutama bagi nasabah yang terkena musibah atau hambatan. Bahaya yang timbul dari pembiayaan bermasalah adalah tidak terbayarnya kembali pembiayaan tersebut, baik sebagian maupun seluruhnya. Dampak pembiayaan bermasalah yang ditimbulkan tersebut, menguatkan keharusan pihak lembaga keuangan maupun koperasi untuk berusaha menyelesaikannya.⁵

Salah satu penyebab pembiayaan bermasalah adalah pertama dari nasabah itu sendiri, namun bisa jadi karena kesalahan dari pihak kreditur atau salah menganalisa pada saat menganalisis pemberian pembiayaan. Jaminan sebagai salah satu jenis hak kebendaan, yang bersifat terbatas, yang hanya memberikan kewenangan kepada pemegang haknya untuk pelunasan piutangnya. Fungsi utama dari jaminan adalah untuk meyakinkan koperasi bahwa debitur mempunyai kemampuan untuk melunasi pembiayaan yang diberikan kepadanya, sesuai dengan perjanjian pembiayaan yang telah disepakati bersama.

⁵ Lukman Nendawijaya, *Manajemen Perbankan*, (Bogor: Ghalia Indo, 2005), hlm.5.

Murabahah merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli.⁶

Dalam pembiayaan *murabahah* di Kopena Pekalongan banyak mengalami masalah pembiayaan bermasalah. Hal ini dikarenakan banyaknya peminat yang melakukan pembiayaan *murabahah* salah satunya yaitu pembiayaan angsuran⁷. Dibuktikan dengan tabel pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan angsuran di KOPENA Pekalongan :

Tabel pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan angsuran di KOPENA Pekalongan tahun 2014-2016 *Non Performing Financing*.

Tabel 1.2

Data Nasabah Pembiayaan *Murabahah* yang bermasalah

Keterangan	2014	2015	2016
Jumlah Nasabah	154	258	294
Jml. Nasabah pembiayaan bermasalah	17 Orang	22 Orang	11 Orang

⁶ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 34

⁷ Data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Bp.Alfan Basyir A.Md. Selaku Manajer Kopena Pekalongan pada tanggal 3 September 2018 pukul 10:12



Plafond/biaya tertinggi	500.000.000	500.000.000	500.000.000
Total Saldo Akhir	4.358.040.000	3.440.960.000	3.852.256.000
Jml.Pembiayaan bermasalah	109.032.500	94.030.000	100.430.000
NPF(%)	2,52 %	2,73 %	2,61 %

Sumber : Buku Jurnal RAT KOPENA Pekalongan tahun 2013-2016.

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa pembiayaan *murabahah* di KOPENA Pekalongan terdapat pembiayaan bermasalah dengan jumlah debitur yang bermasalah di tahun 2014 sebanyak 17 orang dari 154 nasabah pembiayaan *murabahah* dengan total saldo akhir Rp. 4.358.040.000, sedangkan jumlah pembiayaan bermasalah Rp. 109.032.500, sehingga persentase NPF nya adalah 2,52%.

Di tahun 2015 jumlah nasabah pembiayaan bermasalah sebanyak 22 orang dari 258 nasabah pembiayaan *murabahah* dengan total saldo akhir Rp. 3.440.960.000, jumlah pembiayaan yang bermasalah mencapai Rp. 94.030.000, sehingga persentase NPF nya menjadi 2,73%.

Di Tahun 2016 jumlah nasabah pembiayaan bermasalah sebanyak 11 orang dari 294 nasabah pembiayaan *murabahah* dengan total saldo

akhir Rp. 3.852.256.000, jumlah pembiayaan bermasalah mencapai Rp. 100.430.000, sehingga persentase NPF nya 2,61%.⁸

Berdasarkan data tersebut jumlah pembiayaan bermasalah dari tahun 2014-2015 mengalami penurunan, hal ini disebabkan kondisi ekonomi yang lebih baik sehingga usaha sebagian besar debitur dapat memberikan keuntungan yang lebih dan dapat melunasinya dengan tepat waktu. Namun kesadaran nasabah menurun dalam membayar kewajiban mengakibatkan jumlah nasabah pembiayaan yang bermasalah bertambah hingga 22 orang.

Ditahun 2016 kesadaran nasabah dalam membayar kewajiban mulai membaik hal ini ditandai dengan berkurangnya jumlah nasabah pembiayaan yang bermasalah namun jika dilihat dari nominal pembiayaan yang bermasalah masih lebih tinggi dibandingkan dengan tahun 2015 tetapi persentase NPF di tahun 2016 lebih rendah dari pada tahun 2015 karena jumlah total pembiayaan di tahun 2016 mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Semakin kecil nilai NPF suatu lembaga keuangan maka semakin baik pula kesehatan lembaga tersebut.

Maka berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam tentang mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* serta dampak yang ditimbulkan akibat adanya pembiayaan bermasalah tersebut. Untuk membahas permasalahan tersebut penulis mengambil sebuah judul

⁸Wawancara dengan Bpk. Sufi selaku staff pembiayaan di KOPENA Pekalongan (Data nasabah *murabahah* pembiayaan bermasalah periode 2014-2016 di KOPENA Pekalongan).

“Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di KOPENA Pekalongan”.

B. Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan yang menjadi pembahasan dalam tugas akhir ini adalah Bagaimana Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di KOPENA Pekalongan ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang hendak di capai pada penelitian ini, yaitu Untuk mengetahui Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di KOPENA Pekalongan.

D. Metode Penelitian dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis penelitian Pendekatan dan Jenis Penelitian

a. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dalam hal ini, peneliti akan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁹ Dalam hal ini, penulis mewawancarai manajer yaitu bapak Alfan Basyir, staff bagian

⁹ Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet XVII (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002), hlm.3.

SDM yaitu ibu Ira dan staff pembiayaan yaitu Bapak Sufi serta anggota KOPENA dan nasabah untuk memperoleh informasi tentang Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah pada produk pembiayaan *Murabahah* KOPENA Pekalongan. Serta wawancara dengan nasabah yang mempunyai masalah dalam pembiayaan.

b. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) artinya penelitian diperoleh melalui studi lapangan yang berlokasi di kantor KOPENA Pekalongan yang terletak di JL. HOS Cokroaminoto No. 77 Pekalongan dengan cara mengamati, mencatat, dan mengumpulkan berbagai data informasi yang di temukan di lapangan tentang Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah.

2. Sumber Data

a. Data primer

Dalam penelitian data primer adalah data yang didapat langsung dari sumbernya.¹⁰ Wawancara dilakukan secara langsung dengan Manajer KOPENA Pekalongan yaitu bapak Alfian Basyir serta pengelola bagian *finance* yaitu bapak Sufi serta ibu Ira selaku bagian SDM, Nurul Latifah selaku kepala bagian pembiayaan KOPENA Pekalongan dan mewawancarai manajer KOPENA

¹⁰ Marzuki, *Metodologi Penelitian Riset*,(Yogyakarta:BPFE UII,1989) hlm. 55

Pekalongan untuk mendapatkan informasi tentang Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah. Serta wawancara dengan nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder untuk melengkapi data pokok yang didapat dari kepustakaan atau peneliti sebelumnya. Data sekunder berupa latar belakang dan sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, *job description* dari KOPENA Pekalongan, data perkembangan aset, simpanan dan pembiayaan serta data nasabah Pembiayaan bermasalah serta menggunakan literatur dari berbagai sumber yang ada mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian yang akan dilakukan, metode pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian, data-data penelitian dapat diamati oleh peneliti¹¹. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan langsung dalam Mekanisme Penyelesaian

¹¹ Marzuki, *Metodologi Penelitian Riset*, (Yogyakarta:BPFE UII, 1989) hlm . 56

Resiko Pembiayaan Bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah*.

b. Wawancara

Peneliti melakukan pengumpulan data secara komunikasi langsung antara pewawancara dengan responden¹². Wawancara dilakukan dengan manajer yaitu bapak Alfa Basyir, staff bagian SDM yaitu ibu Ira dan staff pembiayaan yaitu Bapak Sufi serta anggota KOPENA dan nasabah untuk memperoleh informasi dan data ini berupa gambaran umum tentang KOPENA Pekalongan dan Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah*. Serta wawancara dengan nasabah yang mempunyai masalah dalam pembiayaan.

c. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara dokumentasi yaitu metode yang di pakai dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa transkrip, surat kabar, dan lain-lain.¹³ Pada penelitian ini berupa data sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, *job description* dari KOPENA Pekalongan, data perkembangan aset, simpanan dan pembiayaan, serta kontribusi nasabah pembiayaan bermasalah, literatur dari peneliti sebelumnya, serta literatur dari berbagai sumber yang ada mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah.

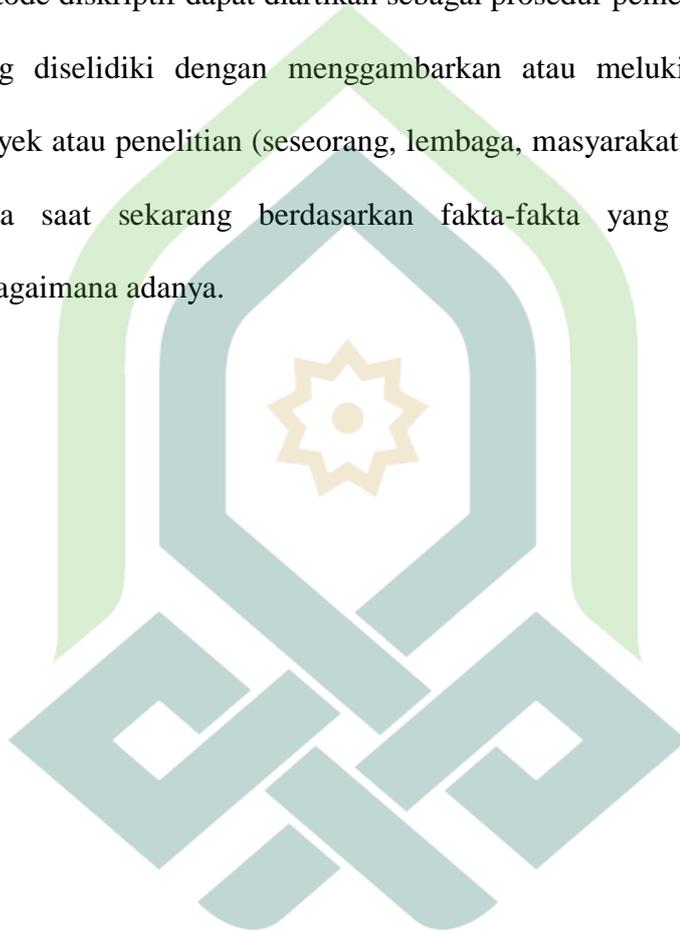
¹² Yusuf Nalim, *Statistik Bisnis*, (Pekalongan : STAIN Pekalongan, 2015) hlm .19

¹³ Yusuf Nalim, *Statistik Bisnis*, (Pekalongan : STAIN Pekalongan, 2015) hlm .20



4. Teknik analisis data

Dari semua data yang sudah terkumpul, maka untuk memperoleh hasil penelitian yang dapat dipertanggung jawabkan kredibilitasnya. Dalam pengambilan kesimpulan menggunakan analisis data deskriptif. Metode diskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain). Pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.



E. Telaah Pustaka

Dalam penelitian Tugas Akhir (TA) ini, penulis telah menela'ah penelitian terdahulu yang dijadikan acuan dalam pembahasan masalah, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.3
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
1.	Dian Retnowati, Implementasi Manajemen Resiko Baitul Wattamwil (BMT) Anajah Wiradesa(2012)	Implementasi manajemen resiko, menggunakan metode deduktif dan induktif. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa menangani pembiayaan macet dilakukan dengan cara:	a. Dalam penelitian ini lokasinya berbeda dengan penelitian terdahulu yaitu KOPENA Pekalongan. b. Dalam penelitian Dian Retnowati membahas tentang implementasi manajemen resiko yang

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
		<p>a) Rescheduling yaitu menjadwal kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.</p> <p>b) Reconditioning yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi nhasil usaha.</p> <p>Apabila dalam proses penanganan pembiayaan di atas nasabah belum juga bisa memenuhi kewajibanya, maka nasabah harus menyerahkan dengan suka rela jaminanya kepada pihak Bmt an-naja. Kalaupun dengan terpaksa</p>	<p>menyimpulkan strategi pembiayaan bermasalah, sedangkan dalam penelitian ini penulis membahas mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan <i>murabahah</i> di KOPENA Pekalongan.</p>

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
		harus dilakukan dengan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah yang memang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan. Dengan melakukan pendekatan penelitian kualitatif.	
2.	Fatihatur Rizkia, Strategi Bmt Al-Amien Kedungwuni Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah(2014).	Penelitiannya menyimpulkan bahwa penanganan pembiayaan bermasalah melalui tindakan-tindakan sebagai berikut: a. Melakukan kunjungan terhadap anggota. b. Memberi surat pemberitahuan c. Memberi surat teguran.	a. Dalam penelitian ini lokasinya berbeda dengan penelitian terdahulu yaitu KOPENA Pekalongan. b. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Fatihatur Rizkia membahas tentang penanganan pembiayaan bermasalah

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
		d. Memberi keringanan, dengan menggunakan penelitian kualitatif.	sedangkan dalam penelitian ini penulis membahas prosedur-prosedur atau mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan <i>murabahah</i> KOPENA Pekalongan.
3.	Yodhana Riska Sita Devi, Implementasi Analisis 5c Dalam mengurangi Pembiayaan macet di BMT Bahtera Pekalongan(2013)	Menjelaskan mengenai implementasi analisis 5c dalam mengurangi pembiayaan macet dengan menggunakan metode deskriptif dan metode analisis. Hasil penelitiannya yaitu dalam memberikan pembiayaan BMT Bahtera menerapkan prinsip 5c selain itu BMT Bahtera	a. Dalam penelitian ini lokasinya berbeda dengan penelitian terdahulu yaitu KOPENA Pekalongan. b. Dalam penelitian Yodhana Riska membahas tentang implementasi analisis 5c dalam mengurangi pembiayaan bermasalah, sedangkan dalam penelitian ini penulis

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
		<p>Pekalongan memastikan dan meyakini tempat tinggal calon debitur adalah tetap. Keyakinan ini dapat diperoleh dengan melihat kepemilikan surat-surat calon debitur, seperti KTP, Kuitansi pembayaran PLN, PDAM. Karena jika terjadi pembiayaan bermasalah, pihak BMT Bahtera bisa melakukan penagihan kerumah debitur. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif.</p>	<p>membahas prosedur-prosedur atau mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan <i>murabahah</i> KOPENA Pekalongan.</p>
4.	Shulachudin, Pembiayaan Bermasalah atau Non	.Penyelesaian pembiayaan bermasalah di BSM yaitu dengan melakukan perbaikan	a. Dalam penelitian ini lokasinya berbeda dengan penelitian terdahulu yaitu KOPENA

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
	Performing Loan (NPL) di BSM (2014)	akad. Dilakukan rescheduling. Dilakukan reconditing. Menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Pekalongan. b. Dalam penelitian Shulachudin membahas tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan remedial, recheduling, rechonditing. Sedangkan dalam penelitian ini penulis membahas prosedur-prosedur atau mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan <i>murabahah</i> KOPENA Pekalongan.
5.	M. Mughni, Kebijakan	Penyelesaian pembiayaan dengan cara:	a. Dalam penelitian ini lokasinya berbeda dengan

No	Nama, Judul (tahun)	Perbedaan	
		Terdahulu, metode penelitian	Sekarang
	Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah di BNI Syariah(2015)	<p>a. Penjadwalan kembali (resceduling).</p> <p>b. Pembiayaan kembali (reconditioning).</p> <p>c. Penataan kembali (restrukturing).</p> <p>Dari ketiga cara tersebut. BNI Syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah lebih menekankan dengan cara resceduling bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan pembiayaan. Menggunakan penelitian kualitatif.</p>	<p>penelitian terdahulu yaitu KOPENA Pekalongan.</p> <p>b. Dalam penelitian M. Mughni membahas tentang 3R dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah. Sedangkan dalam penelitian ini penulis membahas prosedur-prosedur atau mekanisme penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan <i>murabahah</i> KOPENA Pekalongan.</p>

F. Kerangka Teori

1. Akad *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh koperasi syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli.¹⁴

a. Landasan Syariah *Murabahah*

a. *Al-Qur'an*

Firman Allah QS. *An-Nissa'* : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”

Firman Allah QS. *Al-Baqarah* : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

¹⁴ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 34

b. Al-Hadits

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah Saw bersabda:
“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”
(HR. al-Baihaqi, Ibnu Majah dan Shahi menurut Ibnu Hibban).

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah Saw bersabda:
“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”
(HR. Ibnu Majah).

b. Rukun dan syarat *murabahah*¹⁵

Rukun *murabahah* dalam koperasi (sama dengan fiqh dan dianalogikan dalam praktek perbankan):

- 1) Penjual dianalogikan sebagai bank.
- 2) Pembeli dianalogikan sebagai nasabah.
- 3) Barang yang diperjualbelikan.
- 4) Harga dianalogikan sebagai nominal pembiayaan yang diajukan.
- 5) Akad atau perjanjian, yaitu pernyataan persetujuan yang dituangkan dalam akad perjanjian.

¹⁵ Arison Hendry, Perbankan Syari'ah: Perspektif Praktisi, (Jakarta: Mua'amalat Institute, 1999), hlm.34-36

Selain rukun-rukun tersebut, dalam *murabahah* juga dibutuhkan beberapa syarat, antara lain:

- 1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian).
- 2) Mengetahui besarnya keuntungan. Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.
- 3) Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitug. Barang tersebut contohnya beras dan emas. Karena dulu di zaman Rosulullah menggunakan sistem barter atau tukar menukar barang.
- 4) Transaksi pertama haruslah sah secara syariah

c. **Konsep *Murabahah* Dalam Koperasi Syariah**

Murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang di tambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Berdasarkan akad jual beli tersebut koperasi membeli barang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual koperasi adalah harga beli dari *supllier* di tambah keuntungan yang disepakati, bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan, murabaha dapat dilakukan dengan pesanan atau tanpa pesanan, dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, koperasi melakukan pembelian

barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabah* dapat dilakukan secara tunai atau mencicil.¹⁶

Praktik yang sering terjadi pihak koperasi syariah tidak murni sebagai penjual barang seperti pada industri perdagangan yang menjual barang secara langsung kepada pembeli, karena pada umumnya koperasi tidak mempunyai persediaan barang, koperasi juga bukan sebagai agen investasi karena tidak menawarkan barang yang menjadi obyek jual-beli.

Sebagai gambaran tentang praktik pembiayaan *murabahah* di koperasi syariah pada umumnya di Indonesia, Penulis akan memaparkan beberapa contoh bentuk pembiayaan *murabahah* yang biasa dilakukan oleh koperasi syariah, yaitu sebagai berikut: contoh akad pembiayaan *murabahah* untuk perbaikan atau renovasi rumah, yaitu sebagai berikut: nasabah yang akan mengajukan pembiayaan renovasi sebuah rumah ketika telah disetujui maka pihak koperasi akan memberikan dana yang kemudian dengan sebuah surat kuasa dari koperasi, nasabah diberi amanah untuk membeli bahan-bahan bangunan yang dibutuhkannya dengan syarat selama 30 (tiga puluh) hari nasabah

¹⁶ Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh Dan Keuangan* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), Hlm. 271-272

tersebut sudah membeli bahan-bahan bangunan yang ditunjukkan dengan bukti pembelian berupa nota ataupun faktur. Hal ini terjadi karena menurut pihak koperasi akan sulit sekali apabila koperasi yang melakukan pembelian sendiri atas barang-barang yang diperlukan dalam renovasi rumah tersebut.

2. Pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti koperasi syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).¹⁷

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari resiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan. Adiwarman A. Karim menjelaskan bahwa resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan oleh adanya counterparty dalam memenuhi kewajibannya. Dalam bank syariah, resiko pembiayaan mencakup resiko terkait produk dan resiko terkait dengan pembiayaan korporasi.¹⁸

¹⁷ Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani Press 2001).hlm.23

¹⁸ Karim, A.Adiwarman *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2010).hlm. 43



Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko yang pasti diahadai oleh setiap Koperasi karena resiko ini sering juga disebut dengan resiko pembiayaan.

Robert Tampubolon menjelaskan bahwa resiko kredit adalah eksposur yang timbul sebagai akibat kegagalan pihak lawan (*counterparty*) memenuhi kewajibannya. Disatu sisi resiko ini dapat bersumber dari berbagai aktivitas fungsional koperasi seperti penyaluran pinjaman, kegiatan tresuri dan investasi, dan kegiatan jasa pembiayaan perdagangan, yang tercatat dalam buku koperasi. Disisi lain resiko ini timbul karena kinerja satu atau lebih debitur yang buruk. Kinerja debitur yang buruk ini dapat berupa ketidak mampuan atau ketidak mauan debitur untuk memenuhi sebagian atau seluruh perjanjian pembiayaan yang telah disepakati bersama sebelumnya. Dalam hal ini yang menjadi perhatian koperasi bukan hanya kondisi keuangan dan nilai pasar dari jaminan pembiayaan termasuk collateral tetapi juga karakter dari debitur.

Analisis dilakukan koperasi untuk mengetahui dan menentukan apakah seseorang itu layak atau tidak untuk memperoleh pembiayaan. Pada umumnya pihak perkoperasian menggunakan instrumen analisis yang dikenal dengan *the five C's of credit*¹⁹, yaitu *character* yaitu penilaian atas karakter atau watak dari calon debitornya, *capacity* yaitu prediksi tentang kemampuan bisnis dan kinerja bisnis debitor

¹⁹ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah* (Palangkaraya : Graha Ilmu, 2007) hlm:112-

untuk melunasi hutangnya, *capital* yaitu penilaian kemampuan keuangan debitur yang mempunyai korelasi langsung dengan tingkat kemampuan bayar kreditor, *condition of economy* yaitu analisis terhadap kondisi perekonomian debitur secara mikro maupun makro dan *collateral* yaitu harta kekayaan debitur sebagai jaminan bagi pelunasan hutangnya jika pembiayaan dalam keadaan bermasalah.

Non performing finance atau biasa disebut NPF ini merupakan pembiayaan bermasalah yang merupakan salah satu kunci untuk menilai kualitas kinerja koperasi. Ini artinya NPF merupakan indikasi adanya masalah dalam koperasi tersebut yang mana jika tidak segera mendapatkan solusi maka akan berdampak bahaya pada koperasi.²⁰

Dengan NPF akan membuat koperasi dapat menilai berapa banyak modal yang dimiliki oleh koperasi tersebut. NPF berkaitan dengan pembiayaan bermasalah, tidak semua koperasi memiliki nasabah yang rajin membayar pembiayaannya, namun ada juga nasabah yang terlambat membayar pembiayaannya, tidak hanya sebulan atau dua bulan namun sampai berbulan-bulan.

Semakin banyak angka rasio NPF pada sebuah koperasi bisa dipastikan bahwa ada yang salah sama fungsi kinerja koperasi tersebut, dampak negatif yang ditimbulkan pun semakin banyak. Sedangkan semakin kecil rasio persentasi dari sebuah NPF bisa dipastikan bahwa kinerja koperasi dan fungsi koperasi tersebut sudah bekerja dengan

²⁰ <http://ahli perbankan.com/apa-itu-npf-non-performing-financing/> diakses tanggal 22 oktober 2018 pukul 00:09

baik. Fungsi dasar sebuah koperasi adalah sama yaitu untuk menghubungkan antara kedua belah pihak, pihak pertama adalah pihak yang memiliki kelebihan dana dan ingin menyimpan uangnya di koperasi sedangkan pihak kedua adalah pihak yang membutuhkan dana sehingga pihak tersebut mengajukan pembiayaan atau pinjaman ke koperasi.

Rumus menghitung NPF²¹ :

$$\text{NPF} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan bermasalah}}{\text{Total Saldo Akhir Pembiayaan}} \times 100 \%$$

G. Sistematika Penulisan

BAB I : Pendahuluan, meliputi; Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian, tentang pengkajian yang terdapat penelitian meliputi Pendekatan dan Jenis Pendekatan, Tempat dan Waktu Penelitian, Subjek dan Objek penelitian, dan Langkah-langkah Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II : Landasan Teori, Mengenai; Pengertian Pembiayaan, Jenis-Jenis Pembiayaan, Pembiayaan *Murabahah*, Mekanisme Pembiayaan *Murabahah*, dan Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah.

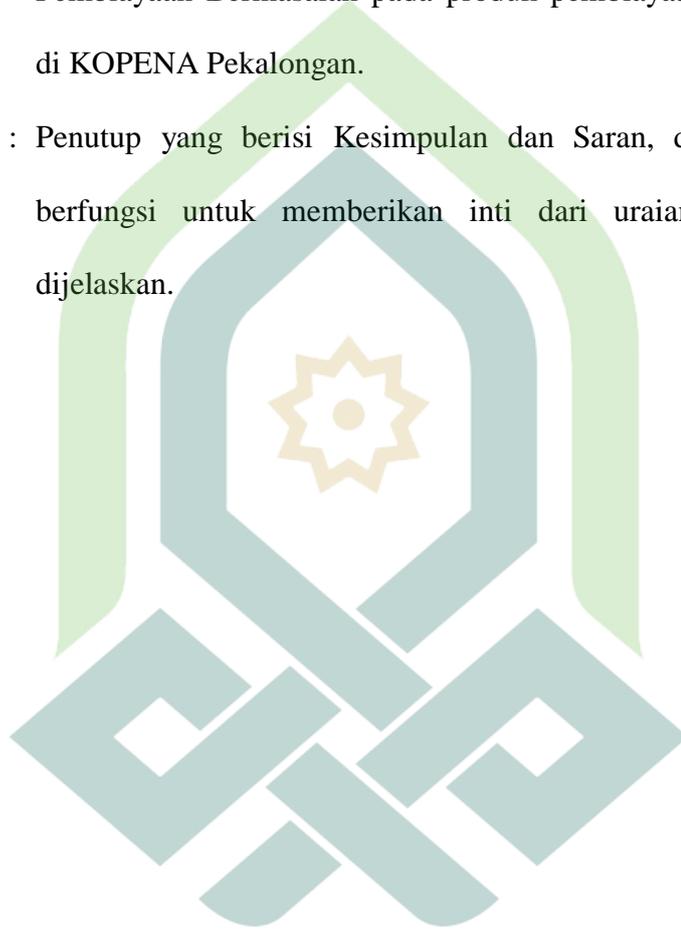
²¹ <http://ahli perbankan.com/apa-itu-npf-non-performing-finance/> diakses tanggal 22 oktober 2018 pukul 00:09



BAB III: Gambaran Umum Perusahaan, Mencakup Tentang: Sejarah Berdirinya, Visi, Misi, struktur organisasi dan produk-produk KOPENA Pekalongan.

BAB IV: Pembahasan yaitu mengenai Mekanisme Penyelesaian Resiko Pembiayaan Bermasalah pada produk pembiayaan *Murabahah* di KOPENA Pekalongan.

BAB V : Penutup yang berisi Kesimpulan dan Saran, dalam bab ini berfungsi untuk memberikan inti dari uraian yang telah dijelaskan.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Akad *Murabahah*

Murabahah secara etimologi berasal dari kata *ribhun* (keuntungan). Sedangkan secara terminologi, istilah *murabahah* didefinisikan sebagai prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati.¹ *Murabahah* merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh koperasi syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli.²

Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu, berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.³

¹ Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah* (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum), Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, hlm.122

² Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 34

³ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 161.

Sedangkan pengertian *Murabahah* menurut Pernyataan Standar Akutansi Syariah (PSAK) No. 102 paragraf 5 adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *murabahah* tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (pembiayaan), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ditangguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari (PSAK 102 paragraf 8). UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan "akad *murabahah* adalah akad pembayaran suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati"⁴.

Hal yang membedakan *murabahah* dengan penjualan yang biasa kita kenal adalah penjualan secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya. Pembeli dan penjual dapat melakukan tawar-menawar atas besaran margin keuntungan sehingga akhirnya diperoleh kesepakatan.⁵

⁴ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 161. 20

⁵ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, (Padang Akademia Permata), 2012, hlm. 141–142.

Seperti yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000, bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan, maka koperasi syaria'ah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁶

Skema pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan koperasi syariah mendapat sambutan dan antusiasme yang tinggi dari masyarakat (nasabah), sehingga skema *murabahah* merupakan transaksi yang paling banyak diminati dan dipraktikkan dalam operasional koperasi syariah.

Hal ini disebabkan oleh banyak faktor, antara lain: faktor tabiat sosiokultur pertumbuhan ekonomi yang menuntut keberhasilan yang cepat dan menghasilkan keuntungan yang banyak, skema *murabahah* dengan margin keuntungan merupakan praktik alternatif dari transaksi pembiayaan dengan menggunakan bunga yang biasa dilakukan oleh bank konvensional, sehingga banyak nasabah yang biasa melakukan transaksi dengan bank konvensional beralih ke koperasi syariah untuk melakukan transaksi dengan menggunakan skema *murabahah*.

Disamping itu, transaksi *murabahah* memberi banyak manfaat kepada koperasi syariah, antara lain adanya keuntungan

⁶ Ahmad Irham Sholihin, Pedoman Umum Keuangan Syariah, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm. 140

yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan skema *murabahah* sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di koperasi syariah.

2. Dasar Hukum dan Landasan Syariah *Murabahah*⁷

a. *Al-Qur'an*

Firman Allah QS. *An-Nissa*: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”

Firman Allah QS. *Al-Baqarah* : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. *Al-Baqarah*:198)

⁷ Al-Qur'an dan Hadist

b. Al-Hadits

1. Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah Saw bersabda: "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi, Ibnu Majah dan Shahi menurut Ibnu Hibban).

2. Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah Saw bersabda: "Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah).

Selain itu, transaksi dengan menggunakan akad jual beli *murabahah* ini sudah menjadi kebutuhan yang mendesak dalam kehidupan. Banyak manfaat yang dihasilkan, baik bagi yang berprofesi sebagai pedagang maupun bukan.

Dalil-dalil di atas adalah dalil nash yang meskipun tidak menyebutkan akad *murabahah* secara eksplisit, akan tetapi menunjukkan bahwa jual beli adalah halal. Dan demikian bahwasanya akad *murabahah* juga sama dengan jual beli yaitu tidak memenuhi unsur-unsur riba, gharar, dan atas dasar suka sama suka antara penjual dan pembeli tanpa paksaan sedikitpun.

c. UU RI

UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah Pasal 19 ayat 1D.⁸

“Kegiatan usaha koperasi umum syari'ah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan pembiayaan akad *murabahah*, akad salam, akad *istishna*, atau akan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah,”

3. Rukun dan syarat *murabahah*⁹

Rukun *murabahah* dalam koperasi (sama dengan fiqih dan dianalogikan dalam praktek perbankan):

- 1) Penjual dianalogikan sebagai koperasi.
- 2) Pembeli dianalogikan sebagai nasabah.
- 3) Barang yang diperjualbelikan.
- 4) Harga dianalogikan sebagai nominal pembiayaan yang diajukan.
- 5) Akad atau perjanjian, yaitu pernyataan persetujuan yang dituangkan dalam akad perjanjian.

Selain rukun-rukun tersebut, dalam *murabahah* juga dibutuhkan beberapa syarat, antara lain:

- a. Koperasi Islam memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.

⁸ Abdul Ghafur Anshari, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2011), hlm. 235

⁹ Arison Hendry, *Perbankan Syari'ah: Perspektif Praktisi*, (Jakarta: Mua'amalat Institute, 1999), hlm.34-36

- d. Koperasi Islam harus menjelaskan setiap cacat yang terjadi sesudah pembelian dan harus membuka semua hal yang berhubungan dengan cacat.
- e. Koperasi Islam harus membuka semua ukuran yang berlaku bagi harga pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang. Jika syarat dalam 1, 4 atau 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
 - 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan.
 - 3) ‘Membatalkan kontrak Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada koperasi syariah. Jika koperasi syariah menerima permohonan tersebut, koperasi harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - 4) Koperasi membeli barang keperluan nasabah atas nama koperasi sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Dalam hal ini koperasi harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Dimungkinkan bagi koperasi memberikan kuasa pembelian barang kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya.Jika demikian, akad jual beli (*murabahah*) harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi Analisis atas penagihan.

4. Jenis Akad *Murabahah*

Dalam aplikasinya, pembiayaan *murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:¹⁰

1. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan maksudnya adalah penyediaan barang tidak terpengaruh atau terkait terhadap pesanan atau pembeli. *murabahah* tanpa pesanan *murabahah* jenis ini bersifat tidak mengikat, dimana pembeli langsung membeli barang dagan yang telah tersedia untuk dijual oleh si penjual.

Pada koperasi syariah barang yang di sediakan oleh pihak koperasi adalah merupakan menjadi tanggung jawab dari pihak koperasi itu sendiri sebagai penjual. dimana koperasi syariah menyediakan barang ataupun persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak.

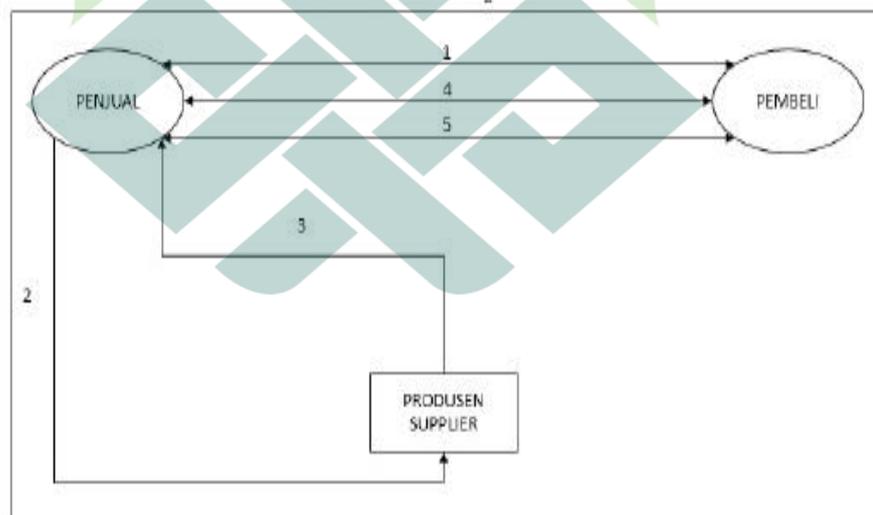
Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi jual beli *murabahah* dilakukan. keterangan melakukan akad *murabahah* barang diserahkan kepada pembeli pembayaran dilakukan oleh pembeli.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan

¹⁰ Ahim Rizal, Aji. *Akuntansi* Perbankan Syariah, (Jakarta: Salemba Empat), 2009, hlm 76.

Murabahah berdasarkan pesanan maksudnya bahwa koperasi syari'ah baru akan melakukan transaksi *murabahah* apabila ada anggota yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru akan dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

Murabahah berdasarkan pesanan ini dapat dibagi lagi menjadi dua yaitu, berdasarkan pesanan dan mengikat, dalam hal ini pihak anggota harus terikat oleh suatu perjanjian yaitu jika barangnya sudah ada maka harus beli. Sedangkan *murabahah* berdasarkan pesanan tidak terikat maksudnya adalah bahwa anggota boleh menolak atau mengembalikan pesanan yang sudah diterima



Gambar 2.1 Skema Mudharabah dengan pesanan

Keterangan:

- 1) Melakukan akad *murabahah*

- 2) Penjual memesan dan membeli pada supplier produsen
- 3) Barang diserahkan dari produsen
- 4) Barang diserahkan kepada pembeli
- 5) Pembayaran diserahkan kepada pembeli

5. Mekanisme *Murabahah*

Mekanisme Transaksi Pembiayaan *Murabahah*:¹¹

1. Anggota datang ke koperasi dengan membawa surat permohonan *murabahah*. Dalam surat permohonan tersebut, dilampirkan jenis barang yang dibutuhkan, tujuan pembiayaan, jangka waktu, sumber dana dan cara untuk melunasi hutang. Selain data tersebut juga dicantumkan data seperti: nama, alamat lengkap, KTP/SIM/ Pasport, Kartu Keluarga, pekerjaan pemohon dan status rumah pemohon.
2. Anggota mengisi data survei yang telah disediakan oleh pihak koperasi, data tersebut digunakan untuk melakukan survei oleh pihak koperasi. Data survei ini harus diisi dengan benar karena akan menentukan kelayakan dari anggota.
3. Anggota mengisi formulir untuk menjadi calon anggota koperasi.
4. Anggota memberikan keterangan tentang tujuan pengajuan pembiayaan pada pihak koperasi. Serta, memberikan jenis akad

¹¹ Wiroso,SE,MBA *Jual Beli Murabahah*. (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta), hlm.14.

apa yang akan digunakan oleh anggota apabila disetujui permohonannya oleh koperasi.

5. Bagian marketing akan datang ke rumah pemohon untuk melakukan survei sesuai dengan data yang diisi oleh anggota pada waktu pengajuan pembiayaan. Dalam hal ini pihak marketing harus jeli dalam melakukan pengamatan kerana hal ini yang dijadikan sebagai dasar dalam melakukan kelayakan pembiayaan.
6. Pihak koperasi melakukan analisa kelayakan pembiayaan apakah pantas anggota tersebut diberikan pembiayaan atau tidak.
7. Pihak koperasi melakukan akad *murabahah* yakni jual beli antara pihak koperasi dengan anggota untuk menjual barang yang diatasnamakan pihak koperasi kepada anggota. Dalam hal ini barang yang diperjualbelikan telah dibeli oleh anggota dengan penuh tanggung jawab.
8. Setelah melakukan akad maka anggota dapat langsung mencairkan dana yang telah disetujui dalam pembiayaan dengan membayar uang sebesar 2% dari pembiayaan yang anggota peroleh untuk biaya administrasi.
9. Setelah anggota melakukan akad maka sesuai dengan spesifikasi yang diminta, selanjutnya sesuai dengan isi perjanjian *murabahah*, pelunasan hutang anggota dilaksanakan

oleh anggota sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak

6. Konsep *Murabahah* Dalam Koperasi Syariah

Murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang di tambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Berdasarkan akad jual beli tersebut koperasi membeli barang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual koperasi adalah harga beli dari *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati, koperasi harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan, *murabahah* dapat dilakukan dengan pesanan atau tanpa pesanan, dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, koperasi melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau mencicil.¹²

Dalam daftar istilah himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba

¹² Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh Dan Keuangan* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 271-272

Praktik yang sering terjadi pihak koperasi syariah tidak murni sebagai penjual barang seperti pada industri perdagangan yang menjual barang secara langsung kepada pembeli, karena pada umumnya koperasi tidak mempunyai persediaan barang, koperasi juga bukan sebagai agen investasi karena tidak menawarkan barang yang menjadi obyek jual-beli.

Dalam Aplikasi koperasi Syariah , koperasi merupakan penjual atas objek barang dan Nasabah merupakan pembeli. Koperasi menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *Supplier* kemudian menjual kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh koperasi syariah.

Pembayaran atas transaksi *Murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati. Imam syafi'i menyatakan pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: “Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu untuknya “ maka transaksi demikian ini adalah sah.¹³

Sebagai gambaran tentang praktik pembiayaan *murabahah* di koperasi syariah pada umumnya di Indonesia, Penulis akan

¹³ .Hakim Abl Atang, *fiqih Perbankan Syariah*,(Jakarta:Rafika Aditama, 2000) hlm.225-227

memaparkan beberapa contoh bentuk pembiayaan *murabahah* yang biasa dilakukan oleh koperasi syariah, yaitu sebagai berikut: akad pembiayaan *murabahah* untuk perbaikan atau renovasi rumah, yaitu sebagai berikut: nasabah yang akan mengajukan pembiayaan renovasi sebuah rumah ketika telah disetujui maka pihak koperasi akan memberikan dana yang kemudian dengan sebuah surat kuasa dari koperasi, nasabah diberi amanah untuk membeli bahan-bahan bangunan yang dibutuhkannya dengan syarat selama 30 (tiga puluh) hari nasabah tersebut sudah membeli bahan-bahan bangunan yang ditunjukkan dengan bukti pembelian berupa nota ataupun faktur.

Hal ini terjadi karena menurut pihak koperasi akan sulit sekali apabila koperasi yang melakukan pembelian sendiri atas barang-barang yang diperlukan dalam renovasi rumah tersebut.

Dalam konteks ini, koperasi tidak meminjamkan uang kepada nasabah untuk membeli sesuatu, akan tetapi pihak koperasilah yang wajib membelikan sesuatu pesanan nasabah pada pihak ketiga dan kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati oleh kedua pihak. Perlu diperhatikan, *murabahah* berbeda dengan jual beli biasa.

Dalam jual beli biasa terdapat proses tawar menawar antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang diinginkan. Berbeda

dengan *murabahah*, harga beli dan keuntungan (margin) yang diinginkan harus dijelaskan kepada pembeli.

7. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti koperasi syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).¹⁴

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari resiko dalam supelaksanaan pembiayaan. Adiwarman A. Karim menjelaskan bahwa resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan oleh adanya counterparty dalam memenuhi kewajibannya. Dalam koperasi syariah, resiko pembiayaan mencakup resiko terkait produk dn resiko terkait dengan pembiayaan korporasi.¹⁵

¹⁴ Antonio, Muhammad Syafi', *.Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani Press 2001) .hlm.23

¹⁵ Karim, A.Adiwarman, *.Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2010).hlm. 43

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko yang pasti diahadai oleh setiap Koperasi karena resiko ini sering juga disebut dengan resiko pembiayaan.

Robert Tampubolon menjelaskan bahwa resiko pembiayaan adalah eksposur yang timbul sebagai akibat kegagalan pihak lawan (*counterparty*) memenuhi kewajibannya. Disatu sisi resiko ini dapat bersumber dari berbagai aktivitas fungsional koperasi seperti penyaluran pinjaman, kegiatan tresuri dan investasi, dan kegiatan jasa pembiayaan perdagangan, yang tercatat dalam buku koperasi. Disisi lain resiko ini timbul karena kinerja satu atau lebih debitur yang buruk. Kinerja debitur yang buruk ini dapat berupa ketidak mampuan atau ketidak mauan debitur untuk memenuhi sebagian atau seluruh perjanjian pembiayaan yang telah disepakati bersama sebelumnya.

Dalam hal ini yang menjadi perhatian koperasi bukan hanya kondisi keuangan dan nilai pasar dari jaminan pembiayaan termasuk collateral tetapi juga karakter dari debitur.

Analisis dilakukan koperasi untuk mengetahui dan menentukan apakah seseorang itu layak atau tidak untuk memperoleh pembiayaan. Pada umumnya pihak perkoperasian menggunakan instrumen analisis yang dikenal dengan *the five C's of credit*¹⁶, yaitu

1. *character* yaitu penilaian atas karakter atau watak dari calon debitornya,

¹⁶ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah* (Palangkaraya : Graha Ilmu, 2007) hlm:112-120

2. *capacity* yaitu prediksi tentang kemampuan bisnis dan kinerja bisnis debitur untuk melunasi hutangnya.
3. *capital* yaitu penilaian kemampuan keuangan debitur yang mempunyai korelasi langsung dengan tingkat kemampuan bayar kreditor,
4. *condition of economy* yaitu analisis terhadap kondisi perekonomian debitur secara mikro maupun makro
5. *collateral* yaitu harta kekayaan debitur sebagai jaminan bagi pelunasan hutangnya jika pembiayaan dalam keadaan bermasalah.

Faktor penyebab pembiayaan bermasalah terdapat dua faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Maksudnya dari kedua faktor tersebut adalah faktor eksternal itu disebabkan oleh faktor kesengajaan dan faktor ketidaksengajaan, sedang faktor internal adalah kurang teliti koperasi dalam menganalisis calon nasabah yang meminta pembiayaan.

Ketika masalah pembiayaan macet ini muncul maka dapat kita prediksi melalui keterlambatan nasabah dalam melakukan pembayaran. Keterlambatan ini dapat menyimpulkan apakah nasabah ini memang sengaja tidak mau membayar atau memang tidak mampu membayar. Ketidakmampuan disini pun yaitu berupa sesuatu hal yang diluar perkiraan (bencana) atau gagal usaha.

Maka risiko yang akan dihadapi koperasi sebagaimana dikutip oleh A. Wangsawidjaja Z, antara lain: pertama, tidak kembalinya

pokok pembiayaan dan tidak mendapat imbalan, ujah, atau bagi hasil sebagaimana telah disepakati dalam akad pembiayaan antara koperasi syari'ah dan nasabah penerima fasilitas, kedua, Bertambah besarnya biaya yang dikeluarkan oleh koperasi dan bertambahnya waktu untuk penyelesaian Non Performing Financing (NPF), dan ketiga, Turunnya kesehatan pembiayaan koperasi (kolektibilitas pembiayaan menurun).¹⁷

Upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan cara:

- a) Rescheduling (penjadwalan kembali) merupakan suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran.
- b) Reconditioning (persyaratan kembali) merupakan perubahan atas sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada koperasi, antara lain meliputi:
 - 1) Perubahan jadwal pembayaran
 - 2) Perubahan jumlah angsuran
 - 3) Perubahan jangka waktu
 - 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau musharakah

¹⁷ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2012), h. 89

- 5) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah atau musharakah
 - 6) Pemberian potongan
- c) Restructuring (penataan kembali) merupakan penambahan modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak.
- d) Kombinasi dimana seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara Rescheduling dengan Restructuring, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bagi hasil ditunda atau Reconditioning dengan Rescheduling, misalnya jangka waktu diperpanjang modal ditambah.
- e) Penyitaan jaminan yang merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya iktikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya. Dalam rangka penyelamatan pembiayaan bermasalah maka alternatif yang dapat dipilih untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah antara koperasi dengan nasabah sesuai dengan permasalahannya. Ketika pembiayaan masih bisa diselesaikan melalui pola penyelesaian dalam Islam dan penyelamatan pembiayaan bermasalah maka koperasi akan melakukan hal itu. Namun

jika pembiayaan tersebut tidak dapat diselesaikan melalui alternatif tersebut maka koperasi akan menempuh jalan pengadilan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.

8. NPF (Non Performing Financing)

(NPF) merupakan salah satu instrumen penilaian kinerja sebuah koperasi syariah yang menjadi interpretasi penilaian pada aktiva produktif, khususnya dalam penilaian pembiayaan bermasalah. Non Performing Financing perlu diperhatikan karena sifatnya yang fluktuatif dan tidak pasti.

Rasio NPF adalah rasio yang digunakan untuk mengukur resiko kegagalan dari pembiayaan, dimana NPF adalah rasio antara pembiayaan bermasalah (yang masuk dalam kriteria pembiayaan kurang lancar, diragukan, dan macet) dengan total pembiayaan yang disalurkan.

Menurut Peraturan Koperasi Indonesia Nomor 6/10/PBI/2004 pembiayaan yang termasuk golongan perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet disebut NPF gross, sedangkan NPF netto adalah pembiayaan yang masuk pada golongan kurang lancar, diragukan dan macet. Koperasi Indonesia telah menetapkan tingkat NPF gross maksimal 5% sebagai angka toleran bagi kesehatan suatu koperasi.

Semakin tinggi NPF (diatas 5%) maka koperasi tersebut dinyatakan tidak sehat karena NPF yang tinggi menyebabkan menurunnya laba yang akan diterima oleh koperasi.

Non performing finance atau biasa disebut NPF ini merupakan pembiayaan bermasalah yang merupakan salah satu kunci untuk menilai kualitas kinerja koperasi. Ini artinya NPF merupakan indikasi adanya masalah dalam koperasi tersebut yang mana jika tidak segera mendapatkan solusi maka akan berdampak bahaya pada koperasi.¹⁸

Indikasi pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari perilaku rekening (account attitudes), perilaku kegiatan bisnis (business activities attitude), perilaku nasabah (customer attitudes), dan perilaku makroekonomi (macroeconomic attitudes).

Sedangkan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari sisi eksternal dan internal, yaitu dari pihak koperasi itu sendiri (kreditur), dari pihak nasabah (debitur) serta diluar pihak debitur dan kreditur tersebut. Faktor kreditur merupakan faktor yang disebabkan oleh kinerja koperasi yang bersifat mikroekonomi, sedangkan faktor debitur merupakan faktor dari pengguna danadan faktor diluar keduanya merupakan faktor yang bersifat makro ekonomi.

Koperasi Syariah perlu mengatur strategi agar tingkat NPF nya tidak dalam kondisi yang mengkhawatirkan. Karena jika semakin

¹⁸ <http://ahli perbankan.com/apa-itu-npf-non-performing-financing/> diakses tanggal 22 oktober 2018 pukul 00:09

besar tingkat pembiayaan bermasalah yang dimiliki oleh suatu koperasi, maka akan berakibat buruk bagi jalannya operasional dan kinerja keuangan koperasi tersebut. Dan semakin besar pula biaya yang ditanggung atas pembiayaan bermasalah tersebut. Hal ini tentunya akan mempengaruhi profitabilitas dan akan menentukan tingkat laba yang akan diperoleh koperasi.

Dengan NPF akan membuat koperasi dapat menilai berapa banyak modal yang dimiliki oleh koperasi tersebut. NPF berkaitan dengan pembiayaan bermasalah, tidak semua koperasi memiliki nasabah yang rajin membayar pembiayaannya, namun ada juga nasabah yang terlambat membayar pembiayaannya, tidak hanya sebulan atau dua bulan namun sampai berbulan-bulan.

Semakin banyak angka rasio NPF pada sebuah koperasi bisa dipastikan bahwa ada yang salah sama fungsi kinerja koperasi tersebut, dampak negatif yang ditimbulkan pun semakin banyak. Sedangkan semakin kecil rasio persentasi dari sebuah NPF bisa dipastikan bahwa kinerja koperasi dan fungsi koperasi tersebut sudah bekerja dengan baik. Fungsi dasar sebuah koperasi adalah sama yaitu untuk menghubungkan antara kedua belah pihak, pihak pertama adalah pihak yang memiliki kelebihan dana dan ingin menyimpan uangnya di koperasi sedangkan pihak kedua adalah pihak yang membutuhkan dana sehingga pihak tersebut mengajukan pembiayaan atau pinjaman ke koperasi.

Rumus menghitung NPF¹⁹ :

$$\text{NPF} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan bermasalah}}{\text{Total Saldo Akhir Pembiayaan}} \times 100 \%$$



¹⁹ <http://ahli perbankan.com/apa-itu-npf-non-performing-finance/> diakses tanggal 22 oktober 2018 pukul 00:09

BAB III

GAMBARAN UMUM TENTANG KOPENA DAN PRODUK PRODUK YANG DITAWARKAN

1. Latar Belakang Lembaga¹

Koperasi Pemuda Buana “*KOPENA*” didirikan pada tanggal 11 desember 1993, atas prakarsa para pemuda dalam rangka memanfaatkan potensi umat yang didirikan atas kebersamaan dan kegotong royongan.

Kesadaran membangun Koperasi sebagaimana yang pernah diukir para pendahulu yang telah menciptakan image Kota Pekalongan sebagai Kota yang berjaya dalam Koperasi, mendorong dan memotivasi mereka untuk menghimpun anggota dari berbagai lapisan masyarakat, baik orang tua, pemuda maupun remaja untuk bersama-sama mencapai cita-cita pembentukan lembaga perekonomian yang handal yang dapat memenuhi kebutuhan umat yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.

Menandai Hari lahir KOPENA yang ke 20 tahun, terjadi diskusi panjang tentang keinginan membuat rekam jejak peristiwa 20 tahun yang dilakukan oleh manajemen KOPENA. Tentu saja tidak mudah membalikan telapak tangan, hanya melihat data-data dan dokumentasi yang sudah ada tidaklah cukup, tapi perlu digali cerminan filosofi dan nuansa

¹Situs halaman resmi Kopena, www.kopena.co.id diakses 31 Agustus 2018

kebatinan dari para pelaku yang kita tahu unsur pengabdian dan pengorbanan adalah menjadi pertaruhan segala-galanya. Kita beruntung bahwa bagian dari pemrakasa dan pelaku utama yang kebetulan salah satu pengurus sejak awal berdiri hinggasampai sekarang masih ada, yaitu H.M Saelany Machfudz. Ketika KOPENA berdiri , dia terpilih menjadi ketua pertama, dan langkah awal yang dilakukan adalah menghadap orang tua dan kakak adiknya untuk minta ijin menggunakan rumah yang ada dijalan Hos Cokoamonoto, depan masjid jami' Landungsari Pekalongan, untuk ditempati kantor sebagai modal awal operasional Tidak mudah memang pasalnya akadnya saja hanya pinjam tanpa kompensasi apa-apa dan mau pindah dari rumah kalau KOPENA sudah memiliki uang untuk kotrak kantor. Padahal rumah itu masih menjadi tempat tinggal salah satu keluarganya. Selama 4 tahun menempati rumah bukan waktu yang pendek. Dinamika pergulatan batin, perselisihan pandangan, menyeimbangkan jarak antara keluarga dan para karyawan KOPENA yang seharian dirumah itu bagi HM Saelany Machfudz adalah pengalaman yang tidak dapat dilupakan." hanya minta kiriman doa untuk orag tua saya, bila ada untuk tahlil dan yasinan di KOPENA" pinta Saelany kepada manajemen KOPENA. Mengingat sosok ayahnya H. Machfudz Soleh, keihklasannya bagi samudra untuk perjuangan KOPENA dan mampu meredam dinamika anak-anaknya yang mungkin tidak sepaham dengan keputusannya dalam meminjami untuk kantor KOPENA.

Susunan Pengurus Kantor KOPENA Pusat²

Ketua Umum	: H. M. Saelany Mahfudz
Ketua I	: H. Nur Hamid,BA
Ketua II	: K.H. Ali Masyhadi
Sekretaris Umum	: M. Ali Sholeh
Sekretaris I	: M. Arif Wahyudi S,pd.i
Sekretaris II	: H. Habib Sholeh
Bendahara Umum	: H. Faizin Nachrowi
Bendahara I	: Drs. H. Abdul Kholiq
Bendahara II	: Hj. Ninik Muniroh

Tabel 1.4

Cabang dan Formasi Karyawan KOPENA

KANTOR	NAMA	JABATAN	JUMLAH KARYAAN
Pusat	1. M. Akiyaz, SE.	Manajer	
	2. Hj. Faila Sulfa	Dewan Pengawasan	
	3. M.JuharalAkbar, S.Ag.	Kasi Haji/Umroh	
	4. Moch. Ichson	Sekretaris	

² Brosur KOPENA

	5. Heny Purworini, SE	Kasi pembiayaan	
Pekalongan	1. Alfian Basyir 2. Nurul Latifah 3. Rizky Ira 4. Jannatul Firdaus	Pimp. Kantor Kabag Pembiayaan Kepala Kas Kabag Simpanan	24 orang
Buaran	1. Suharto	Pimp. Kantor	8 orang
Comal	1. Lia Kartika	Pimp. Kantor	4 orang
Kedungwuni	1. Rochimah 2. Anas	Pimp. Kantor Kepala Kas	9 orang
Tirto	1. Zamroni	Pimp. Kantor	8 orang
Bandar/Batang	1. M. Setiawan	Pimp. Kantor	6 orang

Prestasi Kopena

1. Koperasi berprestasi tingkat nasional tahun 1999 dan 2009 pada puncak peringatan Hari Koperasi Nasional.
2. Meraih penghargaan Satya Lencana Wirakarya dari Presiden RI bagi Ketua Umum KOPENA tahun 2009.
3. Meraih penghargaan Satya Lencana Wira Karya dari Presiden RI bagi manager KOPENA tahun 2011.³

³Situs halaman resmi Kopena, www.kopena.co.id diakses 31 Agustus 2016

Alamat Kantor

Kantor Pusat ⁴	: Gedung KOPENA Lt.III Jln. Hos. Cokroaminoto No. 77 Pekalongan. Telp./fax. (0285) 436547 E-mail : Kopena_pkl@yahoo.com
KOPENA Pekalongan	: Jl. Cokroaminoto No. 77 Landungsari Pekalongan Telp. (0285) 411504
KOPENA Buaran	: Jl. Urip Sumoharjo No. 260 Kradenan Pekalongan Telp. (0285) 4411206
KOPENA Tirto	: Jl. Raya Pacar No. 149 Tirto Pekalongan Telp. (0285) 437015
KOPENA Kedungwuni	: Jl. Raya gembong No. 33 Kedungwuni Kab. Pekalongan Telp. (0285) 4482575
KOPENA Bandar	: Jl. Raya Bandar Komplek Ruko Bandar Indah No. 6 Batang Telp(0285) 689668
KOPENA Comal	: Jl. Stasiun No. 34 Purwosari Comal Pemalang Telp. (0285) 557862
KOPENA Bojong	: Jl. Raya Rejosari Bojong Pekalongan Telp. (0285) 4482859
KOPENA Kusuma Bangsa	: Jl. Kusuma Bangsa No. 59 Pekalongan Telp. (0285) 437567
KOPENA Batang	: Jl. Jend.Sudirman No.70 Kab Batang Telp. (0285) 391378
KOPENA Pemalang	: Jl. Pasar Pagi Blok A 20 Kab. Pemalang Telp(0284)324363
KOPENA Limpung	: Pertokoan Depan Masjid Jami alun-alun Limpung Batang Telp. (0285) 4468264
KOPENA Bantar Bolang	: Jl. Karangsuru, Bantar bolang, Pemalang Telp. (0284) 3278755

2. Visi Dan Misi KOPENA

Visi KOPENA:

⁴ Brosur, *Koperasi pemuda buana* (KOPENA), 2016

Menjadikan koperasi kebanggaan dan bermanfaat bagi umat.

Misi KOPENA :

- 1) Mengajak seluruh potensi masyarakat muslimin dan muslimat untuk bersama-sama beritikad baik dan bersatu padu dalam usaha membangun ekonomi secara gotong-royong dalam bentuk koperasi.
 - 2) Membantu anggota yang sebagian besar pedagang kecil dan memobilisasi permodalan demi kelancaran usaha, membangun usaha jasa dalam sektor riil yang dibutuhkan oleh para anggotanya.
 - 3) Ikut serta berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi daerah setempat dengan mengajak kepada Mitra bisnis lainnya.⁵
- 3. Manajemen penyaluran kredit, kelayakan debitur dan manajemen penjaminan yang digunakan;**

Manajemen penyaluran kredit :

Dalam penyaluran kredit/ pembiayaan di KOPENA ada 4 macam produk yang ditawarkan diantaranya :⁶

a. Pembiayaan Angsuran

Adalah jenis pembiayaan yang diberikan kepada nasabah selama kurun waktu yang ditentukan oleh pihak kopena dan nominal pembiayaannya dari Rp. 500.000 – 100.000.000. Biasanya jenis pembiayaan ini yang sering banyak diminati oleh nasabah. Karena

⁵ Brosur KOPENA Pekalongan

⁶Buku Jurnal Pembiayaan KOPENA yang diberikan oleh Mbak Nurul Latifah (Kabag. Pembiayaan KOPENA Pekalongan).

disamping waktu dan nominalnya sangat besar juga bagi hasilnya pun cukup rendah yaitu berkisar 2 % tiap bulan.

b. Pembiayaan Dana Talangan

Adalah jenis pembiayaan yang berupa cek/ giro serta jangka waktunya pun maksimal 5 bulan. Bagi hasil jenis pembiayaan ini berkisar 3% tiap bulan.

c. Pembiayaan tempo

Adalah pembiayaan yang jangka waktunya terbatas < 1tahun. Serta kebanyakan nasabah jenis pembiayaan ini sudah terbiasa bertransaksi di Kopena sehingga memudahkan proses pembiayaan.

d. Pembiayaan Musyarokah Berjangka

Adalah pembiayaan yang didasari untuk modal usaha sesuai jangka waktu yang telah ditentukan.

Kelayakan Debitur berdasarkan 5 C :

Pemberian kredit kepada seorang calon debitur harus memenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 5C, kelima prinsip tersebut adalah :⁷

1. Character

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

⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : YKPN, 2005), hlm.

kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan janji yang telah ditetapkan. Pemberian kredit atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank bahwa calon debitur memiliki moral, watak dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Disamping itu mempunyai tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan usahanya. Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab walaupun calon debitur tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, kalau tidak mempunyai itikad yang baik tentu akan membawa kesulitan bagi bank dikemudian hari.

2. *Capacity*

Capacity dalam hal ini merupakan suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban dari kegiatan usaha yang dilakukannya yang akan dibiayai dengan kredit dari bank. Jadi jelaslah maksud penilaian dari terhadap *capacity* ini untuk menilai sampai sejauh mana hasil usaha yang akan diperolehnya tersebut akan mampu untuk melunasinya tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati (Mulyono,1993). Pengukuran *capacity* dari calon debitur dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pengalaman mengelola usaha (*business record*) nya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak, bagaimana mengatasi kesulitan). *Capacity* merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan dalam membayar.

3. *Capital*

Adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan rugi-laba, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh seperti *return on equity*, *return on investment*. Dari kondisi di atas bisa dinilai apakah layak calon pelanggan diberi pembiayaan, dan beberapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan.

4. *Condition*

Kredit yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon debitur. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon debitur.

Permasalahan mengenai *Condition of economy* erat kaitannya dengan faktor politik, peraturan perundang-undangan negara dan perbankan pada saat itu serta keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran seperti gempa bumi, longsor, tsunami banjir.

Sebagai contoh beberapa saat yang lalu terjadi gejolak ekonomi yang bersifat negatif dan membuat nilai tukar rupiah menjadi sangat rendah, hal ini menyebabkan perbankan akan menolak setiap bentuk kredit investasi maupun konsumtif.

5. *Collateral*

Adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon debitur benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya. *Collateral* diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang mungkin bisa dijadikan jaminan. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan bisa juga *collateral* tidak berwujud, seperti jaminan pribadi (*bortogch*), *letter of guarantee*, rekomendasi.

Manajemen penjaminan yang digunakan dalam Kopena yaitu :

- a) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- b) Segi yuridis apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Manajemen penjaminan yang digunakan :

Dokumen jaminan adalah segala macam bentuk surat bukti tentang kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang yang dijadikan jaminan dan akta pengikatannya guna menjamin terlaksananya kewajiban pihak yang terkait. Ketika jaminan berupa benda bergerak maka gampang untuk dijualnya, namun jika benda itu mati maka sulit untuk dijualnya /dengan cara lelang Dan setelah jatuh tempo barang jaminan akan ditarik pihak Bank dengan persetujuan pemilik jaminan.jaminan bisa berupa motor,

mobil, rumah sesuai berapa jumlah pinjaman yang akan di setuju oleh pihak Kopena.⁸

Manajemen rekrutment, Pengembangan SDM, Pembinaan karier dan Punishment pegawai;

1) Rekrutment pegawai (secara umum)

Cara perekrutan Pegawai menurut hasil wawancara dengan Mbak ira (kabag SDM dan kepegawaian)yaitu dengan syarat surat lamaran umum :⁹

- a. Foto kopi KTP
- b. Kartu Kuning
- c. Referensi khusus/ijasah terakhir
- d. Komunikasi
- e. Pelayanan

2) Pengembangan SDM

Cara pengembangan SDM di Kopena yaitu Pelatihan sesuai bagian masing-masing diantaranya:

- a. Service excellent
- b. Komunikasi (hubungan antar sesama pegawai dan nasabah)
- c. Pembiayaan sesuai bagiannya masing-masing seperti penagihan, administrasi, serta kepala pembiayaan)
- d. Analisis kredit

⁸ Hasil Wawancara dengan Mbak Nurul Latifah (kabag. Pembiayaan) 21 Juni 2016

⁹ Hasil Wawancara dengan Mbak Ira (Kabag. SDM dan Kepegawaian), 21 Juni 2018

- e. Bo.AO(Skills)
- f. Pimpinan (leadership,man control)

3) Pembinaan karier

Ada beberapa hal yang perlu di perhatikan diantaranya :

- a. Rekrutmen : Cara merekrut pegawai yang benar-benar bisa di andalkan di kopena sesuai kemampuan yang dimiliki.
- b. Pembinaan : Pelatihan kerja yang diberikan oleh pihak kopena untuk meningkatkan kemampuan yang dimiliki.
- c. Evaluasi : Mengaudit kembali sebuah kinerja pegawai dalam kurun waktu tertentu agar tidak terjadi sebuah kesalahan yang dapat merugikan pihak kopena
- d. Peningkatan kerja : Diperlukan guna mencapai tujuan yang diharapkan

4) Reward dan punishment

Reward and punishment pegawai sebagai berikut :

- a) *Reward* yaitu bentuk apresiasi kepada suatu prestasi karyawan dalam bentuk hadiah, ucapan ataupun kenaikan jabatan
- b) *Punishment* yaitu hukuman bagi karyawan apabila melanggar peraturan dalam Kopena seperti :
 - a. Pemimpin memberikan peringatan berupa lisan kepada pegawai nya yang melakukan kesalahan.
 - b. Teguran keras diberikan jika pegawainya melakukan kesalahan yang sama.

- c. Memberikan peringatan tertulis.
- d. Pengurangan tanggung jawab.
- e. Pergantian posisi jabatan.
- f. Penurunan pangkat.
- g. Penundaan peningkatan gaji/promosi jabatan
- h. Pemberhentian kerja

4. Manajemen Keuangan Dan Pembiayaan

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan yang diatur dalam funding/simpanan harus dapat mencapai target yaitu 200 juta per maketing dalam kurun waktu 1 bulan. Namun menurut pengakuan mbak firda selaku kabag simpanan rata-rata pegawai di kopena mampu melebihi target yang diinginkan.¹⁰

Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan di kopena harus pula mencapai target, namun target yang dibebankan kepada bagian pembiayaan cukup besar nilainya mencapai 3 milyar tiap bulan. Namun dari hasil wawancara kepada mbak ifah selaku kabag pembiayaan tiap bulannya kadang tidak bisa memenuhi target. Yang penting sudah ada usaha yang dilakukan untuk dapat memenuhi target tiap bulan¹¹

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Mbak Firda (Kabag. Simpanan) 23 Juni 2016

¹¹ Wawancara dengan Mbak Nurul Latifah (kabag. Pembiayaan) 21 Juni 2016

5. Manajemen resiko pembiayaan

Untuk bisa meminimalisir resiko pembiayaan macet kopena sudah memiliki cara tersendiri salah satunya :

- a) Cari informasi tetangga lebih dari satu orang
- b) Support tujuan suami/istri
- c) Survey jaminan : kelengkapan surat, lokasi, kondisi jaminan

Manajemen kelayakan debitur

Menggunakan Prinsip **5 C** :¹²

- a) *Character* (sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman).
- b) *Capacity* (kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil).
- c) *Capital* (Besarnya modal yang diperlukan peminjam)
- d) *Collateral* (Jaminan yang diberikan peminjam kepada Bank)
- e) *Condition of economy* (Keadaan usaha nasabah prospek atau tidak)

Model atau sistem akuntansi

Model aplikasi akuntansi yang digunakan oleh Kopena yaitu dengan

Online system : ¹³

- a) jurnal entry
- b) database pembiayaan
- c) display/print

¹² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : YKPN, 2005), hlm.

¹³ Hasil Wawancara dengan Bpk. Sufi Akbar (kasi Akuntansi) 25 Juni 2018

- d) searching peminjam(debitur)
- e) jurnal listing
- f) mutasi buku besar
- g) mutasi cash box masuk
- h) Neraca
- i) Laporan laba rugi
- j) Laporan arus kas
- k) Laporan perubahan ekuitas
- l) Laporan perubahan dana investasi terikat
- m) Laporan sumber dan penggunaan dan zakat
- n) Laporan sumber dan penggunaan dan kebajikan; dan
- o) Catatan atas laporan keuangan

6. Produk-Produk KOPENA Pekalongan

Produk-produk yang ada di Kopena Pekalongan diantaranya :¹⁴

a) Tabungan Sukarela

Merupakan jenis tabungan yang fleksibel, aman dan halal yang dapat disetor setiap saat dan dapat diambil kapan saja disaat kantor buka, tidak dikenakan pajak maupun biaya ADM serta memperoleh bagi hasil yang menarik setiap akhir bulan.

Ketentuan&Syarat :

1. Diperuntukan bagi anggota, calon anggota dan masyarakat

¹⁴ Brosur KOPENA Pekalongan

2. Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan di kantor KOPENA atau petugas layanan
3. Melampirkan foto copy identitas (KTP/SIM/identitas diri lainnya)
4. Setoran awal minimal Rp. 20.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000
5. Saldo minimal rata-rata untuk mendapatkan bagi hasil Rp. 100.000 dan biaya penutupan rekening Rp 5.000.

b) Tabungan Ziarah Wadiah

Merupakan tabungan secara periodik setiap bulan sekali dalam tempo selama 2 tahun, setiap peserta berkesempatan mengikuti ziarah ke makam walisongo dan para aulia secara gratis, serta memperoleh souvenir menarik.

c) Tabungan Hari Raya (Sariya)

Merupakan jenis tabungan secara periodik seminggu sekali guna menyongsong dan mempersiapkan kebutuhan pada Hari Raya Idul Fitri, dimana pada akhir periode dana simpanan diterima secara utuh dan berhak memperoleh bingkisan lebaran yang ditentukan KOPENA serta berkesempatan memperoleh doorprize hadiah utama yang menarik.

d) Tabungan Haji & Umroh KBIH “Assalamah” KOPENA

Merupakan tabungan untuk merencanakan, membantu dan memfasilitasi serta mewujudkan niat dalam rangka menunaikan rukun Islam ke 5 yakni melaksanakan ibadah Haji & Umroh

e) Tabungan Manasuka Harian “*Mudharabah*”

Merupakan simpanan untuk mendukung dan memperlancar usaha secara aman dalam upaya menuai barokah.

f) Tabungan ziaroh “Wadiah”

Merupakan tabungan yang berkala selama 2 tahun. Setoran tiap bulan sekali dan diakhir periode uang tersebut dikembalikan secara utuh dan mendapat ziaroh gratis serta sovenir.

g) Tabungan Juwita “Wadiah”

Merupakan tabungan yang diatur secara arisan setiap bulannya 1 (satu) orang, uang tersebut dibagikan utuh dan dalam waktu tertentu, kemudian peserta dapat mengikuti Wisata Gratis.

h) Simpanan Berjangka “*Mudharabah*”

Merupakan pilihan untuk berinvestasi secara aman dan halal dalam jangka waktu tertentu serta memperoleh bagi hasil yang menarik dan menguntungkan.

i) Pembiayaan *Mudharabah*

Merupakan Pembiayaan dalam bentuk modal / dana yang diberikan oleh KOPENA kepada nasabah untuk mengelola usaha yang telah diseakati bersama. Selanjutnya dalam pembiayaan ini anda (nasabah) dan KOPENA sepakat untuk berbagi hasil atas pendapatan usaha tersebut dengan prosentase berdasarkan kesepakatan bersama. Pembiayaan ini ada 3 sistem yaitu :

- a. Sistem angsuran bulanan
- b. Sistem berjangka

c. Sistem anjak piutang / talangan dana dari warkat berharga perbankan atau lembaga keuangan lainnya.

j) Pembiayaan *Murabahah*

Merupakan fasilitas penyaluran dana dengan system jual beli. KOPENA akan membelikan barang-barang halal apa saja yang anda butuhkan kemudian menjualnya kepada anda untuk diangsur digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha (modal kerja dan investasi :pengadaan barang modal seperti mesin, peralatan dll) maupun pribadi (misalnya pembelian motor, rumah, elektronik dll).



BAB IV

PEMBAHASAN

1. Penyebab Pembiayaan Bermasalah di KOPENA PEKALONGAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan manajer KOPENA PEKALONGAN faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah meliputi:

a. Dari pihak Koperasi

Hal ini terjadi karena pihak analisis kurang teliti atau yang di prediksi tidak terjadi.

b. Dari pihak anggota

Penyebab pembiayaan bermasalah dari pihak nasabah ini biasanya terjadi karena hal-hal berikut:

a) Usaha Anggota Colaps

Dalam kondisi ini anggota tidak mampu mengangsur kewajibannya kepada KOPENA PEKALONGAN karena usaha anggota mengalami kebangkrutan, sehingga anggota kesulitan membayar kewajibannya dan pembiayaannya tidak terurus kemudian menjadi bermasalah. Contoh untuk kondisi ini KOPENA PEKALONGAN memberikan pembiayaan kepada petani, namun di tengah jalan terjadi bencana atau banjir atau musibah lain yang menyebabkan gagal panen sehingga petani mengalami kerugian.

b) Anggota di PHK

Dalam kondisi ini anggota tidak mampu mengangsur kewajibannya kepada KOPENA PEKALONGAN karena anggota mendapat PHK dari tempat kerjanya, sehingga anggota tidak mempunyai penghasilan tetap dan kewajibannya pada KOPENA PEKALONGAN tidak mampu di angsur kemudian menjadi bermasalah

c) Konflik Rumah Tangga

Dalam kondisi ini anggota terjadi konflik rumah tangga, yang mengakibatkan manajemen dalam rumah tangga tersebut bermasalah sehingga kewajiban pada KOPENA PEKALONGAN tidak dapat dipenuhi.

Koperasi merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dalam bidang bisnis, sosial dan ekonomi yang menjamin kebutuhan semua anggota yang bersangkutan di dalam kegiatannya.

Peran dalam hal bisnis yaitu terlihat dari definisi koperasi . sedangkan dalam peran sosial yaitu berorientasi pada kebutuhan anggota dan masyarakat sekitar, seperti dalam hal pengumpulan dana, kemudian dana tersebut disalurkan kembali kepada para pelaku usaha yang kekurangan modal, kemudian juga dalam hal penyaluran zakat (LAZ).

Koperasi Pemuda Buana tiap tahunnya mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada semua sektor, baik aset, simpanan

maupun pembiayaan yang dapat dilihat lebih rincinya sebagai berikut :

Tabel 1.1

Data Perkembangan hasil kerja KOPENA Pekalongan dari tahun 2013-2016¹

Aset		
Tahun 2013 sebesar	Rp. 43.217.048.924,-	
Tahun 2014 sebesar	Rp. 65.815.600.616,-	Naik : 52,29 %
Tahun 2015 sebesar	Rp. 84.808.875.683,-	Naik : 28,50 %
Tahun 2016 sebesar	Rp. 113.400.034.898,-	Naik : 33,71 %
Simpanan/Tabungan		
Tahun 2013 sebesar	Rp. 40.358.274.671,-	
Tahun 2014 sebesar	Rp. 58.697.758.955,-	Naik : 45,44 %
Tahun 2015 sebesar	Rp. 77.425.871.990,-	Naik : 31,90 %
Tahun 2016 sebesar	Rp.107.737.926.555,-	Naik : 36,58 %
Pembiayaan		
Tahun 2013 sebesar	Rp. 20.679.343.367,-	
Tahun 2014 sebesar	Rp. 35.209.219.976,-	Naik : 70,26 %
Tahun 2015 sebesar	Rp. 44.450.603.936,-	Naik : 26,24 %
Tahun 2016 sebesar	Rp. 48.461.913.294,-	Naik : 8,86 %

Sumber : Buku Jurnal RAT KOPENA Pekalongan tahun 2013-2016.

¹Data diperoleh dari bapak Sufi selaku staff pembiayaan (Buku Laporan Keuangan KOPENA Pekalongan tahun 2013-2016)

Data total aset dari tahun 2013 yaitu sebesar Rp. 43.217.048.924,- kemudian meningkat 52,29 % pada tahun 2014 sebesar Rp. 65.815.600.616,-. Sedangkan pada tahun 2015 juga mengalami peningkatan sebesar 28,5 % menjadi Rp. 84.808.875.683,-. kemudian pada tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar 33,71 % menjadi Rp. 113.400.034.898,-.

Selain itu peningkatan hasil kerja dilihat dari data total simpanan yang semula dari tahun 2013 sebesar Rp. 40.358.274.671,- pada tahun 2014 meningkat 45,44 % menjadi Rp. 58.697.758.955,-. Kemudian pada tahun 2015 juga mengalami peningkatan sebesar 31,90 % menjadi Rp. 77.425.871.990,-. sedangkan pada tahun 2016 meningkat 36,58 % menjadi Rp.107.737.926.555,-

Peningkatan hasil kerja KOPENA juga dilihat dari data total pembiayaan. Pada tahun 2013 total pembiayaan KOPENA sebesar Rp. 20.679.343.367,- naik 70,26 % pada tahun 2014 menjadi Rp. 35.209.219.976,-. Sedangkan pada tahun 2015 juga mengalami peningkatan sebesar 26,24 % menjadi Rp. 44.450.603.936,-. Kemudian pada tahun 2016 total pembiayaan juga meningkat sebesar 8,86 % menjadi Rp. 48.461.913.294,-

Koperasi Pemuda Buana (Kopena) adalah salah satu Koperasi Syariah yang berkembang di kota Pekalongan saat ini memiliki nasabah mencapai 4.342 nasabah. Salah satu kegiatan koperasi syariah yaitu melakukan simpan pinjam, artinya koperasi syariah juga melakukan kegiatan seperti bank syariah, yaitu menyalurkan dan menghimpun dana dari masyarakat.

Maksud dan tujuan lembaga ini adalah membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti koperasi syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).²

Dalam penyaluran kredit pembiayaan *murabahah* di KOPENA Pekalongan ada 3 macam produk yang ditawarkan diantaranya :

1. Pembiayaan Angsuran

Adalah jenis pembiayaan yang diberikan kepada nasabah selama kurun waktu yang ditentukan oleh pihak KOPENA dan nominal pembiayaannya dari Rp. 500.000 – 100.0000.000. Biasanya jenis pembiayaan ini yang sering banyak diminati oleh nasabah. Karena disamping waktu dan nominal pembiayaan yang sangat besar juga bagi hasilnya pun cukup rendah yaitu berkisar 2 % tiap bulan.

2. Pembiayaan Dana Talangan

² Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani Press 2001).hlm.23

Adalah jenis pembiayaan yang berupa cek/ giro serta jangka waktunya pun maksimal 5 bulan. Bagi hasil jenis pembiayaan ini berkisar 3% tiap bulan.

Jenis pembiayaan ini sering kali diminati oleh pengusaha batik dan konveksi yang ada di Pekalongan. Karena kebanyakan sistem pembayaran batik model sekarang menggunakan sistem giro/cek, sehingga pengusaha batik dan konveksi tidak memerlukan waktu yang lama dalam melakukan angsuran dana talangan.

3. Pembiayaan tempo

Adalah pembiayaan yang jangka waktunya terbatas < 1 tahun. Serta kebanyakan nasabah jenis pembiayaan ini adalah nasabah yang sudah terbiasa bertransaksi di KOPENA sehingga memudahkan proses pembiayaan.

2. Cara Pemberian Pinjaman di KOPENA

Pembiayaan bermasalah sangatlah merugikan bagi pihak lembaga keuangan khususnya di KOPENA Pekalongan. Menurut studi kasus yang peneliti temukan, cara pemberian pinjaman di KOPENA sama seperti pemberian pinjaman di Bank ataupun Lembaga Keuangan lainnya menggunakan prinsip 5C yaitu :

- 1) *Character* (Sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman) yaitu dinilai dari baik atau tidaknya tingkah laku calon nasabah di mata masyarakat sekitar. Penilaian karakter menjadi salah satu tolok ukur KOPENA dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah.

- 2) *Capacity* (Kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil). KOPENA tidak bisa memberikan pembiayaan secara bebas kepada orang lain karena untuk mengatasi resiko yang timbul di kemudian hari, maka KOPENA melihat dulu apakah calon nasabah bisa melunasi pembiayaan atau tidak.
- 3) *Capital* (Besarnya modal yang diperlukan peminjam). KOPENA dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah dilihat dari besar modal yang diperlukan oleh calon nasabah. Semakin besar modal yang akan dipinjamkan, maka akan semakin besar pula resiko yang didapatkan.
- 4) *Collateral* (Jaminan yang diberikan peminjam kepada Bank). Jaminan berupa benda bergerak atau benda tidak bergerak. Semakin tinggi nilai benda yang dijamin, maka akan semakin tinggi pula pembiayaan yang akan diberikan oleh KOPENA.
- 5) *Condition of economy* (Prospek atau tidaknya keadaan usaha nasabah). Kondisi usaha calon nasabah ini yang menjadi prioritas utama KOPENA dalam memberikan pembiayaan. Jika usaha nasabah dinilai memungkinkan untuk diberikan pinjaman, maka KOPENA akan memberikan pinjaman kepada nasabah. Namun jika usaha calon nasabah dinilai tidak memungkinkan, maka akan dilakukan survey ulang terhadap kelayakan calon debitur.

Cara mengantisipasi sebelum terjadi pembiayaan bermasalah di KOPENA yaitu:

- a) Cari informasi *tetangga* lebih dari satu orang

- b) Support tujuan suami/istri
- c) Survey jaminan : kelengkapan surat, lokasi, kondisi jaminan.³

Dalam hal jaminan, KOPENA juga mempunyai kriteria tersendiri yaitu dokumen jaminan adalah segala macam bentuk surat bukti tentang kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang yang dijadikan jaminan dan akta pengikatannya guna menjamin terlaksananya kewajiban pihak yang terkait. Ketika jaminan berupa benda bergerak maka gampang untuk dijualnya, namun jika benda itu mati maka sulit untuk dijualnya /dengan cara lelang dan setelah jatuh tempo barang jaminan akan ditarik pihak Bank dengan persetujuan pemilik jaminan. Jaminan bisa berupa motor, mobil, rumah sesuai berapa jumlah pinjaman yang akan di setuju oleh pihak KOPENA.⁴

3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada KOPENA PEKALONGAN

Dalam hal penagihan diperlukan tahapan-tahapan untuk menjaga kelancaran pembayaran guna untuk menjaga komunikasi antara KOPENA Pekalongan dengan anggota. Setelah terjadi tunggakan bulan atau pembiayaan bermasalah, maka standar penyelesaian harus secara tegas melakukan tahapan-tahapan penagihan yang bersifat simultan sehingga dapat menekan kenaikan NPF (Non Performing Finance).

³Hasil wawancara dengan Mas Budi “ Marketing KOPENA Pekalongan” 21 Juni 2018 “ di Kantor KOPENA Pekalongan.

⁴Hasil Wawancara dengan Mbak Nurul Latifah (kabag. Pembiayaan) 21 Juni 2018 di kantor KOPENA Pekalongan.

Syarat penagihan di KOPENA Pekalongan adalah penagihan hanya dilakukan bila debitur yang bersangkutan tidak membayar angsuran dan Bagi Hasil/Margin sesuai dengan jadwal atau sulit untuk dilakukan penarikan dan atau sudah jatuh tempo tetapi yang bersangkutan belum melunasinya.

Berikut adalah prosedur penagihan KOPENA Pekalongan berdasarkan Buku SOP KOPENA Pekalongan :

- a. Penagihan dilakukan dengan bahasa yang baik, dan sopan serta melakukan pendekatan yang agamis.
- b. Penagihan pertama dilakukan secara lisan oleh marketing/Collector petugas yang diberi tugas oleh manajer cabang.
- c. Penagihan kedua dilakukan dengan surat yang diantar oleh petugas yang diberi tugas oleh manajer cabang.
- d. Bila penagihan kedua dengan surat tidak ada tanggapan/tindak lanjut/realisasi maka akan ada pemanggilan ke kantor.
- e. Apabila penagihan pertama dan kedua tidak berhasil serta pemanggilan juga tidak ada tanggapan atau tindak lanjut dan atau tidak ada realisasi maka dapat dilakukan proses penarikan agunan dan pelelangan agunan.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah KOPENA Pekalongan bertujuan membantu anggota dalam menyelesaikan kewajibannya. Penyelesaian KOPENA Pekalongan dilakukan melalui cara-cara berikut:

1. Menjaga hubungan baik dengan anggota

Menjaga hubungan baik dengan anggota sangat perlu dilakukan sehubungan dengan penyelesaian pembiayaan, apabila usaha anggota yang dibiayai masih memiliki prospek yang baik serta mampu memenuhi kewajibannya setelah dibiayai, KOPENA Pekalongan dapat mempertimbangkan hubungan baiknya dengan cara restrukturisasi pembiayaan, antara lain melalui:

a. Reschedulling (penjadwalan kembali)

Dengan cara ini maka anggota mempunyai waktu yang lebih lama untuk melunasi kewajibannya. Karena dalam hal ini KOPENA Pekalongan memberikan keringanan dengan perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu serta jumlah angsuran yang harus diselesaikan.

b. Reconditioning (persyaratan kembali)

Dalam hal ini terjadi perubahan persyaratan pembiayaan, KOPENA Pekalongan memberikan keringanan dengan memperkecil margin keuntungan/bagi hasil.

c. Restructuring (penataan kembali)

Dapat dilakukan dengan perubahan persyaratan pembiayaan, misal dengan menambah modal, atau jumlah pembiayaan atau konversi pembiayaan.

2. Peringatan I, II dan III

Surat peringatan diberikan secara bertahap dengan jarak tiga minggu, apabila peringatan I dihiraukan, maka akan diberi peringatan

ke II, apabila peringatan ke II masih dihiraukan, akan diberi peringatan ke III.

3. Mengamankan jaminan

Pengamanan jaminan ini adalah cara akhir setelah anggota tidak mampu membayar dan tidak memiliki itikat baik mengembalikan kewajibannya. Anggota yang diamankan barang jaminannya namun tetap tidak mampu melunasi pembiayaannya maka untuk benda vidusa (bergerak) KOPENA Pekalongan akan mengamankan barang jaminan tersebut di kantor KOPENA Pekalongan . Dan untuk benda APHT (akte pengalihan hak tanggungan) yaitu dengan melalui balai lelang (wawancara dengan manajer BMT Alfa Dinar)

4. Hapus buku

Nasabah yang melakukan pembiayaan pada KOPENA Pekalongan akan tetapi nasabah tersebut melarikan diri dan sudah tidak bisa dicari lagi oleh KOPENA Pekalongan maka akan dilakukan hapus buku. Dari analisis di atas, penulis menyimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena pihak intern KOPENA juga pihak ekstern atau anggota. Upaya yang dilakukan KOPENA Pekalongan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah sejauh ini sudah sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang telah terstruktur.

Dalam pembiayaan *murabahah* di Kopena Pekalongan banyak mengalami masalah pembiayaan bermasalah. Hal ini dikarenakan banyaknya peminat yang melakukan pembiayaan *murabahah* salah

satunya yaitu pembiayaan angsuran⁵. Dibuktikan dengan tabel pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan angsuran di KOPENA Pekalongan :

Tabel pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan angsuran di KOPENA Pekalongan tahun 2014-2016 *Non Performing Financing*.

Tabel 1.2
Data Nasabah Pembiayaan *Murabahah* yang bermasalah

Keterangan	4	5	6
Jumlah Nasabah	154	258	294
Jml. Nasabah pembiayaan bermasalah	17 Orang	22 Orang	11 Orang
Plafond/biaya tertinggi	500.000.000	500.000.000	500.000.000
Total Saldo Akhir	4.358.040.000	3.440.960.000	3.852.256.000
Jml.Pembiayaan bermasalah	109.032.500	94.030.000	100.430.000
NPF(%)	2,52 %	2,73 %	2,61 %

Sumber : Buku Jurnal RAT KOPENA Pekalongan tahun 2013-2016.

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa pembiayaan *murabahah* di KOPENA Pekalongan terdapat pembiayaan bermasalah

⁵ Data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Bp.Alfan Basyir A.Md. Selaku Manajer Kopena Pekalongan pada tanggal 3 September 2018 pukul 10:12

dengan jumlah debitur yang bermasalah di tahun 2014 sebanyak 17 orang dari 154 nasabah pembiayaan *murabahah* dengan total saldo akhir Rp. 4.358.040.000, sedangkan jumlah pembiayaan bermasalah Rp. 109.032.500, sehingga persentase NPF nya adalah 2,52%.

Di tahun 2015 jumlah nasabah pembiayaan bermasalah sebanyak 22 orang dari 258 nasabah pembiayaan *murabahah* dengan total saldo akhir Rp. 3.440.960.000, jumlah pembiayaan yang bermasalah mencapai Rp. 94.030.000, sehingga persentase NPF nya menjadi 2,73%.

Di Tahun 2016 jumlah nasabah pembiayaan bermasalah sebanyak 11 orang dari 294 nasabah pembiayaan *murabahah* dengan total saldo akhir Rp. 3.852.256.000, jumlah pembiayaan bermasalah mencapai Rp. 100.430.000, sehingga persentase NPF nya 2,61%.⁶

Berdasarkan data tersebut jumlah pembiayaan bermasalah dari tahun 2014-2015 mengalami penurunan, hal ini disebabkan kondisi ekonomi yang lebih baik sehingga usaha sebagian besar debitur dapat memberikan keuntungan yang lebih dan dapat melunasinya dengan tepat waktu. Namun kesadaran nasabah menurun dalam membayar kewajiban mengakibatkan jumlah nasabah pembiayaan yang bermasalah bertambah hingga 22 orang.

Ditahun 2016 kesadaran nasabah dalam membayar kewajiban mulai membaik hal ini ditandai dengan berkurangnya jumlah nasabah pembiayaan yang bermasalah namun jika dilihat dari nominal pembiayaan

⁶Wawancara dengan Bpk. Sufi selaku staff pembiayaan di KOPENA Pekalongan (Data nasabah *murabahah* pembiayaan bermasalah periode 2014-2016 di KOPENA Pekalongan).

yang bermasalah masih lebih tinggi dibandingkan dengan tahun 2015 tetapi persentase NPF di tahun 2016 lebih rendah dari pada tahun 2015 karena jumlah total pembiayaan di tahun 2016 mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Semakin kecil nilai NPF suatu lembaga keuangan maka semakin baik pula kesehatan lembaga tersebut



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti uraikan, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah sangatlah merugikan bagi pihak lembaga keuangan khususnya di KOPENA Pekalongan. Dalam produk pembiayaan *Murabahah* banyak mengalami pembiayaan bermasalah dikarenakan peminat pembiayaan *murabahah* di KOPENA Pekalongan sangat banyak terutama dalam pembiayaan angsuran.

Cara pemberian pinjaman di KOPENA sama seperti pemberian pinjaman di Bank ataupun Lembaga Keuangan lainnya menggunakan prinsip 5C yaitu :

1. *Character* (Sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman) yaitu dinilai dari baik atau tidaknya tingkah laku calon nasabah di mata masyarakat sekitar. Penilaian karakter menjadi salah satu tolok ukur KOPENA dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah.
2. *Capacity* (Kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil). KOPENA tidak bisa memberikan pembiayaan secara bebas kepada orang lain karena untuk mengatasi resiko yang timbul di kemudian hari, maka KOPENA melihat dulu apakah calon nasabah bisa melunasi pembiayaan atau tidak.

3. *Capital* (Besarnya modal yang diperlukan peminjam). KOPENA dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah dilihat dari besar modal yang diperlukan oleh calon nasabah. Semakin besar modal yang akan dipinjamkan, maka akan semakin besar pula resiko yang didapatkan.
4. *Collateral* (Jaminan yang diberikan peminjam kepada Bank). Jaminan berupa benda bergerak atau benda tidak bergerak. Semakin tinggi nilai benda yang dijamin, maka akan semakin tinggi pula pembiayaan yang akan diberikan oleh KOPENA.
5. *Condition of economy* (Prospek atau tidaknya keadaan usaha nasabah). Kondisi usaha calon nasabah ini yang menjadi prioritas utama KOPENA dalam memberikan pembiayaan. Jika usaha nasabah dinilai memungkinkan untuk diberikan pinjaman, maka KOPENA akan memberikan pinjaman kepada nasabah. Namun jika usaha calon nasabah dinilai tidak memungkinkan, maka akan dilakukan survey ulang terhadap kelayakan calon debitur.

Namun ada sedikit cara tersendiri KOPENA dalam mengantisipasi sebelum terjadi pembiayaan bermasalah yaitu dengan :

- a) Cari informasi *tetangga* lebih dari satu orang
- b) Support tujuan suami/istri
- c) Survey jaminan : kelengkapan surat, lokasi, kondisi jaminan.

Dalam hal jaminan, KOPENA juga mempunyai kriteria tersendiri yaitu dokumen jaminan adalah segala macam bentuk surat bukti tentang kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang yang dijadikan jaminan dan

akta pengikatannya guna menjamin terlaksananya kewajiban pihak yang terkait. Ketika jaminan berupa benda bergerak maka gampang untuk dijualnya, namun jika benda itu mati maka sulit untuk dijualnya /dengan cara lelang dan setelah jatuh tempo barang jaminan akan ditarik pihak Bank dengan persetujuan pemilik jaminan. Jaminan bisa berupa motor, mobil, rumah sesuai berapa jumlah pinjaman yang akan di setujui oleh pihak KOPENA.

Selain mengantisipasi sebelum terjadi masalah pembiayaan dengan cara pemberian pinjaman 5C, KOPENA juga mempunyai cara penyelesaian setelah terjadi pembiayaan bermasalah yaitu :

1. Menjaga hubungan baik dengan anggota

Menjaga hubungan baik dengan anggota sangat perlu dilakukan sehubungan dengan penyelesaian pembiayaan, apabila usaha anggota yang dibiayai masih memiliki prospek yang baik serta mampu memenuhi kewajibannya setelah dibiayai, KOPENA Pekalongan dapat mempertimbangkan hubungan baiknya dengan cara restrukturisasi pembiayaan, antara lain melalui:

- a. Reschedulling (penjadwalan kembali)

Dengan cara ini maka anggota mempunyai waktu yang lebih lama untuk melunasi kewajibannya. Karena dalam hal ini KOPENA Pekalongan memberikan keringanan dengan perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu serta jumlah angsuran yang harus diselesaikan.

b. Reconditioning (persyaratan kembali)

Dalam hal ini terjadi perubahan persyaratan pembiayaan, KOPENA Pekalongan memberikan keringanan dengan memperkecil margin keuntungan/bagi hasil.

c. Restructuring (penataan kembali)

Dapat dilakukan dengan perubahan persyaratan pembiayaan, misal dengan menambah modal, atau jumlah pembiayaan atau konversi pembiayaan.

2. Peringatan I, II dan III

Surat peringatan diberikan secara bertahap dengan jarak tiga minggu, apabila peringatan I dihiraukan, maka akan diberi peringatan ke II, apabila peringatan ke II masih dihiraukan, akan diberi peringatan ke III.

3. Mengamankan jaminan

Pengamanan jaminan ini adalah cara akhir setelah anggota tidak mampu membayar dan tidak memiliki itikat baik mengembalikan kewajibannya. Anggota yang diamankan barang jaminannya namun tetap tidak mampu melunasi pembiayaannya maka untuk benda vidusa (bergerak) KOPENA Pekalongan akan mengamankan barang jaminan tersebut di kantor KOPENA Pekalongan . Dan untuk benda APHT (akte pengalihan hak tanggungan) yaitu dengan melalui balai lelang (wawancara dengan manajer KOPENA)

4. Hapus buku

Nasabah yang melakukan pembiayaan pada KOPENA Pekalongan akan tetapi nasabah tersebut melarikan diri dan sudah tidak bisa dicari lagi oleh KOPENA Pekalongan maka akan dilakukan hapus buku. Dari analisis di atas, penulis menyimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena pihak intern KOPENA juga pihak ekstern atau anggota. Upaya yang dilakukan KOPENA Pekalongan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah sejauh ini sudah sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang telah terstruktur.

Dengan demikian tingkat kesehatan KOPENA dapat dilihat dari nilai NPF (Non Performance Finance).

Dengan NPF akan membuat koperasi dapat menilai berapa banyak modal yang dimiliki oleh koperasi tersebut. NPF berkaitan dengan pembiayaan bermasalah, tidak semua koperasi memiliki nasabah yang rajin membayar pembiayaannya, namun ada juga nasabah yang terlambat membayar pembiayaannya, tidak hanya sebulan atau dua bulan namun sampai berbulan-bulan.

Semakin banyak angka rasio NPF pada sebuah koperasi bisa dipastikan bahwa ada yang salah sama fungsi kinerja koperasi tersebut, dampak negatif yang ditimbulkan pun semakin banyak. Sedangkan semakin kecil rasio persentasi dari sebuah NPF bisa dipastikan bahwa kinerja koperasi dan fungsi koperasi tersebut sudah bekerja dengan baik. Fungsi dasar sebuah koperasi adalah sama yaitu untuk menghubungkan antara kedua belah pihak, pihak pertama adalah pihak yang memiliki

kelebihan dana dan ingin menyimpan uangnya di koperasi sedangkan pihak kedua adalah pihak yang membutuhkan dana sehingga pihak tersebut mengajukan pembiayaan atau pinjaman ke koperasi.

B. Saran

1. Cara pemberian pinjaman dengan cara 5C sudah sesuai prosedur yang ada di ketentuan lembaga keuangan lain serta ada cara tersendiri yang dilakukan KOPENA untuk lebih berhati-hati dalam memilih nasabah agar tidak terjadi kesalahan yang lebih fatal di kemudian hari. Maka dari itu perlu dijaga kinerjanya.
2. Perlunya evaluasi kebijakan, di adakan pembaharuan setiap setahun sekali ataupun 5 tahun sekali agar tidak terjadi kesalahan yang berakibat buruk pada KOPENA.
3. Perlu pengkajian sistem bagi hasil, dalam pemberian pembiayaan bagi hasil yang diterapkan di KOPENA masih tinggi yaitu 2 % - 3 % per bulan dibanding bank- bank yang lain, sehingga akan menimbulkan penurunan nasabah. Perlu menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan nasabah dan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

A. Literatur dari buku.

- Aji, Ahim Rizal, 2009 *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat
- Anshari, Abdul Ghafur, 2011 *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001 *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press
- Atang, Abi Hakim, 2000 *fiqih Perbankan Syariah*, Jakarta:Rafika Aditama
- Hendry, Arison. 1999. *Perbankan Syari'ah: Perspektif Praktisi*, Jakarta: Mua'amalat Institute
- Karim, Adiwarmanto. 2010. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi 1, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Marzuki. 1989. *Metodologi Penelitian Riset*, Yogyakarta : BPFU UII
- Moleong, Lexy J. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet XVII, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Muhamad. 2007. *Lembaga Ekonomi Syariah*, Palangkaraya : Graha Ilmu
- Muhamad. 2016. *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Yogyakarta; UPP STIM YKPN.
- Nalim, Yusuf. 2015. *Statistik Bisnis, Pekalongan* : STAIN Pekalongan
- Nendawijaya, Lukman. 2005. *Manajemen Perbankan*, Bogor: Ghalia Indo.
- Salman, Kautsar Riza, 2012 *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Padang Akademia Permata
- Sholihin, Ahmad Irham,2010 *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Sutedi, Andrian, 2009 *Perbankan Syariah (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum)*, Jakarta: Ghalia Indonesia
- Wiroso,SE,MBA, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta



B. Wawancara

wawancara dengan bapak Sufi selaku staff pembiayaan pada tanggal 3 September 2018 pukul 14:21

wawancara dengan Bapak. Alfian Basyir A.Md. selaku Manajer pada tanggal 3 September 2018 pukul 10:12

Wawancara dengan Mbak Firda (Kabag. Simpanan) 23 Juni 2018

Wawancara dengan Mbak Ira (Kabag. SDM dan Kepegawaian), 21 Juni 2018

Wawancara dengan Mbak Nurul Latifah (kabag. Pembiayaan) 21 Juni 2018

wawancara dengan Mas Budi “ Marketing KOPENA Pekalongan” 21 Juni 2018

Wawancara dengan Nasabah KOPENA Pekalongan, 26 Mei 2018,

C. Literatur dari Internet

<http://ahli perbankan.com/apa-itu-npl-non-performing-loan/> diakses tanggal 22 oktober 2018 pukul 00:09

Situs halaman resmi Kopena, www.kopena.co.id diakses 31 Agustus 2018



KOPERASI PEMUDA BUANA

KOPENA

BERKEMBANG BERSAMA UMAT



Badan Hukum Nomor : 1227.a BH / VI / IX / 1994 Tanggal 30 September 1994

Nomor : 005 / Sekr / A / XII / 2018

Pekalongan, 11 Desember 2018

Hal : SURAT KETERANGAN

Kepada Yth.
Bpk/ Ibu Ketua Jurusan Ekonomi
Ub. Ketua jurusan D3 Perbankan Syariah
IAIN Pekalongan
Di-

PEKALONGAN

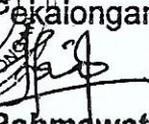
Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan memanjatkan Puji syukur kehadirat Allah SWT. kami Manajemen Koperasi Pemuda Buana (KOPENA) memberikan keterangan kepada mahasiswa yang tersebut di bawah ini yaitu :

Nama : Tulus Adhi Nugroho
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
NIM : 2012113057

Benar-benar telah melaksanakan Penelitian/Study Kasus di KOPENA Kota Pekalongan guna penyusunan Tugas Akhir dengan judul **"Mekanisme Penyelesaian resiko pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan Murabahah di KSPPS Kopena Pekalongan"** Demikian Surat Keterangan ini disampaikan dan atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

*Wallahul Muwafieq Ila Aqwaamith Thorieq
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Koperasi Pemuda Buana
"KOPENA"
Kota Pekalongan

Rizki Ira Rahmawati, SE
SDM

Perpustakaan IAIN Pekalongan

Perpustakaan IAIN Pekalongan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP**A. IDENTITAS PRIBADI**

Nama Lengkap : Tulus Adhi Nugraha
Tempat Lahir : Batang
Tanggal Lahir : 10 Desember 1993
Alamat : Jl Karya Bhakti Rt 02 Rw 02 Kecepak Batang

Riwayat Pendidikan:

1. SDN Kecepak lulus tahun 2006
2. SLTP N 4 Batang lulus tahun 2009
3. SMKN 1 Batang lulus tahun 2012
4. D3 IAIN Perbankan Syariah masuk tahun 2014

B. DATA ORANG TUA

1. Ayah Kandung

Nama Lengkap : Moch. Djaja
Pekerjaan : Guru
Alamat : Desa Kecepak RT.02 RW.02 Batang

2. Ibu Kandung

Nama Lengkap : Tananik
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Desa Kecepak RT.02 RW.02 Batang

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar- benarnya.

Pekalongan, 10 Desember 2018

Yang Membuat



TULUS ADHI NUGRAHA
NIM 2012113057



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM

Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faksimile. (0285) 423418

nomor : 91/In.30/M.7/PP.00.9/01/2018

Pekalongan, 25 Januari 2018

Judul : **Permohonan Survey**

Kepada Yth.

Pimpinan

BKK Pekalongan Utara

Cabang Pekalongan Selatan

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka meningkatkan kualitas output Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan, serta penyelesaian Tugas Akhir (TA), maka kami selaku pengelola bermaksud mengajukan permohonan agar mahasiswa/ mahasiswi kami :

Nama : Tulus Adhi Nugraha

NIM : 2012113057

Judul Tugas Akhir : "Resilo Pembiayaan Pada Kredit Macet di BKK Pekalongan Utara Cabang Pekalongan Selatan"

Diberi ijin untuk mengadakan riset di lembaga yang bapak/ ibu pimpin guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagaimana tersebut diatas.

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan kesempatannya disampaikan terima kasih.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
U.b. Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah


H. Tamamudin, S.E., M.M
NIP. 197910302006041018

Visi Perbankan Syariah

menjadi jurusan yang terkemuka dan kompetitif untuk menghasilkan sarjana profesional di bidang perbankan syariah berwawasan ke-Indonesiaan di tingkat nasional pada tahun 2036



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Kusuma bangsa No.9 Pekalongan. Telp. (0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan iain-pekalongan.ac.id | Email : perpustakaan@iain
pekalongan.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : **TULUS ADHI NUGRAHA**
NIM : **2012113057**
Jurusan/Prodi : **D3 PERBANKAN SYARIAH**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada
Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**“MEKANISME PENYELESAIAN RESIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KOPENA PEKALONGAN”**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini
Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan,
mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan
menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk
kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama
saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan
IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta
dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, Maret 2019



TULUS ADHI NUGROHO
NIM. 2012113057

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.

