

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BPRS  
GEBU PRIMA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

**TRI NURHALIZAH**  
**NPM: 1801280077**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

# *PERSEMBAHAN*

*Karya Ilmiah Ini Dipersembahkan Kepada Kedua Orangtua Dan Keluarga  
Tercinta*

*Ayahanda Bakhtiar  
Ibunda Rindawati  
Kakak Tercinta Nurhasanah*

*Selalu memberikan do'a Kesuksesan & Keberhasilan  
bagi diriku*

*“Maka Sesungguhnya Bersama Kesulitan Ada Kemudahan”*

*(QS. Al-Insyirah : 5)*

*“Maka Bersabarlah Kamu Dengan Sabar Yang Baik”*

*(QS. Al- Ma'arij : 5)*

*Motto:*

*“Tak pernah ada kata terlambat untuk menjadi apa yang kita impikan”*

**PERNYATAAN ORISINALITAS**



Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Tri Nurhalizah  
NPM : 1801280077  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima** merupakan karya asli saya. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme maka saya bersedia ditindak dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Medan, 21 November 2022

Saya menyatakan :



**Tri Nurhalizah**  
NPM 1801280077

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK  
PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BPRS GEBU PRIMA**

Oleh :

**TRI NURHALIZAH  
NPM : 1801280077**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk  
dipertahankan dalam ujian skripsi*

**Medan, 15 November 2022**

**Pembimbing Skripsi**



Selamat Pohan, MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BPRS  
GEBU PRIMA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh :

**Tri Nurhalizah**  
NPM : 1801280077

**Program Studi Manajemen Bisnis Syariah**

Pembimbing



Selamat Pohan, MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar  
Hal : Skripsi

Medan, 21 November 2022


**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
Di  
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Tri Nurhalizah** yang berjudul "**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Pembimbing



Selamat Pohan, MA



UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Rita menjawab soal ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si  
Dosen Pembimbing : Selamat Pohan, MA  
Nama Mahasiswa : Tri Nurhalizah  
Npm : 1801280077  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
6/10/2022	pelebi pembedaan (kel 10) masalah analisis	f	
12/10/2022	ppembahasan di susuntem dan masalah penelitian peranan diganti dgn strategi B. lanjut pada kerapulan.	f	
18/10/2022	kerapulan sesuai dgn Npm. simpler Artikel selanjutnya.	f	
2/11/2022	Artikel yg di serahkan dgn Npm	f	

Medan, 15 September 2022

Diketahui/Disetujui  
Dekan  
  
Asso. Prof. Dr. Muhammad Oorib, M.A.

Diketahui/Disetujui  
Ketua Program Studi  
  
Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Skripsi  
  
Selamat Pohan, MA



UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f](#) [umsumedan](#) [i](#) [umsumedan](#) [t](#) [umsumedan](#) [v](#) [umsumedan](#)



**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si.  
Dosen Pembimbing : Selamat Pohan, MA  
Nama Mahasiswa : Tri Nurhalizah  
Npm : 1801280077  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
12/11/2022	Ass: with Sidang Mungosyda 12/11/2022		Selesai.

Medan, 15 September 2022



Diketahui/Ditetujui  
Dekan

Asoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Ditetujui  
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si.

Pembimbing Skripsi

Selamat Pohan, MA



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : Tri Nurhalizah  
NPM : 1801280077  
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah  
JUDUL SKRIPSI : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah  
Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT.  
BPRS Gebu Prima

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 21 November 2022

Pembimbing



Selamat Pohan, MA

DI SETUJUI OLEH:  
KETUA PROGRAM STUDI

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, M.A

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : **Tri Nurhalizah**  
NPM : **1801280077**  
PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**  
JUDUL SKRIPSI : **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima**

Medan, 21 November 2022

**Pembimbing**



**Selamat Pohan, MA**

**DI SETUJUI OLEH:  
KETUA PROGRAM STUDI**

**Isra Hayati, S.Pd., M.Si**

**Dekan,**



**Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, M.A**

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN**  
**KEPUTUSAN BERSAMA**  
**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0543bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

<b>Huruf Arab</b>	<b>Nama</b>	<b>Huruf Latin</b>	<b>Nama</b>
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha( dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	‘	Koma (terbalik di atas)
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	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ء	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
/	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— و	dammah	U	U

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ى _ /	fatha dan ya	Ai	a dan i
و - /	fatha dan waw	Au	a dan u

Contoh :

- kataba = كتب
- fa'ala = فعل
- kaifa = كيف

### c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ	fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
ى	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas

وْ	dammah dan wau	U	u dan garis di atas
----	----------------	---	---------------------

Contoh :

- qala = قَل
- rama = رَمَا
- qila = قِيل

#### d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

1) *Ta Marbutah* Hidup

*Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya (t).

2) *Ta Marbutah* mati

*Ta marbutah* yang mati mendapat harkat *sukun*, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau ada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh :

- *raudah al-atfal* – *raudatul atfal* : رَوْضَةُ لِأَطْفَالٍ
- *al-Madinah al-munawwarah* : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَاتُ
- *talhah* : طَلْحَةَ

#### e. Syaddah (tasydid)

*Syaddah* ataupun *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *tasydid* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh :

- rabbana : رَبَّنَا
- nazzala : نَزَّلَ
- al-birr : الْبِرَّ
- al-hajj : الْحَجَّ
- nu'ima : نَعِمَ

#### f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال , namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

##### 1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiyah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

##### 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiyah* maupun *qamariyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh :

- ar- rajulu : الرَّجُل
- as- sayyidatu : السَّيِّدَةُ
- asy- syamsu : الشَّمْسُ
- al- qalamu : الْقَلَمُ
- al- jalalu : الْجَلالُ

#### g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah di transliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh :

- ta'khuzuna : تَعْخُوزُنَا
- an-nau' : اَنْوَاءُ
- syai'un : شَيْءٌ
- inna : اِنَّ
- umirtu : اَمْرَةٌ
- akala : اَكَلٌ

#### **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasinya ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

#### **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bila mana itu di dahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh :

- Wa mamuhammadunillarasul
- Inna awalabaitin wudi'alinnasilallazi bi bakkata mubarakan.
- Syahru Ramadan al-lazunazilafihi al-Qur'anu
- SyahrulRamadanal-laziunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisannya itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh :

- Nasrunminallahi wafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

#### **j. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu *tajwid*.



## **ABSTRAK**

***Tri Nurhalizah, 1801280077. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima. Pembimbing Selamat Pohan, MA***

*Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima dan untuk mengetahui bagaimana strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian jenis kualitatif yang bersifat deskriptif dan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah studi pustaka, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian ini bahwa faktor-faktor penyebab pembiayaan mudharabah bermasalah adalah musibah, kesulitan pemasaran, menurunnya pendapatan, kesalahan perhitungan pendapat dan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan musyawarah (negosiasi) pada nasabah dan menggunakan 3R (Restructuring, Rescheduling dan Reconditioning).*

***Kata Kunci : Mudharabah, Pembiayaan, Strategi***

## **ABSTRACT**

***Tri Nurhalizah, 1801280077. Strategy for Settlement of Troubled Financing of Mudharabah Financing Products at PT. BPRS Gebu Prima. Supervisor Selamat Pohan, MA***

*The purpose of this study is to find out what are the factors that cause problematic financing in mudharabah financing products at PT. BPRS Gebu Prima and to find out the strategy for solving problematic financing for mudharabah financing products at PT. BPRS Gebu Prima. This type of research uses descriptive qualitative research methods and data collection techniques in this study are literature studies, interviews and documentation. Based on the results of this study, the factors that cause problematic mudharabah financing are disasters, marketing difficulties, decreased income, miscalculation of opinions and strategies for resolving problematic financing by conducting deliberations (negotiations) with customers and using 3R (Restructuring, Rescheduling and Reconditioning).*

***Keyword : Mudharabah, Financing, Strategy***

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Alhamdulillahirobbil'alamin kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala karena berkat Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Proposal ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata-1 (S1) Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Shalawat serta salam semoga tercurahkan atas tauladan umat akhir zaman, Nabi Muhammad Shallallahu 'alaihi wasallam. Proposal ini diajukan dengan judul "***Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima***".

Penulis menyadari akan keterbatasan pemahaman, pengetahuan dan wawasan yang penulis miliki sehingga pada skripsi ini masih banyak kekurangan baik dalam penyajian materi maupun penggunaan tata bahasa. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas segala bantuan dan bimbingan serta penghargaan yang tidak ternilai kepada :

1. Kepada Orang Tua, Ayahanda Bakhtiar yang tersayang dan Ibunda Rindawati yang tercinta yang telah memberikan kasih sayang dan cinta yang tulus kepada penulis, berupa perhatian, pengorbanan, bimbingan dan doa yang tulus kepada penulis sehingga termotivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Asoc Prof, Dr. Muhammad Qorib, M.A selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
4. Bapak Dr. Zailani S. Pd.I., M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

5. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, S.Pd.I M.A selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Isra Hayati, S.Pd, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
7. Bapak Syahrul Amsari S.E, S.y, M.Si selaku Sekertaris Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Selamat Pohan, MA selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh Staff Dosen dan Karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Dan seluruh orang-orang yang menjadi sebab skripsi ini diselesaikan.

Akhirnya, penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak dan apabila ada yang tidak disebutkan. Penulis mohon maaf dengan sebesar-besarnya. Semoga skripsi yang ditulis oleh penulis ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan umumnya bagi pembaca. Bagi para pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini semoga segala amal dan kebaikannya mendapatkan balasan yang berlimpah dari Allah Subhanahu wata'ala.Aamiin.

***Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.***

Medan, 01 Agustus 2022

**Tri Nurhalizah**  
**NPM: 1801280077**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAC.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Rumusan Masalah .....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat Penelitian.....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS .....</b>	<b>7</b>
A. Kajian Pustaka.....	7
1. Pembiayaan.....	7
a. Pengertian Pembiayaan.....	7
b. Falsafah Pembiayaan .....	10
c. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan.....	12
d. Jenis-jenis Pembiayaan .....	13
2. Pembiayaan Mudharabah.....	16
a. Pengertian Pembiayaan Mudharabah.....	16
b. Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah.....	19
c. Jenis – Jenis Mudharabah Dalam PSAK .....	22
d. Prosedur Pembiayaan Mudharabah .....	22
e. Ketentuan-ketentuan Pembiayaan Mudharabah .....	25
f. Berakhirnya Akad Mudharabah.....	26
g. Penilaian Terhadap Calon Nasabah .....	26
3. Pembiayaan bermasalah.....	27
a. Pengertian Pembiayaan bermasalah.....	27

b. Faktor-faktor Pembiayaan bermasalah .....	28
c. Kategori Kolektibilitas Kredit .....	29
d. Kesehatan Bank CAMELS .....	30
e. Dampak Pembiayaan bermasalah .....	32
f. Penanganan Pembiayaan bermasalah .....	33
B. Kajian Penelitian Terdahulu .....	34
C. Kerangka Pemikiran .....	38
<b>BAB III : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	39
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	39
C. Sumber Data Penelitian .....	40
D. Teknik Pengumpulan Data .....	41
E. Teknik Analisis Data .....	42
F. Teknik Keabsahan Data .....	42
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>44</b>
A. Deskripsi Penelitian .....	44
B. Hasil Penelitian .....	54
C. Pembahasan.....	56
<b>BAB V : PENUTUP .....</b>	<b>62</b>
A. Kesimpulan .....	62
B. Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>68</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Pembiayaan bermasalah pada Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan Periode 2016-2020.....	3
Tabel II.1 Skema Mudharabah.....	20
Tabel II.2 Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel II.3 Kerangka Berpikir .....	38
Tabel III.1 Jadwal Pelaksanaan Waktu Penelitian .....	40
Tabel IV.1 Struktur Jabatan PT. BPRS Gebu Prima Medan.....	46

## DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Logo PT BPRS Gebu Prima Medan .....	54
---	----



# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Industri perbankan syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan yang bervariasi sesuai dengan pertumbuhan ekonomi nasional. Pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia dilandasi oleh Undang-Undang (UU) yang dikeluarkan oleh Pemerintah, maupun kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh otoritas perbankan. Salah satu UU yang melandasi awal perkembangan Perbankan Syariah adalah Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008. Dengan Undang-Undang tersebut, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional memiliki landasan hukum yang cukup kuat, sehingga mendorong pertumbuhan industri ini lebih cepat. Percepatan Pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia, sampai saat ini terus didorong oleh otoritas perbankan, yaitu Otoritas Jasa keuangan menuju industri perbankan syariah yang sehat, berkelanjutan, dan berkontribusi positif dalam mendukung pembangunan ekonomi yang berkualitas (Apriyanti 2018).

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan operasional sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yaitu dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadist. Bank Syariah beroperasi bebas dari unsur-unsur yang dilarang oleh Islam, yaitu *riba maisir*, *gharar*, *ryswah*, dan *bathi*. Imbalan yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Secara umum terdapat dua bentuk usaha Bank Syariah yaitu Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat syariah (BPRS). Kegiatan usaha yang dilakukan BPRS hampir sama dengan Bank Umum Syariah yaitu berupa penghimpunan dana, penyaluran dana dan kegiatan dibidang jasa. Tetapi BPRS tidak menyediakan jasa dalam lalu lintas kegiatan pembayaran.

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan yang beralamat di Jl. Arief Rahman Hakim, Ps. Merah Tim., Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara menawarkan produk yaitu simpanan dan pembiayaan. PT. BPRS Gebu Prima memiliki beberapa jenis produk pembiayaan yang untuk disalurkan

oleh masyarakat luas. Produk pembiayaan yang ditawarkan adalah pembiayaan mudharabah, pembiayaan murabahah dan pembiayaan multijasa.

Mudharabah secara umum yang terdapat dalam kitab fiqhiyah dan perbankan syariah yaitu sistem perdanaan operasional realitas bisnis, dimana baik secara pemilik modal biasanya disebut *shahibul maal* dengan menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola disebut sebagai *mudharib* untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang dibuat dalam akad mereka. Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk usaha yang produktif. Pembiayaan mudharabah yang disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah/*mudharib*, terutama pengusaha kecil diharapkan akan mampu meningkatkan dan membesarkan usaha mereka sehingga manfaat yang diperoleh dari pembiayaan mudharabah dapat dirasakan oleh kedua belah pihak, baik pihak bank syariah maupun para pengusaha tersebut (SUBAKTI 2018). Akan tetapi, penyaluran dana pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima kepada nasabah masih relative rendah. Hal ini dikarenakan bank tidak mengetahui resiko ketidakpastian, untung atau rugi ketika *mudharib* mengelolah dana dan kekhawatiran *shahibul maal* terhadap penyalahgunaan dana.

Sebagaimana diketahui, penyaluran dana oleh bank syariah dan UUS sesuai prinsip syariah mengandung risiko gagal bayar atau keterlambatan pembayaran dan dapat mempengaruhi kesehatan bank yang bersangkutan. Risiko pembiayaan adalah risiko yang timbul sebagai akibat kegagalan pihak yang diberi pembiayaan (*conterparty*) dalam memenuhi kewajibannya. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor –faktor atau unsur kesengajaan atau kondisi diluar kemampuan debitur. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko besar yang terdapat dalam dunia perbankan dan memberikan dampak yang buruk, salah satu dampaknya adalah tidak terlunasnya pembiayaan sebagian atau seluruhnya karena semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas bank dan ini berpengaruh juga pada tingkat kepercayaan para deposan yang menitipkan dananya (Lestari 2018).

PT. BPRS Gebu Prima Medan merupakan lembaga keuangan syariah yang tidak terlepas dari pembiayaan bermasalah. Pembiayaan yang bermasalah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah salah satunya pembiayaan mudharabah yang ditunjukkan oleh rasio *Non Performing Financing* (NPF). *Non Performing Financing* (NPF) merupakan rasio yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat risiko pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan. Rasio NPF membandingkan tingkat risiko pembiayaan yang kurang lancar/tidak lancar dengan tingkat pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan (Pravasanti 2018). NPF merupakan perbandingan antara jumlah pembiayaan bermasalah dengan jumlah total pembiayaan.

Berikut disajikan tabel yang menggambarkan besaran Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Bermasalah dan *Non Performing Financing* (NPF) pada PT. BPRS Gebu Prima Medan Periode 2016-2020.

**Tabel I.1**

**Pembiayaan bermasalah pada Pembiayaan Mudharabah pada PT. BPRS  
Gebu Prima Medan Periode 2016-2020**

<b>Tahun</b>	<b>Pembiayaan Yang Disalurkan</b>	<b>Oustanding Pembiayaan Bermasalah</b>	<b>Persentase NPF (%)</b>
<b>2016</b>	1.220.600	0	0
<b>2017</b>	820.000	53.000	6,46 %
<b>2018</b>	1.878.000	53.000	2,82 %
<b>2019</b>	2.713.000	183.000	6,74 %
<b>2020</b>	6.551.250	430.000	6,56 %
<b>Jumlah</b>	13.182.850	719.000	22,58 %

Berdasarkan pada tabel 1.2 di atas dapat dilihat bahwa rasio pembiayaan bermasalah pada pembiayaan mudharabah mengalami naik turun. Di tahun 2016 yang 0% meningkat dengan drastis hingga 6,64% pada tahun 2017. Di tahun 2018 mengalami penurunan menjadi 2,82% dan meningkat kembali di tahun 2019 menjadi 6,74% dan menurun kembali di tahun 2020 menjadi 6,56%. Dapat disimpulkan bahwasannya rasio pembiayaan bermasalah pada pembiayaan

mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan melebihi 5%. Sedangkan persentase NPF dibawah 5% sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia (BI). Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/2/PBI/2021 tentang Perubahan Ketiga atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/8/PBI/2018 Tentang Rasio *Loan to Value* untuk Kredit Properti, Rasio *Financing to Value* untuk Pembiayaan Properti, dan Uang Muka untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor Rasio NPF menggambarkan tingkat resiko pembiayaan, jika rasio semakin kecil maka tingkat resiko juga semakin kecil dan sebaliknya (Bank Indonesia 2021). Hal ini terjadi karena kurangnya strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima.

Berdasarkan latar belakang diatas, PT. BPRS Gebu Prima perlu melakukan strategi upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah karena dapat menyebabkan resiko kerugian. Resiko kerugian yang tinggi dari pembiayaan bermasalah perlu dikelola dengan hati-hati, agar PT. BPRS Gebu Prima Medan tidak mengalami kerugian. Namun demikian, penanganan pembiayaan bermasalah harus sesuai dengan ketentuan Lembaga Keuangan Syariah. Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada BPRS Gebu Prima**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Setelah diketahui latar belakang masalah diatas maka penulis ingin mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Rendahnya penyaluran dana pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima
2. Tingginya pembiayaan bermasalah pada PT. BPRS Gebu Prima.
3. Rasio Pembiayaan Bermasalah (*Non Performance Financing*) PT. BPRS Gebu Prima Medan melebihi 5% pada tahun 2017, 2019 dan 2020.
4. PT. BPRS Gebu Prima mengalami resiko kerugian pada pembiayaan mudharabah.
5. Kurangnya strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima.

### **C. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini :

1. Apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima?
2. Bagaimana strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini di antara lain :

1. Untuk mengetahui apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima.

### **E. Manfaat Penelitian**

#### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan landasan bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian yang serupa, serta untuk menambah wawasan dan literatur bagi pihak yang ingin mempelajari strategi dalam penyelesaian pembiayaan mudharabah bermasalah.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. Bagi Perbankan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan oleh pihak manajemen bank dalam pengambilan keputusan maupun penerapan strategi yang efektif dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah.

##### b. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman peneliti selanjutnya tentang strategi dalam penanganan pembiayaan bermasalah

khususnya pada produk pembiayaan mudharabah dan menjadi sebagai perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Peneliti

Dapat menambah pengetahuan bagi penulis tentang lembaga keuangan syariah terutama dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORETIS**

#### **A. Kajian Pustaka**

##### **1. Pembiayaan**

###### **a. Pengertian Pembiayaan**

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS) dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).

Bank umum syariah adalah bank syariah yang berdiri sendiri sesuai dengan akta pendiriannya, bukan merupakan bagian dari bank konvensional. Unit usaha syariah merupakan unit usaha syariah yang masih di bawah pengelolaan bank konvensional. Unit usaha syariah (UUS) adalah unit kerja dari kantor pusat bank konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah (Ojk 2008).

Bank merupakan lembaga keuangan yang fungsi utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan. Berikut ini terdapat beberapa fungsi utama bank yaitu :

###### **a. Menghimpun dana dari masyarakat (*Funding*)**

Fungsi bank yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank menghimpun dana dari masyarakat

dalam bentuk simpanan, masyarakat memercayai bank sebagai tempat yang aman untuk melakukan investasi dan menyimpan dana uang. Masyarakat yang kelebihan dana sangat membutuhkan keberadaan bank untuk menyimpan dananya dengan aman. Keamanan atas dana (uang) yang disimpannya di bank oleh masyarakat merupakan faktor yang sangat penting bagi masyarakat, selain rasa aman tujuan lainnya adalah sebagai tempat untuk melakukan investasi.

Masyarakat akan merasa lebih aman apabila uangnya diinvestasikan di bank, dengan menyimpan uangnya di bank nasabah juga akan mendapat keuntungan berupa return atas simpanannya yang besarnya tergantung kebijakan masing-masing bank. Return merupakan imbalan yang diperoleh nasabah atas sejumlah dana yang disimpan di bank. Imbalan yang diberikan oleh bank bisa dalam bentuk bunga simpanan untuk bank konvensional atau bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah. Dalam menghimpun dana pihak ketiga, bank menawarkan produk simpanan antara lain dalam bentuk simpanan giro, tabungan, deposito, dan simpanan lainnya yang diperkenankan.

b. Menyalurkan Dana Kepada Masyarakat (*Lending*)

Fungsi bank yang kedua adalah menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana, kebutuhan dana oleh masyarakat akan lebih mudah diberikan oleh bank apabila, masyarakat yang membutuhkan dana dapat memenuhi semua persyaratan yang diberikan oleh bank. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank, karena bank akan memperoleh pendapatan atas dana yang disalurkan. Pendapatan tersebut dapat berupa pendapatan bunga untuk bank konvensional, dan bagi hasil atau lainnya untuk bank syariah.

Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah merupakan pendapatan yang terbesar di setiap bank, sehingga penyaluran dana kepada masyarakat menjadi sangat penting bagi bank. Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat, di samping merupakan aktivitas yang dapat menghasilkan keuntungan, juga untuk memanfaatkan dana yang *idle (Idle Fund)* karena bank telah membayar sejumlah tertentu



atas dana yang telah dihimpunnya. Pada akhir bulan atau pada saat tertentu bank akan mengeluarkan biaya atas dana yang telah dihimpun dari masyarakat yang telah menyimpan dananya di bank.

Dengan demikian, bank tidak boleh membiarkan dana masyarakat tersebut mengendap, dan harus segera menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan agar memperoleh pendapatan atas dana yang disalurkan. Penyaluran dana kepada masyarakat sebagian besar berupa kredit untuk bank konvensional atau pembiayaan untuk bank syariah. Kredit yang diberikan dan/atau pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat menempati porsi aset yang terbesar di setiap bank.

### c. Pelayanan Jasa Perbankan (*Service*)

Dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya bank juga dapat memberikan beberapa pelayanan jasa. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank yang ketiga, berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank antara lain jasa pengiriman uang (*transfer*), pemindahbukuan, penagihan surat-surat berharga, kliring, *Letter of Credit*, inkaso, garansi bank dan pelayanan jasa lainnya. Produk Pelayanan jasa bank yang ditawarkan kepada masyarakat merupakan aktivitas pendukung yang dapat diberikan oleh bank.

Pembiayaan merupakan suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak yang membutuhkan (nasabah) yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Selain itu pembiayaan juga tidak sama dengan kredit meskipun ada sedikit kesamaan yaitu sama-sama menyalurkan dana kepada masyarakat akan tetapi di bank konvensional dana yang diberikan kepada nasabah tidak jelas arahnya, sedangkan pembiayaan di bank syariah nasabah benar-benar dikontrol tentang penggunaan dana untuk apa dan jenis usahanya selalu ditinjau oleh tim analisis bank, selain itu bank syariah juga lebih menguntungkan karena yang diberikan bank adalah

keuntungan bersih dengan melihat presentasekesepakatan dari awal akad (Muslih, 2017).

Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan Syariah menyatakan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil (Nurnasrina, & Putra 2018).

#### **b. Falsafah Pembiayaan**

Setiap lembaga keuangan syari'ah mempunyai falsafah mencari keridaan Allah swt. untuk memperoleh kebajikan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntunan agama harus dihindari. Berikut falsafah yang harus diterapkan oleh bank syari'ah dalam menjalankan operasionalnya :

- 1) Menjauhkan diri dari unsur riba, dengan cara :
  - a. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka secara pasti keberhasilan suatu usaha. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Luqman [31]: 34:

*“Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat, dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan, tiada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan, tiada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.”*  
(Q.S. Luqman [31]: 34.

- b. Menghindari penggunaan sistem persentase untuk pembebanan biaya terhadap utang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipat gandakan secara otomatis utang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. Ali Imran [3]: 130:
 

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”* (Q.S. Ali Imran [3]: 130.
  - c. Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya dengan memperoleh kelebihan, baik kuantitas maupun kualitas.
  - d. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas utang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai utang secara sukarela.
- 2) Menerapkan sistem bagi hasil dalam perdagangannya, dengan mengacu pada Q.S. al-Baqarah [2]: 275:
- “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat). Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang*

*yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya” (Q.S. al-Baqarah [2]: 275).*

Selain itu, juga terdapat dalam Q.S. an-Nisa’ [4]: 29:

*“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. Dan, janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. an-Nisa’ [4]: 29) (Ilyas 2015).*

### **c. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan**

Adapula fungsi dan tujuan dari pembiayaan, diantara lain :

#### **1) Fungsi Pembiayaan**

Fungsi pembiayaan dan keberadaan pembiayaan syariah bukan hanya mencari keuntungan tetapi juga menciptakan lingkungan bisnis yang aman diantaranya sebagai berikut:

- a. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah menggunakan bagi hasil yang tidak memberatkan nasabah pembiayaan
- b. Membantu sistem perekonomian agar lebih produktif
- c. Membantu masyarakat luas dari jeratan para rentenir (Rahmayati 2020).

#### **2) Tujuan pembiayaan**

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam

rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor (Lathief Ilham Nasution 2018).

#### **d. Jenis – jenis Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan.
  - a. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas mutu hasil produksi.
  - b. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

1. Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:
  - a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang meliputi:
    - 1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah suatu kontrak kemitraan (*partnership*) yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul bebas kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama. Pihak pertama, supplier atau pemilik modal disebut dengan *mudharib* dan pihak kedua pemakai atau pengelola atau penguasa disebut dengan *dharib*. Dengan demikian *mudharabah* merupakan kemitraan antara penyumbang modal, pada satu pihak dan pemakai modal dipihak lain. Seseorang menyumbangkan modalnya dan yang lain sebagai pekerjanya yang berkemampuan, kemauan usaha serta kemampuan mengelola, dan menurut isi kontrak mutual yang telah disepakati pembagian keuntungan bagi keduanya yaitu *mudharib* menerima 60% dan *dharib* menerima 40% atau dengan persentase lain yang mereka sepakati.

## 2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah atau syirkah yaitu suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakilkan, atau menggugurkan haknya dalam manajemen proyek. Keuntungan dari hasil usaha bersama ini dapat dibagikan baik menurut proporsi penyertaan modal masing-masing maupun sesuai dengan kesepakatan bersama (*unproporsional*). Manakala merugi kewajiban hanya terbatas sampai batas modal masing-masing.

## b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli yang meliputi:

### 1) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini

merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam defenisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati” karakteristik murabahah adalah sipenjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

## 2) Pembiayaan Salam

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran dimuka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales* dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian. Barang yang diperjualbelikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus diproduksi terlebih dahulu, seperti produk-produk pertanian, dan produk-produk *fungible* (barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran dan jumlahnya) lainnya. Barang-barang *non-fungible* seperti batu mulia, lukisan berharga, dan lain-lain yang merupakan barang langka tidak dapat dijadikan sebagai objek salam.

## 3) Pembiayaan *Istishna*

*Istishna* adalah jual beli dalam bentuk pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli) dan penjual (pembuat). Pembeli dalam akad *istishna* tidak mewajibkan bank untuk membuat sendiri barang pesanan, maka untuk memenuhi kewajiban pada akad pertama, bank dapat mengadakan akad *istishna* kedua dengan pihak ketiga (*subkontraktor*). Akad *istishna* kedua ini disebut dengan *istishna paralel*. Menurut jumbuh ulama, *istishna* sama dengan salam yaitu dari segi objek pesannya yaitu harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus. Perbedaannya hanya pada

sistem pembayaran, salam pembayarannya dilakukan sebelum barang diterima dan istishna bisa diawal, ditengah atau di akhir pesanan.

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi:

- 1) Pembiayaan Ijarah
- 2) Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bittamlik
- 3) Surat Berharga Syariah
- 4) Penempatan
- 5) Penyertaan Modal
- 6) Penyertaan Modal Sementara
- 7) Sertifikat Wadiah Bank Indonesia

2. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan pembiayaan adalah berbentuk pinjaman yang disebut dengan pinjaman Qardh. Qardh bukan transaksi komersial, maka dana yang digunakan untuk penyaluran dana ini harus berasal dari dana sosial juga seperti zakat, infaq, shadaqah (ZIS). Jadi pembiayaan *qardh* adalah semata-mata produk bank yang dalam fungsinya untuk menjalankan kegiatan sosial (Ilyas 2019).

## 2. Pembiayaan Mudharabah

### a. Pengertian Pembiayaan Mudharabah

Secara teknis, mudharabah merupakan perjanjian kerja sama bisnis antara dua pihak, yang bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) mempunyai kewajiban untuk menyediakan modal secara menyeluruh (100%) adalah pihak pertama, sedangkan pihak lain sebagai pengelola usaha yang dimodali oleh pihak pertama (*mudharib*). Keuntungan usaha yang diperoleh dari kontrak mudharabah dibagi sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk rasio (Marhumi et al., 2018).

Pada pembiayaan mudharabah yang bersifat amanah (*yad amanah*), ini merupakan perjanjian antara pihak pertama (*Shahibul Mal*) dan pengelola (*Mudharib*) yang menuntut kejujuran dan menjunjung keadilan antara kedua belah pihak. Maka dalam literature ini maka perlu



adanya jaminan yang perlu ditegaskan dan pembiayaan tersebut, walaupun dalam literature fiqih pun tidak tercantum bahwa jaminan sebagai salah satu syarat yang di perjanjian tersebut. Namun, pada kenyataannya dan teknisnya jaminan perlu ada dalam perjanjian tersebut, untuk menegaskan keyakinan ini sebelum memberikan pembiayaan, bank syariah harus melakukan penilaian dengan seksama terhadap 5 C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, dan Condition of Economi*) dari nasabah. Disamping itu juga Bank harus memperhatikan AMDAL (Analisi Mengenai Dampak Lingkungan) skala besar bagi perusahaan besar dan berisiko besar (Yuspin and Arinta Dewi Putri 2020).

Sedangkan menurut istilah fiqih, Mudharabah ialah akad perjanjian (kerja sama usaha) antara kedua belah pihak, yang salah satu dari keduanya memberi modal kepada yang lain supaya dikembangkan, sedangkan keuntungannya dibagi antara keduanya sesuai dengan ketentuan yang disepakati. Mudharabah hukumnya boleh berdasarkan dalil-dalil berikut :

1. Al-Qur'an:

Firman Allah:

*“Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi yang berperang di jalan Allah..”*.(QS. al-Muzzammil: 20)

Dan firman-Nya:

*“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu....”*(QS. al-Ma'idah: 1)

Firman Allah:

*“Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...”*.(QS. Al-Baqarah: 283).

## 2. Al-Hadits:

Ibnu Abbas radhiyallahu anhumah meriwayatkan bahwa Abbas bin Abdul Muthallib (paman Nabi) jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib (pengelola)nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib/pengelola) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.” (HR. Al-Baihaqi di dalam As-Sunan Al-Kubra (6/111)).

Shuhaib radhiyallahu anhu berkata: Rasulullah bersabda:“Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah).

## 3. Ijma

Para ulama telah berkonsensus atas bolehnya mudharabah.(Bidayatul Mujtahid, karya Ibnu Rusyd (2/136)) Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tak ada seorang pun mengingkari mereka.karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma”.

## 4. Qiyas

Transaksi mudharabah diqiyaskan kepada transaksi musaqah.

## 5. Kaidah Fiqih

*“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”*

Islam mensyariatkan akad kerja sama Mudharabah untuk memudahkan orang, karena sebagian mereka memiliki harta namun tidak mampu mengelolanya dan disana ada juga orang yang tidak memiliki harta namun memiliki kemampuan untuk mengelola dan mengembangkannya. Maka Syariat membolehkan kerja sama

ini agar mereka bisa saling mengambil manfaat diantara mereka. Pemilik modal memanfaatkan keahlian Mudharib (pengelola) dan Mudharib memanfaatkan harta dan dengan demikian terwujudlah kerja sama harta dan amal. Allah tidak mensyariatkan satu akad kecuali untuk mewujudkan kemaslahatan dan menolak kerusakan (Maruta 2016).

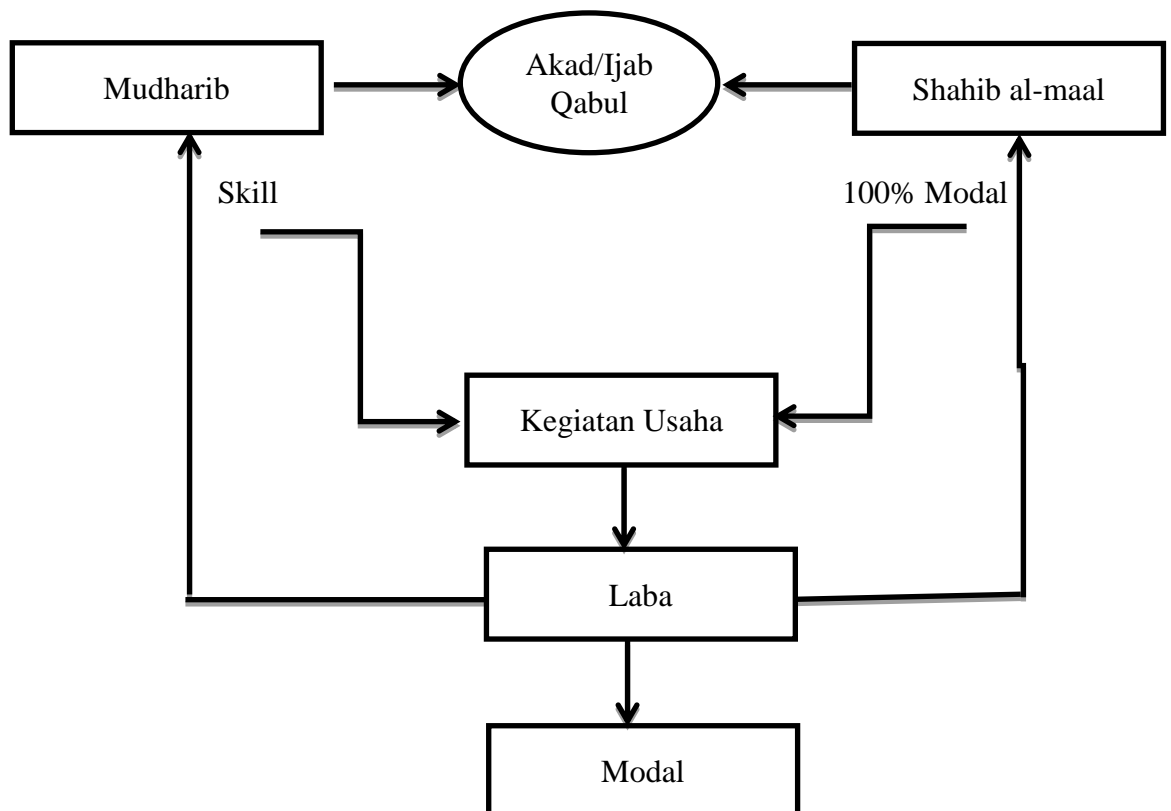
#### **b. Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah**

Lima rukun pembiayaan mudharabah yang dijadikan sebagai sebuah akad yaitu modal, jenis usaha, keuntungan, shighot, dan pemilik modal serta pengelola. Kemudian untuk syarat pembiayaan mudharabah meliputi pertama, penyedia modal dan pengelola harus memahami hukum. Kedua, para pihak harus menyatakan ijab dan qabul untuk membuktikan kehendak kedua pihak dalam mengadakan akad. Ketiga, modal yang diberikan kepada pengelola harus memiliki syarat dan tujuan yang sesuai dengan ketentuan. Keempat, keuntungan yang diperoleh harus diperuntukan bagi kedua pihak dan harus disepakati sesuai akad serta penyedia modal menanggung kerugian yang dialami sedangkan pengelola tidak menanggung kerugian jika bukan kesalahan pribadi. Kelima, sebagai pertimbangan modal kegiatan usaha harus memperhatikan beberapa hal yang telah ditentukan (Damayanti and Bharata 2022).

- a. Syarat-syarat yang berkaitan dengan shighah (ijab dan qabul)  
Shighah mudharabah merupakan kontrak ijab dan qabul yang merupakan penawaran dan permintaan. Penawaran dan permintaan ini dapat dilakukan secara lisan, tertulis atau melalui segala sarana komunikasi yang dapat diterima oleh kedua pihak yang berkontrak. Namun, dianjurkan semua perjanjian mudharabah dilakukan secara tertulis disertai dengan saksi-saksi yang tepat, guna menghindari perselisihan dan kesalahpahaman.
- b. Syarat-syarat yang berkaitan dengan para pihak yang berkontrak (rabbul mal dan mudharib). Mudharib dan juga rabbul mal harus merupakan individu-individu berkualifikasi menurut hukum, yang berarti mereka harus memiliki akal yang sehat.

- c. Syarat-syarat yang berkaitan dengan objek (modal, kerja dan laba)
- 1) Beberapa syarat penting berkaitan dengan modal mudharabah  
Mayoritas ulama memiliki opini bahwa modal mudharabah harus berbentuk uang tunai.
  - 2) Beberapa syarat penting yang berkaitan dengan laba mudharabah  
Distribusi laba harus berdasarkan suatu presentasi laba yang sudah disepakati, dan tidak berdasarkan bayaran tunggal (lump sum) atau presentase modal (Chasanah Novambar Andiyansari 2020).

**Tabel II.1**  
**Skema Mudharabah**



1. Penyedia dana (*sahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum.
2. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
  - d. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
  - e. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
  - f. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern
3. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada pengelola (*mudharib*) untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
  - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
  - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
  - c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib* (pengelola modal), baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
4. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal.

Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:

  - a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
  - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian

apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

5. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
  - a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif pengelola (*mudharib*), tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
  - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan.
  - c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari‘ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu (Maruta 2016).

**c. Jenis – Jenis Mudharabah Dalam PSAK**

Dalam PSAK, *mudharabah* diklasifikasikan ke dalam 3 (tiga) jenis yaitu:

1. *Mudharabah Muthlaqah* adalah *mudharabah* di mana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. *Mudharabah* ini disebut juga investasi tidak terikat.
2. *Mudharabah Muqayyadah* adalah *mudharabah* di mana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola antara lain mengenai dana, lokasi, cara, dan objek investasi atau sektor usaha.
3. *Mudharabah Musytarakah* adalah *mudharabah* di mana pemilik dana menyerahkan modal atau dananya dalam kerja sama investasi (Marleni and Kasnelly 2019)

**d. Prosedur Pembiayaan Mudharabah**

Prosedur pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut:

1. *Mudharib* datang ke Bank Syariah untuk mengajukan pembiayaan
2. Pemohon minimal berusia 21 tahun dan pada saat pembiayaan lunas usia maksimum :

- a. 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun)
- b. 60 tahun pengusaha, profesional
3. Karyawan/wiraswasta/professional dengan masa kerja minimal 2 tahun
4. Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur
5. Mempunyai persyaratan berdasarkan penelitian bank, dan melengkapi syarat administrasi :
  - a. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga
  - b. Slip gaji terakhir dan bukti penghasilan
  - c. Surat persetujuan suami/istri
  - d. Fotocopy surat nikah (bagi yang sudah menikah)
  - e. NPWP
  - f. Pembiayaan sampai dengan 150 juta dilengkapi dengan surat keterangan kelurahan/kecamatan
  - g. Untuk pembiayaan diatas 150 juta dilengkapi dengan legalitas usaha
  - h. Bukti kepemilikan jaminan
6. Bank melakukan penilaian dan survey langsung ke tempat permohonan kerja maupun tinggal
7. *Mudharib* dan *Shahibul mal* sepakat untuk melakukan perjajian bagi hasil
8. *Shahibul mal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* (pencairan dana)
9. *Mudharib* menyediakan keahlian dan keterampilan untuk mengelola usaha
10. *Shahibul mal* dan *mudharib* bersama-sama menjalankan usaha tersebut (Yuspin and Arinta Dewi Putri 2020).

Mudharabah hukumnya boleh, baik secara mutlak maupun muqayyad (terikat/bersyarat), dan pihak pengelola modal tidak mesti menanggung kerugian kecuali karena sikapnya yang melampaui batas dan menyimpang. Ibnu Mundzir menegaskan, “Para ulama sepakat bahwa jika pemilik modal melarang pengelola modal melakukan jual beli secara

kredit, lalu ia melakukan jual beli secara kredit, maka ia harus menanggung resikonya.” Dari Hakim bin Hizam, sahabat Rasulullah, bahwa Beliau pernah mempersyaratkan atas orang yang Beliau beri modal untuk dikembangkan dengan bagi hasil (dengan berkata), *“Janganlah engkau menempatkan hartaku ini pada binatang yang bernyawa, jangan engkau bawa ia ke tengah lautan, dan jangan (pula) engkau letakkan ia di lembah yang akan banjir; jika engkau melanggar salah satu dari larangan tersebut, maka engkau harus mengganti hartaku.”*(Shahih Isnad: Irwa-ul Ghalil V: 293, Ad -Daruquthni II: 63 no: 242, Al - Baihaqi VI: 111) (Maruta 2016).

Mudharabah didefinisikan sebagai akad kerja sama antara bank selaku pemilik dana (Shohib al-Maal) dengan nasabah selaku mudharib yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati (Muhamad, 2016). Melihat definisi tersebut di atas, pembiayaan akad mudharabah terkesan sederhana dan sangat mudah untuk dipraktekkan di bank syariah. Untuk memahami akad mudharabah sebagai perwujudan dari profit and Loss Sharing (PLS), maka bank syariah wajib memberikan sumber pembiayaan yang luas kepada peminjam berdasarkan atas bagi resiko (baik menyangkut keuntungan maupun kerugian), yang berbeda dengan pembiayaan system bunga pada dunia perbankan konvensional yang semua resikonya ditanggung oleh pihak peminjam. Gambaran praktek pembiayaan akad mudharabah dimulai dari pihak nasabah sebagai calon mudharib mengajukan permohonan pembiayaan akad mudharabah pada bank syariah dengan melengkapi persyaratan yang diwajibkan oleh pihak bank syariah. Pihak bank syariah melakukan observasi lapangan tentang kebenaran keterangan yang diberikan oleh nasabah. Selanjutnya bank syariah melakukan musyawarah internal untuk memutuskan disetujui atau ditolak permohonan nasabah. Tentunya pihak bank akan menyetujui melakukan pembiayaan usaha tersebut jika tingkat keuntungan yang diharapkan cukup menjanjikan dan tingkat pengembalian modal sangat



tinggi. Merujuk pada praktek perbankan syariah yang ada, praktek pembiayaan mudharabah tidak berjalan sesuai dengan definisi dan teori, terdapat beberapa masalah yang berkaitan dengan penggunaan profit and Loss Sharing (PLS) pada akad mudharabah, antara lain;

- a. Standar moral
- b. Ketidakefektifan model pembiayaan profit and Loss Sharing (PLS)
- c. Berkaitan dengan para pengusaha
- d. Dari segi biaya
- e. Segi teknis
- f. Kurang menariknya system profit and Loss Sharing (PLS) dalam aktivitas bisnis
- g. Permasalahan efisiensi, sehingga bank syariah menilai pembiayaan akad mudharabah terlalu beresiko dan membutuhkan biaya operasional yang tinggi, untuk itu bank syariah sangat hati-hati dan terkesan menghindari pembiayaan akad mudharabah (Qomar 2018).

**e. Ketentuan-Ketentuan dalam Pembiayaan Mudharabah**

Fatwa DSN-MUI Nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Mudharabah (*Qiradh*). Ketentuan pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut :

1. Penyaluran dana *mudharabah* adalah penyaluran dana yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif
2. Dalam penyaluran dana, LKS sebagai *shahibul mal* membiayai 100% kebutuhan suatu usaha, sedangkan *mudharib* bertindak sebagai pengusaha
3. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak
4. *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepaki bersama dan sesuai dengan syariah, dan LKS tidak ikut serta dalam management perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasn

5. Jumlah dana penyaluran dana harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang
6. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian
7. Pada prinsipnya, dalam penyaluran dana *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat minta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad (Otoritas Jasa Keuangan 2019).

**f. Berakhirnya Akad Mudharabah**

Lamanya kerja sama dalam *mudharabah* tidak tentu dan tidak terbatas, tetapi semua pihak berhak untuk menentukan jangka waktu kontrak kerja sama dengan memberitahukan pihak lainnya. Namun, akad *mudharabah* dapat berakhir karena hal-hal sebagai berikut :

1. Dalam hal *mudharabah* tersebut dibatasi waktunya, maka *mudharabah* berakhir pada waktu yang telah ditentukan.
2. Salah satu pihak memutuskan mengundurkan diri.
3. Salah satu pihak meninggal dunia atau hilang akal.
4. Pengelola dana tidak menjalankan amanahnya sebagai pengelola usaha untuk mencapai tujuan sebagaimana dituangkan dalam akad.
5. Modal sudah tidak ada (Marleni and Kasnelly 2019).

**g. Penilaian Terhadap Calon Nasabah**

Dalam mengevaluasi kredit, bank melakukan penilaian terhadap calon debitur dengan prinsip 5C yaitu keyakinan bank terhadap aspek *character*, *capital*, *capacity*, *collateral* dan *condition of economic*, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Character* yaitu penilaian bank atas karakter calon debitur sehingga bank dapat menyimpulkan bahwa debitur tersebut

jujur, beriktikad baik dan tidak menyulitkan bank dikemudian hari.

2. *Capacity*, penilaian bank atas kemampuan calon debitur dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemen debitur sehingga bank yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dengan kredit tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat/benar.
3. *Capital*, penilaian bank atas posisi keuangan calon debitur secara keseluruhan, termasuk aliran kas debitur, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang, sehingga dapat diketahui kemampuan pemodal debitur dalam menunjang pembiayaan proyek atau usaha debitur yang bersangkutan.
4. *Collateral*, penilaian bank terhadap agunan yang dimiliki oleh calon debitur.
5. *Condition of Economic*, penilaian bank atas kondisi pasar di dalam negeri maupun di luar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang, sehingga dapat diketahui prospek pemasaran dari hasil usaha debitur yang dibiayai dengan kredit bank (Eprianti 2019).

### **3. Pembiayaan Bermasalah**

#### **a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank 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 negatif bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur). Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari resiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan. Persoalan pokok pembiayaan bermasalah adalah ketidaksediaan nasabah untuk melunasi atau ketidaksanggupan untuk

memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi pembiayaan seperti yang telah disepakati (Atika 2015).

Risiko pembiayaan bermasalah pada bank umum konvensional ditunjukkan dengan tingkat Non Performing Loan (NPL) dan bank umum syariah dicerminkan oleh rasio Non Performing Financing (NPF). Semakin tinggi rasio NPL atau NPF suatu bank maka semakin besar juga tingkat risiko pembiayaan bermasalah yang ditanggung oleh pihak bank. Jika rasio NPF suatu bank meningkat, akan terjadi penurunan jumlah simpanan yang bisa dikumpulkan dari nasabah. Keinginan masyarakat untuk menabung atau menaruh dananya di bank syariah akan berkurang karena takut dana yang tersimpan tidak dapat dikembalikan oleh bank atau pun hanya mendapatkan bagi hasil yang kecil (Kuswahariani, Siregar, and Syarifuddin 2020).

#### **b. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah**

Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah yaitu sebagai berikut :

- 1) Faktor Intern
  - a. Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah
  - b. Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah
  - c. Kesalahan setting fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan sidestreaming)
  - d. Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah
  - e. Proyeksi penjualan terlalu optimis
  - f. Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek competitor
  - g. Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek marketable
  - h. Lemahnya supervisi dan monitoring
  - i. Terjadinya erosi mental, kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktek perbankan yang sehat

## 2) Faktor Ekstern

- a. Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya)
- b. Melakukan sidestreaming penggunaan dana
- c. Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha
- d. Usaha yang dijalankan relatif baru
- e. Bidang usaha nasabah telah jenuh
- f. Tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis
- g. Meninggalnya *key person*
- h. Perselisihan sesama direksi
- i. Terjadi bencana alam
- j. Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut (Suhaimi & Asnaini 2018).

### c. Kategori Kolektibilitas Kredit

Sehubung dengan adanya risiko kredit bermasalah tersebut, maka bank membagi peringkat kreditnya kedalam beberapa kategori kolektibilitas sebagaimana yang ditentukan oleh Bank Indonesia. Adapun kategori kolektibilitas kredit tersebut sebagai berikut :

1. Kredit lancar, yaitu kredit yang tidak mengalami penundaan pengembalian pokok pinjaman maupun bunganya.
2. Kredit dalam perhatian khusus, yaitu kredit yang mengalami penundaan pembayaran pokok dan bunganya selama 1 sampai 2 bulan dari waktu yang dijanjikan.
3. Kredit kurang lancar, yaitu kredit yang pengembalian pokok dan bunganya telah mengalami penundaan selama 3 bulan dari waktu yang dijanjikan.

4. Kredit diragukan, yaitu kredit yang pengembalian pokok dan bunganya telah mengalami penundaan selama 6 bulan atau 2 kali dari jadwal yang telah dijanjikan.
5. Kredit macet (NPL), yaitu kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah dijanjikan (Eprianti 2019).

**d. Kesehatan Bank CAMELS**

Metode CAMELS ini merupakan suatu alat ukur yang digunakan untuk menentukan suatu kondisi Bank sebagaimana tertera pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/1/PBI/2007 tentang sistem penilaian tingkat kesehatan bank umum berdasarkan prinsip syariah, terdiri dari aspek permodalan (*Capital*), aspek kualitas asset (*Assets*), aspek kualitas manajemen (*Management*), aspek rentabilitas (*Earnings*), aspek likuiditas (*Liquidity*), aspek sensitifitas pada risiko pasar (*Sensitivity to Market Ratio*).

1. Penilaian Aspek Permodalan (*Capital*)

Dalam aspek ini yang dinilai adalah permodalan yang dimiliki oleh bank yang didasarkan kepada kewajiban penyediaan modal minimum bank. Penilaian tersebut didasarkan kepada CAR (*Capital Adequacy Ratio*) yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia. Perbandingan rasio CAR adalah rasio modal terhadap Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR). Sesuai ketentuan yang telah ditetapkan pemerintah, maka CAR perbankan untuk tahun 2002 batas minimalnya adalah 8%, bagi bank yang memiliki CAR dibawah 8% harus segera memperoleh perhatian yang serius untuk segera diperbaiki.

2. Penilaian Kualitas Aset (*Assets*)

Aspek yang selanjutnya perlu dinilai adalah aspek kualitas terhadap jenis-jenis aset yang dimiliki oleh bank. Penilaian aset harus sesuai dengan peraturan Bank Indonesia, yaitu meliputi komponen-komponen sebagai berikut: (6/10/PBI/2004) a. Kualitas

aktiva produktif, konsentrasi eksposur risiko kredit, perkembangan aktiva produktif bermasalah, dan kecukupan penyisihan penghapusan aktiva produktif (PPAP) b. Kecukupan kebijakan dan prosedur, system kaji ulang (review) internal, system dokumentasi, dan kinerja penanganan aktiva produktif bermasalah. Rasio- rasio tersebut dapat dilihat dari neraca yang telah dilaporkan secara berkala kepada Bank Indonesia.

3. Penilaian Aspek Kualitas Manajemen (*Management*)

Penilaian yang ketiga meliputi penilaian kualitas manajemen bank. Untuk menilai kualitas bank dapat dilihat dari kualitas manusianya dalam mengelola bank namun dalam aspek ini yang dinilai adalah manajemen permodalan, manajemen kualitas aktiva, manajemen umum, manajemen rentabilitas, dan manajemen likuiditas. Penilaian selanjutnya yang dinilai dalam aspek manajemen adalah kepatuhan bank terhadap ketentuan yang berlaku dan komitmen kepada Bank Indonesia atau pihak lainnya.

4. Penilaian Aspek Rentabilitas (*Earnings*)

Penilaian aspek rentabilitas merupakan aspek yang digunakan untuk mengukur kemampuan bank dalam meningkatkan keuntungan. Kemampuan ini dilakukan dalam suatu periode. Kegunaan aspek ini juga untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai oleh bank yang bersangkutan. Bank yang sehat adalah bank yang jika diukur rentabilitas terus berada dan meningkat diatas standar yang telah ditetapkan. Komponen-komponen yang dinilai dalam aspek rentabilitas adalah sebagai berikut: (6/10/PBI/2004) a. Pencapaian *return on assets* (ROA), *return on equity* (ROE), *net interest margin* (NIM), dan tingkat efisiensi bank. b. Perkembangan laba operasional, diversifikasi pendapatan, penerapan prinsip akuntansi dalam pengakuan pendapatan dan biaya, dan prospek laba operasional

#### 5. Penilaian Aspek Likuiditas (*Liquidity*)

Suatu bank dapat dikatakan likuid, apabila bank yang bersangkutan mampu membayar semua hutangnya terutama hutang-hutang jangka pendek. Dalam hal ini yang dimaksud hutang jangka pendek adalah simpanan masyarakat seperti simpanan tabungan, giro dan deposito. Dikatakan likuid jika pada saat ditagih bank mampu membayar). Komponen-komponen yang dinilai dalam aspek ini adalah: a. Rasio aktiva atau pasiva likuid, potensi maturity mismatch, kondisi Loan to Deposit Ratio (LDR), proyeksi *cash flow*, dan konsentrasi pendanaan. b. Kecukupan kebijakan dan pengelolaan likuiditas (*assets and liabilities management/ALMA*), akses kepada sumber pendanaan dan stabilitas pendanaan.

#### 6. Penilaian Aspek Sensitivitas terhadap Risiko

Pasar Penilaian ini dimaksudkan untuk menilai kemampuan keuangan bank dalam mengantisipasi perubahan risiko pasar yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar. Penilaian sensitivitas atas risiko pasar dilakukan dengan menilai besarnya kelebihan modal yang digunakan untuk menutup risiko bank dibandingkan dengan besarnya risiko kerugian yang timbul dari pengaruh perubahan risiko pasar (Amelia and Aprilianti 2018).

#### **e. Dampak Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah bagaimanapun akan berdampak negatif baik secara mikro (bagi bank dan nasabah) maupun secara makro (sistem perbankan dan perekonomian Negara. Dampak dari pembiayaan bermasalah tersebut sangat berpengaruh pada :

- 1) Kolektivitas dan penyisihan penghapusan aktiva (PPA) semakin meningkat.
- 2) Kerugian semakin besar sehingga laba yang diperoleh semakin turun.
- 3) Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya Lembaga Keuangan Syariah tidak dapat melakukan ekspansi pembiayaan.



- 4) CAR dan tingkat kesehatan lembaga keuangan syariah menurun.
- 5) Menurunnya reputasi lembaga keuangan syariah berakibat investor tidak berminat terhadap lembaga keuangan syariah dan dapat membahayakan sistem perbankan maka izin usaha lembaga keuangan syariah dapat dicabut menanamkan modalnya atau berkurangnya investor atau berpindahnya investor.
- 6) Dari aspek moral, lembaga keuangan syariah telah bertindak tidak hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga lembaga keuangan syariah tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempakan dananya.
- 7) Meningkatnya biaya operasional untuk penagihan.
- 8) Meningkatkan biaya operasional jika berbicara secara litigasi, dan jika pembiayaan bermasalah yang dihadapi (Sudarto 2020).

#### **f. Penanganan Pembiayaan Bermasalah**

Dalam penanganan pembiayaan bermasalah tentunya ketentuan-ketentuan Fatwa DSN-MUI berkaitan dengan penyelesaian piutang. Bahwa restrukturisasi merupakan suatu cara penyelesaian yang sejalan dengan prinsip syariah dalam penyelesaian utang atau kewajiban dari pembiayaan bermasalah berdasarkan prinsip syariah dilakukan antara lain melalui :

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*). Hal ini dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan, dimana anggota diberikan keringanan dalam jangka waktu pembiayaan, misalnya: memperpanjang jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi 1 tahun, sehingga anggota mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaan diperpanjang pembayarannya dengan demikian jumlah angsuranpun menjadi lebih kecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.
- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*). Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban

anggota yang harus dibayarkan kepada lembaga, antara lain meliputi: a. Perubahan jadwal pembayaran, b. Perubahan jumlah angsuran, c. Perubahan jangka waktu, d. Pemberian potongan.

- 3) Pentaan kembali (*restructuring*) Perubahan persyaratan pembiayaan dengan penambahan dana fasilitas pembiayaan.
- 4) Penyelesaian melalui jaminan Penyelesaian melalui jaminan merupakan penyelesaian pembiayaan melalui penjualan barang barang yang jadi jaminan dalam kerangka pelunasan utang. Penyelesaian melalui jaminan dilakukan terhadap pembiayaan yang memang benar benar menurut LKS sudah tidak dapat didisahkan dan atau nasabah yang sudah tidak prospektif dikembangkan.
- 5) *Write Off* (Hapus Buku dan Hapus Tagih). Merupakan pembiayaan macet yang tidak dapat ditagih dan dihapus bukukan dari neraca dan pencatatan dalam buku rekening administratif. Penghapusan bukukan pembiayaan bermasalah dibebankan pada akun penyisihan penghapusan aktiva produktif. Pun demikian pembiayaan bermasalah tersebut telah dihapus bukukan hanya bersifat administratif hingga penagihan terhadap debitur tetap dilakukan (Sudarto 2020).

## **B. Kajian Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu yang relevan pada penelitian ini :

**Tabel II.2**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Odi Nur Arifah, 2017	Analisis Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Pada BMT Mitra Hasanah Semarang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT Mitra Hasanah Semarang mencari penyebab permasalahan usaha yang ada, memberi solusi dan jalan pemecahannya dengan cara 3R (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring).
2.	Devi Sella Arianti, 2018	Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Mudharabah Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Bandar Lampung	Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya penanganan pembiayaan bermasalah pada produk mudharabah yang dilakukan oleh Baitul Tamwil Muhammadiyah di Bandar Lampung dengan cara menganalisis faktor-faktor penyebab terjadinya permasalahan dalam pembiayaan menggunakan prinsip 5C dan cara yang ditemukan di lapangan dalam penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan mudharabah bermasalah antara lain: 2R yaitu Penjandwalan Kembali (Rescheduling), dan Memperbaharui Persyaratan (Reconditioning).

3.	Lu'lua Nur Rizkianing Tyas dan Jaenal Arifin, 2020	Upaya Penanganan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Di Ksps Bmt Logam Mulia Klambu Grobogan	upaya penyelesaian pembiayaan mudharabah bermasalah pada KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu sudah mempunyai system yang jelas. Upaya yang ditempuh oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu mengutamakan pendekatan secara damai (kekeluargaan), tidak melakukan system paksa dengan menggunakan debt collector yang mempunyai konotasi negatif. Pihak KSPS BMT Logam Mulia tidak menggunakan penyelesaian secara litigasi dikarenakan sampai saat ini belum menjumpai anggota yang tidak beritikad baik.
4.	Nur Melinda Lestari dan Setiawati, 2018	Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah Di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (NPF)	Hasil penelitian ini bahwa Bank Muamalat meminomalisir dengan cara memonitoring aktif dan memonitoring pasif. Jika nasabah masih mempunyai itikad baik maka dengan cara <i>revitalisasi proses</i> yaitu rescheduling, restructuring dan reconditioning. Tetapi jika nasabah tidak memiliki itikad baik maka penyelesaian

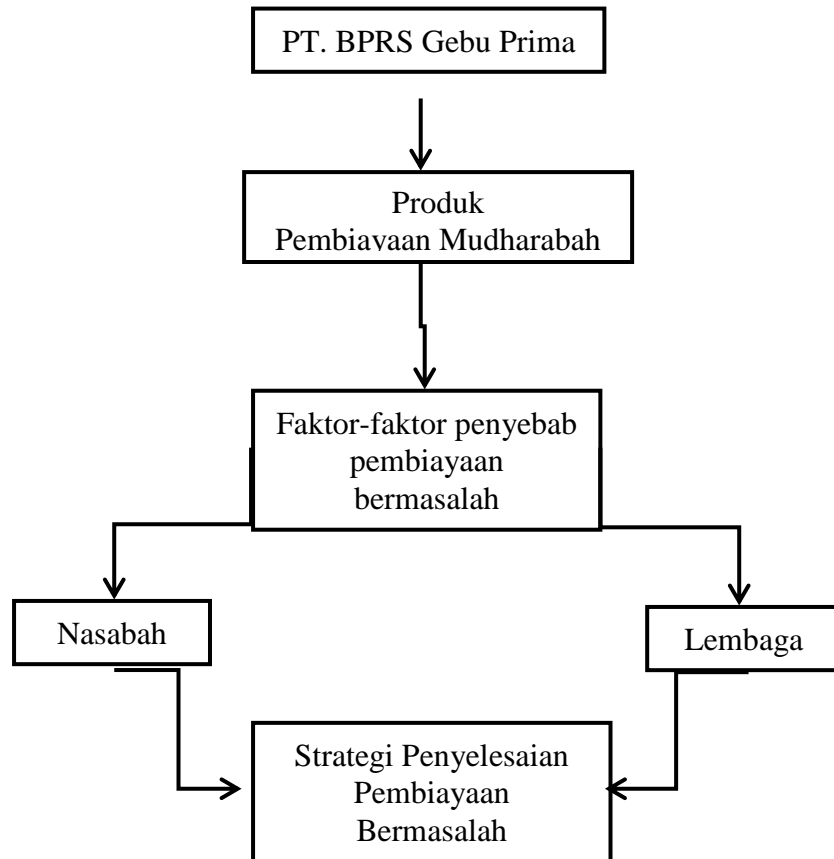
			diselesaikan melalui jaminan, melalui BAMUI (Badan Arbitrase Muamalat Indonesia), dan penyelesaian dengan cara litigasi.
5.	Mita Ristiasari, 2018	Analisis Penanganan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Di BMT Tumang	Penanganan yang dilakukan di BMT Tumang diantaranya pemberi surat peringatan untuk pembiayaan kurang lancar dan dilakukan 3 R ( <i>Rescheduling, Restructuring, Reconditioning</i> ) sedangkan untuk pembiayaan macet dilakukan kunjungan rutin. BMT tidak akan langsung mengambil jaminan tetapi BMT terlebih dahulu mencari solusi dengan melakukan musyawarah.

### C. Kerangka Pemikiran

PT. BPRS Gebu Prima memiliki produk yang ditawarkan, salah satunya adalah pembiayaan mudharabah. Nasabah dapat mengajukan permohonan pembiayaan untuk modal usahanya Dalam berjalannya transaksi yang dilakukan dapat terjadi pembiayaan bermasalah. Ada pula faktor-faktor yang menjadi dasar penyebab pembiayaan bermasalah baik dari pihak nasabah maupun pihak lembaga. Dengan ini, PT. BPRS Gebu Prima akan melakukan strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi. Dari uraian diatas dapat digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut :

Tabel II.3

## Kerangka Berfikir



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian ini menggunakan metode penelitian jenis kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati. Kualitatif berarti sesuatu yang berkaitan dengan aspek kualitas, nilai atau makna yang terdapat dibalik fakta (Luthfiah 2018).

Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk memahami kondisi suatu konteks dengan mengarahkan pada pendeskripsian secara rinci dan mendalam mengenai potret kondisi dalam suatu konteks yang alami (*natural setting*), tentang apa yang sebenarnya terjadi menurut apa adanya yang di lapangan studi (Fadli 2021).

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Badan Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan yang beralamat di Jl. Arief Rahman Hakim, Ps. Merah Tim., Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara.

##### 2. Waktu Penelitian Waktu penelitian ini di mulai dari bulan Maret 2022 sampai Oktober 2022. Berikut adalah tabel jadwal pelaksanaan penelitian ini

**Tabel III.1**  
**Jadwal Pelaksanaan Waktu Penelitian**

Keterangan	Bulan									
	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt	Nov- Apr	Mei
Pengajuan Judul										
Penyusunan Proposal										
Bimbingan Proposal										
Seminar Proposal										
Pengumpulan Data										
Bimbingan Skripsi										
Sidang Skripsi										

### C. Sumber Data Penelitian

Dalam pengumpulan data, sumber data terbagi menjadi 2 (dua) yaitu data primer dan data sekunder

#### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber penelitian. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Adminstrasi Pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima

#### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada. Data sekunder ini berguna untuk mendukung data primer yang dapat diperoleh



dari studi pustaka, penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang diteliti.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan salah satu cara untuk mengumpulkan data dan informasi. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan sebagai berikut :

1. Studi Pustaka

Studi Pustaka merupakan tahap awal dalam pengumpulan data. Studi pustaka dilakukan dengan mengumpulkan data melalui buku-buku, majalah, penelitian terdahulu yang relevan dengan pokok masalah yang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara adalah sebuah proses untuk memperoleh informasi-informasi dengan cara tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan bertatap muka antara pihak sumber data dengan peneliti. Wawancara dilakukan dengan secara terbuka, diawali dengan peneliti bisa mengajukan pertanyaan yang tidak berstruktur (karena pada tahap awal si peneliti sendiri tidak tahu apa yang tidak diketahuinya. Artinya informan mendapat kebebasan dan kesempatan untuk mengeluarkan buah pikiran, pandangan, dan perasaannya tanpa diatur ketat oleh peneliti. Setelah peneliti memperoleh sejumlah keterangan maka peneliti dapat mengadakan wawancara yang lebih berstruktur berdasarkan apa yang telah disampaikan informan tersebut (Abdussamad 2021). Dalam kegiatan ini peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada Administrasi Pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang diambil dari berkas-berkas yang sudah ada dalam bentuk dokumentasi. Umumnya data yang tersedia berbentuk surat-surat, foto, maupun laporan. Metode ini digunakan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan proses penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mudharabah.

### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Abdussamad 2021).

Untuk mendapatkan hasil analisis data kualitatif, maka perlu melakukan langkah-langkah berikut :

1. Pengumpulan data. Langkah pertama melakukan pengumpulan informasi atau data melalui studi pustaka, wawancara dan dokumentasi.
2. Redukasi data. Langkah selanjutnya adalah untuk merangkum informasi-informasi yang penting, dan mengelompokkan data ke dalam kategori.
3. Penyajian data, setelah informasi penting dirangkum maka informasi disajikan dalam bentuk tabel, maupun uraian naratif. Data tersebut disusun secara logis dan sistematis dalam bentuk pernyataan, sehingga narasi yang disajikan dapat menjadi jawaban dari rumusan masalah.
4. Penarikan kesimpulan. Ini merupakan langkah terakhir. Setelah proses pengumpulan data, reredukasi data dan penyajian data dapat ditarik kesimpulan yang bersifat sementara.

### **F. Teknik Keabsahan Data**

Formulasi pemeriksaan keabsahan data menyangkut kriteria derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*tranferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*) (Hadi 2016). Uji kredibilitas data atau kepercayaan data penelitian kualitatif terdiri atas perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi dan *member check* (Mekarisce 2020).

Dalam penelitian ini, peneliti memeriksa keabsahan data menggunakan uji kredibilitas dengan teknik meningkatkan ketekunan dan triangulasi..

1. Meningkatkan ketekunan merupakan pengamatan yang dilakukan secara cermat untuk mendapatkan kebenaran data. Hal ini peneliti harus

membaca berbagai referensi dari beragam sumber yang hasil penelitiannya relevan dengan penelitian ini.

2. Triangulasi adalah metode pemeriksaan keabsahan data yang menggunakan berbagai sumber melalui studi pustaka, dokumentasi, wawancara dengan sumber informasi data untuk memastikan kebenaran data. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan dua triangulasi yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber membandingkan hasil wawancara dari satu sumber dengan sumber informasi yang lain. Sedangkan triangulasi teknik dengan cara mengecek data dengan teknik yang berbeda seperti hasil data wawancara dicek menggunakan dokumentasi. Hal ini berguna untuk mendapatkan data yang benar.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya PT. BPR Syari'ah Gebu Prima**

Proses pendirian BPRS ini mulai dilaksanakan dengan membentuk badan hukum yaitu Perseroan Terbatas serta dibuatnya rancangan Anggaran Dasar Perusahaan. Dibuat daftar calon persero, susunan direksi dan Dewan Komisaris, rencana susunan organisasi, rencana kerja serta bukti sektor minimal 30% dari modal sektor. Hal ini dipersiapkan guna melengkapi permohonan izin prinsip (persiapan pendirian) pada Menteri Keuangan.

PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Sumatra Utara berusaha untuk mendirikan bank dengan tujuan sesuai dengan ketetapan pemerintah No.7 tahun 1992 pasal 1 butir 12 yaitu tentang bagi hasil, serta peluang tersebut lebih mendapat pijakan hukum yang pasti dengan keluarnya peraturan pemerintah No.72 tahun 1992 tentang Bank Prinsip Bagi Hasil Pada tanggal 23 Juni 1994 izin Prinsip PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Sumatra Utara dengan No.S855/MK.7/1994 dikeluarkan oleh Menteri Keuangan. Tahap selanjutnya untuk melengkapi izin usaha atau operasi dimana harus dilengkapinya anggaran dasar yang telah disetujui Menteri Kehakiman berdasarkan Akte No.39 tanggal 12 Desember 1994 dengan notaris Ny. Chairani Bustami. Daftar perseroan, susunan Dewan Komisaris dan Direksi, susunan organisasi, sistem prosedur kerja organisasi serta bukti pelunasan modal disetor.

Pihak pendiri mempersiapkan calon-calon karyawan dengan memberikan pendidikan dan pelatihan selama 3 bulan dengan materi yang diajarkan mengenai prosedur dan praktek perbankan Syari'ah di Forum Kajian Ekonomi Perbankan Islam IAIN Sumatera Utara dan Training serta magang pada BPRS yang telah beroperasi di wilayah Deli Serdang. Izin operasi dari PT. T. BPR Syari'ah Gebu Prima Sumatra Utara akhirnya diterbitkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No.030/KM.17/1996 tertanggal 11 Maret 1996 yang diresmikan oleh Bapak Prof. Drs. Harun Zein salah seorang pengurus Gebu Prima, yang pada saat itu berkantor

di Jl. Garuda Raya No.06 Perumnas Mandala Medan dan sekarang berpindah ke Jl.Utama No.2 Medan. Struktur organisasi yang ada pada perusahaan merupakan dasar penyusunan prosedur kegiatan. Struktur organisasi mencerminkan distribusi tanggung jawab, otoritas dan akuntabilitas (pertanggungjawaban) seluruh organisasi. Struktur organisasi akan terus berkembang sesuai dengan perkembangan kegiatan serta tujuan perusahaan. Unsur dari struktur organisasi yang baik salah satunya adalah adanya pola interaksi dan hubungan kerja sama antara orang-orang pada tiap bagian dari suatu organisasi perusahaan, yaitu mengenai hubungan pembagian tugas-tugas dan fungsi dari pekerjaan yang akan dilakukan serta wewenang dan tanggungjawab yang baik secara vertikal maupun horizontal. Struktur organisasi pada PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Sumatra utara adalah berbentuk garis dan staff dimana adanya seorang Direktur Utama serta disetiap bagian adanya kepala bagian atau staff dan sistem koordinasi adalah sistem horizontal dan vertical.

#### 1. Visi dan Misi PT. BPR Syari'ah Gebu Prima

##### a. Visi

Membangun BPR yang sehat, kuat, dan besar melalui produk dan jasa layanan yang berciri khas untuk kesejahteraan masyarakat.

##### b. Misi

- 1) Melayani nasabah dengan produk dan jasa layanan yang sesuai dengan kebutuhan.
- 2) Menyediakan lingkungan kerja yang dinamis agar dapat menunjang perkembangan tenaga professional yang berkualitas, berdedikasi dan memiliki integritas yang tinggi.
- 3) Memiliki tanggung jawab sosial yang tinggi terhadap lingkungan sekitar sebagai wujud partisipasi aktif membangun daerah dan negara.
- 4) Meningkatkan daya saing perusahaan di tengah pertumbuhan industri yang cepat untuk memberikan keuntungan yang wajar bagi para pemegang saham dan berbagai pihak yang berkepentingan.

#### 2. Struktur jabatan dan deskripsi jabatan di PT BPRS Gebu Prima

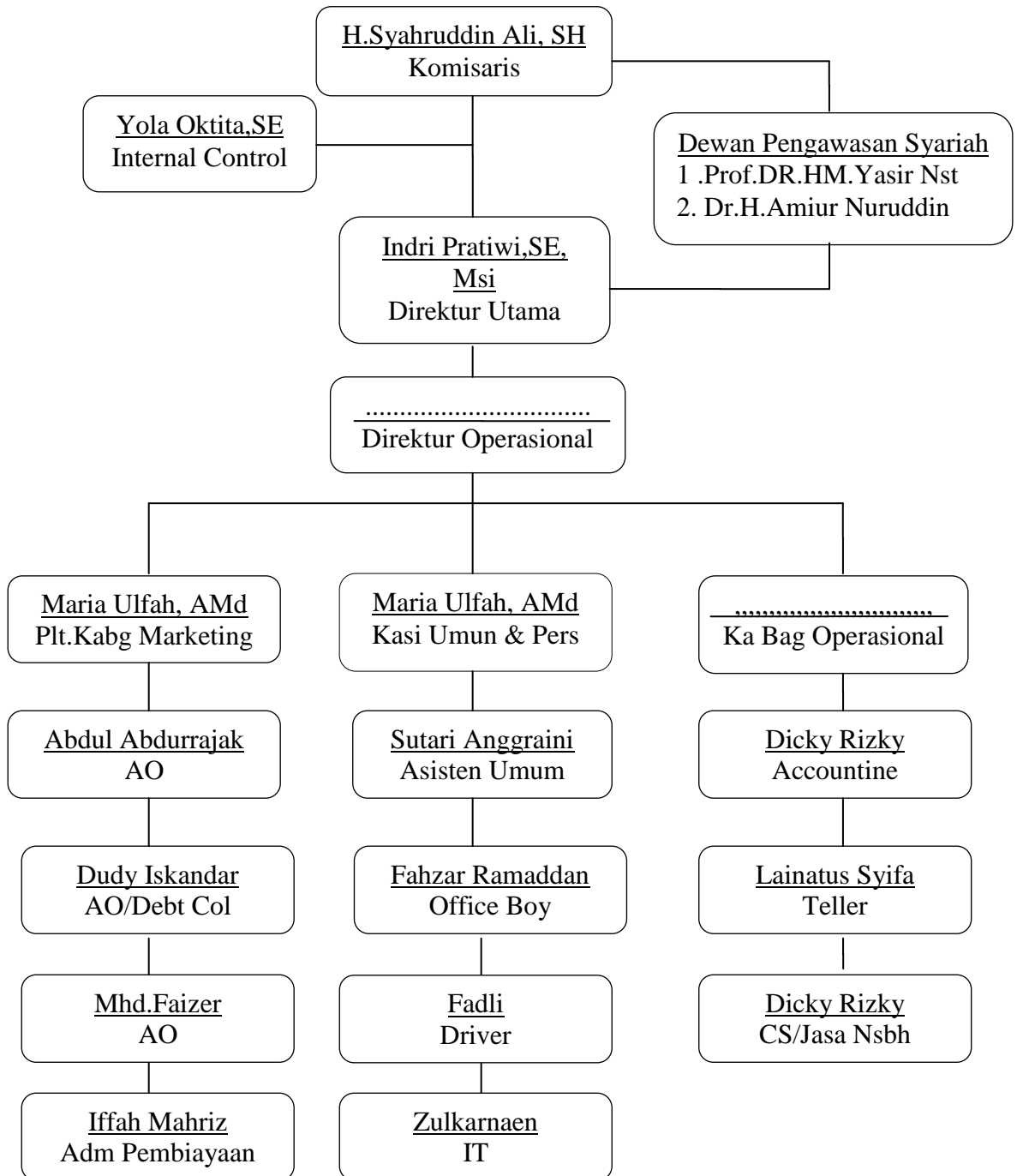
PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan mempunyai beberapa jabatan berikut struktur dan tugas dari masing-masing jabatan dapat dilihat di bawah ini.

3. Struktur jabatan dan deskripsi jabatan di PT BPRS Gebu Prima

PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan mempunyai beberapa jabatan berikut struktur dan tugas dari masing-masing jabatan dapat dilihat di bawah ini.

a. Struktur Jabatan

**Tabel IV.1**  
**Struktur Jabatan PT BPRS Gebu Prima Medan**



**Dewan Komisaris :**

Anggota Dewan Komisaris : H. Syahrudin Ali, SH. Ms  
Alamat : Komp. Tasbi blok YY no. 23 Medan  
Tempat Tanggal Lahir : P. Brandan, 27 Juli 1956

**Dewan Syariah :**

Ketua Dewan Syariah : Prof. DR. H.M. Yasir Nasution  
Anggota Dewan Syariah : DR. H. Amiur Nuruddin, MA

**Dewan Direksi :**

Direktur Utama : Indri Pratiwi, SE. Msi.  
Alamat : Jalan Bajak II H. No 75 Medan  
Tempat Tanggal Lahir : Medan, 11 Mei 1985

**b. Deskripsi jabatan****1) Dewan Komisaris**

Dewan komisaris terdiri dari dua bagian, yaitu komisaris utama dan anggota komisaris.

**2) Komisaris Utama**

Tugas-tugas komisaris utama adalah:

- a) Mewakili pemilik atau para pemegang saham untuk melakukan pengawasan terhadap kebijaksanaan direksi dan pelaksanaan tugas direksi,
- b) Membuat persetujuan atas rencana setiap kerja dan anggaran yang telah disusun oleh direksi.
- c) Melaksanakan rapat rutin secara bulanan dengan direksi untuk membahas hasil usaha serta menjadwalkan Rapat Umum Pemegang Saham.

**3) Anggota Komisaris**

Tugas-tugas anggota komisaris adalah:

- a) Melaksanakan pemeriksaan rutin bulanan atas laporan direksi menyangkut tabungan dan deposito,

- b) Melaksanakan atau membuat analisa perkembangan sumber dana dan posisi pinjaman yang telah diberikan, melaksanakan pemeriksaan surat-surat berharga serta bilyet deposito yang dijamin oleh bank, dan deposito yang jatuh tempo.

#### 4) Dewan Syari'ah

Tugas-tugas dewan syari'ah adalah:

- a) Melakukan pengawasan terhadap produk perbankan dalam rangka menghimpun dan menyebarkan dari dan untuk masyarakat agar berjalan sesuai dengan ketentuan islam,
- b) Sebagai perantara atau penghubung antara dewan komisaris dengan direksi.
- c) Mengadakan usulan perbaikan seandainya suatu produk telah atau sedang dijalankan bertentangan dengan syarat,
- d) Memeriksa buku laporan tahunan dan memberikan pernyataan tentang kesesuaian syari'ah dari semua produk dan operasi selama 1 tahun berjalan

#### 5) Direktur Utama

Tugas-tugas direktur utama adalah:

- a) Memberikan persetujuan tentang kenaikan pangkat atau gaji pegawai,
- b) Sebagai penanggung jawab PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan secara keseluruhan dalam top manajemen.
- c) Melakukan perencanaan dalam bidang marketing dan operasional,.
- d) Memberikan keputusan pembiayaan kepada calon debitur setelah dilaksanakan analisis dan evaluasi oleh bagian Kabid marketing dan account officer.

#### 6) Direktur Operasional

Tugas-tugas direktur operasional adalah:

- a) Bertanggungjawab sepenuhnya pada operasi bank.
- b) Membantu direktur utama dalam pelaksanaan kerja bidang operasi.
- c) Memeriksa dan menyetujui laporan anggaran neraca harian dan laba rugi dari bagian accounting.



d) Menyetujui tiket pembukaan dan menandatangani bilyet deposito mudharabah

#### 7) Internal Audit

Tugas-tugas internal audit adalah:

- a) Melakukan pemeriksaan kegiatan di bidang akuntansi, data keuangan, prosedur serta kebijaksanaan direksi,
- b) Melakukan pemeriksaan terhadap unsur-unsur neraca dan laba rugi operasional.
- c) Memeriksa kegiatan teller dalam pelaksanaan yang dilakukan service assistant dan memeriksa persediaan buku cheque dan materai.
- d) Melakukan pemeriksaan pada bagian administrasi dan pembiayaan.
- e) Memberikan laporan pemeriksaan secara berkala sekali sebulan serta memberikan kesimpulan dan saran yang akan dibahas untuk ditindak lanjuti.

#### 8) Kepala Bidang Operasional

Tugas-tugas kepala bidang operasional adalah

- a) Memberikan konfirmasi atas kekurangan setoran nasabah debitur kebagian marketing,
- b) Memeriksa keabsahan semua data dan nasabah, melaksanakan checker terhadap semua aplikasi pembukuan rekening tabungan, deposito dan simpanan amanah.
- c) Memeriksa dan memelihara rekening-rekening antar bank.

#### 9) Kepala Bidang Marketing

Tugas-tugas kepala bidang marketing adalah:

- a) Melaksanakan monitoring sistem kredit pembiayaan yang telah disetujui melalui bagian administrasi kredit.
- b) Mengkoordinir tugas-tugas di bagian sub bidang pemasaran.
- c) Memeriksa hasil evaluasi analisa kredit pembiayaan yang dibuat oleh account officer.
- d) Memeriksa kelengkapan data-data calon debitur dan melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.

#### 10) Bagian Umum dan Personalia

Tugas-tugas bagian umum dan personalia adalah:

- a) Melaksanakan pencatatan aktiva tetap dan inventaris serta menentukan penyusutan berdasarkan nilai ekonomis.
- b) Melaksanakan pembelian, pemeliharaan dan pengawasan terhadap semua barang aktiva tetap dan inventaris kantor serta biaya-biaya kantor.
- c) Melaksanakan pendistribusian aktiva tetap tersebut ke masing-masing bagian.
- d) Melaksanakan pembayaran kewajiban pajak

#### 11) Bagian Account Officer

Tugas-tugas bagian account officer adalah:

- a) Melaksanakan pencatatan pembukuan secara lengkap dan posting ke buku besar pada hari yang sama.
- b) Melaksanakan sortir semua ticket pembukuan sehingga dipastikan keabsahan telah sesuai dengan prosedur yang berlaku.
- c) Melakukan penyesuaian antar bagian.
- d) Melaksanakan pembuatan rencana harian dan bulanan.

#### 12) Hukum Dan Investasi

Tugas-tugas bagian hukum dan investasi adalah:

- a) Memeriksa berkas surat izin berbadan hukum dan akte pendirian usaha lainnya.
- b) Melaksanakan penilaian jaminan sesuai dengan instruksi account officer.
- c) Memberikan bantuan informasi kepada nasabah bila terjadi aspek hukum perbankan serta pemecahannya bila timbul sengketa.

#### 13) Bidang Administrasi Pembiayaan

Tugas-tugas bidang administrasi pembiayaan adalah:

- a) Melakukan kredit review perkiraan bank dan melakukan pengecekan bank.
- b) Membuat perhitungan profit bagi hasil setiap akhir tahun dan posisi pinjaman

- c) Melaporkan hasil kredit review ke bagian Kabid Marketing yang diteruskan ke direksi untuk diklarifikasi serta melaporkan keterlambatan.
- d) Melaksanakan kredit review ke perkiraan “Bank Checking” untuk melihat kolektibilitas

#### 14) Bagian Cash and Teller

Tugas-tugas bagian cash and teller adalah:

- a) Menerima dan membayar uang setoran tunai kepada nasabah dan pihak lainnya.
- b) Menghitung kembali saldo teller di dalam box sesuai dengan jumlah limit yang diberikan,.
- c) Membuat jurnal ticket setoran atau meminta cek kepada direksi untuk penarikan di bank lain atau penambahan saldo kas bank.
- d) Mempersiapkan uang pengaman terdiri dari uang kertas baru dengan nomor urut seri yang lengkap.

#### 15) Jasa Nasabah

Tugas-tugas bagian jasa nasabah adalah:

- a) Melaksanakan pembuatan buku tabungan, bilyet deposito, simpanan dan kartu individual tabungan.
- b) Melaksanakan perhitungan profit bagi hasil untuk setiap bulan pada tabungan deposito.

#### 16) Bagian Service Assistant

Tugas-tugas bagian service assistant adalah:

- a) Melakukan pemberian informasi kepada nasabah baru tentang berbagai produk di PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan.
- b) Melaksanakan pelayanan pembukuan rekening tabungan, deposito dan simpanan amanah.

#### 17) Bagian Accounting

Tugas-tugas bagian accounting adalah:

- a) Melaksanakan koreksi bila dalam pembukuan ditemukan kesalahan yang bersumber dari bagian tertentu dengan menyerahkan kembali untuk diperbaiki oleh pihak yang bersangkutan.

- b) Membuat rencana harian, neraca bulanan, ticket, dan administrasi profit dalam perusahaan.
- c) Membuat lampiran neraca setiap akhir bulan

#### 4. Produk - Produk

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya PT. BPRS Gebu Prima A.R. Hakim dapat dibagi kedalam beberapa jenis produk penghimpunan dan penyaluran dana yang meliputi<sup>44</sup> :

- a. Produk Penghimpunan dana
  - a. Tabungan Gema
  - b. Tabungan Wahyu
  - c. Tabungan Jabal Rahmah
  - d. Simpanan Zakiyah
  - e. Deposito Prima
- b. Produk Penyaluran dana
  - a. Pembiayaan Mudharabah
  - b. Pembiayaan Musyarakah
  - c. Piutang Murabahah
  - d. Ijarah
  - e. Ijarah Muntahiah Bittamlik
  - f. Piutang Transaksi Multijasa
  - g. Qiridh
  - h. Qardhul Hasan

#### 5. Gambaran Promosi PT. BPRS Gebu Prima

Adapun bentuk promosi yang dilakukan oleh BPRS Gebu Prima adalah sebagai berikut<sup>45</sup> :

- a. Sosialisasi PT. BPRS Gebu prima melakukan promosi dengan cara sosialisasi ke Sekolah-sekolah, yayasan dan juga di pajak/pasar.
- b. Media sosial BPRS Gebu Prima juga melakukan promosi dengan cara memasang periklanan di media sosial. Promosi yang dipasang berkaitan dengan pengenalan produk-produk pembiayaan dan penghimpunan dana yang bertujuan untuk menarik nasabah agar mau menjadi nasabah BPRS Gebu Prima.

- c. Door to door Promosi yang dilakukan dengan cara door to door atau rumah ke rumah ini dilakukan tidak tiap hari melainkan sehari atau dua hari dalam seminggu, dan promosi ini dilakukan hanya untuk menawarkan produk pembiayaan saja.
  - d. Sebar brosur Adapun bentuk promosi yang dilakukan dengan cara menyebarkan brosur ke nasabah ataupun calon nasabah ialah promosi yang selalu kita jumpai di setiap bank. Langkah promosi ini menjadi langkah awal yang dilakukan bank untuk melakukan promosi.
6. Gambaran Lokasi PT. BPRS Gebu Prima

PT. BPRS Gebu Prima berlokasi di jln. AR. Hakim No. 139, Medan ini ternyata telah mengalami dua kali pemindahan lokasi. Lokasi yang pertama itu berada di jalan Garuda pada tahun 1996, dan selanjutnya melakukan pemindahan lokasi ke jln. Utama pada tahun 2002. Internal Audit BPRS Gebu Prima, Wawancara di Medan, tanggal 10 September 2019. Pemindahan lokasi ini dikarenakan lokasi awal ini dinyatakan tidak strategis. Pada tahun 2012 BPRS Gebu Prima memutuskan untuk pindah lokasi ke jln. AR. Hakim No. 139 (lokasi sekarang) karena lokasi kedua yaitu jln. Utama itu tidak terlalu strategis karena BPRS Gebu Prima terletak di dalam gang yang cukup besar namun tidak berada di pinggir jalan utama sehingga BPRS Gebu Prima tidak terlihat langsung dari jalanan. Sejak tahun 2012 BPRS Gebu Prima tidak lagi melakukan pemindahan lokasi karena memang lokasi sekarang terbilang sangat strategis dekat dengan pusat pasar dan terlihat jelas dari tepi jalan.

## 7. Logo PT BPRS Gebu Prima

**Gambar IV.1**  
**Logo PT BPRS Gebu Prima Medan**



### **B. Hasil Penelitian**

Hasil penelitian ini merupakan deskripsi dari data yang diperoleh dalam pengumpulan data melalui wawancara. Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Iffah Mahriz selaku administrasi pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima Medan. Semua data yang didapat oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima dan bagaimana strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima.

Hal ini dapat dilihat dari hasil peneliti mengenai strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima. Wawancara yang peneliti lakukan pada 16 September 2022 dengan Ibu Iffah Mahriz sebagai berikut :

#### 1. Bagaimana prosedur permohonan pembiayaan mudharabah?

“Pertama, calon nasabah mendatangi PT. BPRS Gebu Prima calon nasabah ke bagian customer service kemudian customer service menjelaskan terkait dengan pembiayaan mudharabah. Setelah itu, calon nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan mudharabah, berisi data pribadi si nasabah, data keuangan, data pekerjaan dan data jaminan. Kedua, Calon nasabah melengkapi persyaratan berkas-berkas, seperti pas foto, *fotocopy* KTP suami/istri, *fotocopy* Kartu Keluarga, *fotocopy*

jaminan. Setelah bekas lengkap, *Account Officer* melakukan survey kelengkapan untuk melihat data yang telah dibuat sesuai atau tidak. Ketiga, ketika survey si nasabah dinilai karakternya, usaha nasabah dan sumber pengembalian. Jika komite kredit menyetujuinya maka selanjutnya menandatangani akad dan melakukan pencairan pembiayaan”

2. Bagaimana cara menganalisa calon nasabah pembiayaan mudharabah?
 

“Sebelum memberikan pembiayaan, PT. BPRS Gebu Prima melihat karakter nasabah. Harus diperhatikan dari *character* nasabah, walaupun sudah melakukan wawancara dan survey dalam penilaian karakter sedikit mengalami kesulitan. Analisis yang dilakukan dengan menggunakan 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Capital, Condition of economy*)”
3. Bagaimana penggolongan kualitas pembiayaan mudharabah?
 

“Kualitas pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima sama dengan semua pembiayaan menggunakan 5 aspek. Lancar, Dalam Pengawasan Khusus, Kurang lancar, Diragukan, dan Macet ”
4. Apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah permasalahan pada produk pembiayaan mudharabah?
 

“Terdapat 2 faktor penyebab pembiayaan mudaharabah beremasalah. Pertama, faktor interal. Faktor internal dapat berasal dari pihak PT. BPRS Gebu dan nasabah itu sendiri. kurangnya pemasaran yang dilakukan oleh nasabah. Nasabah kurang pengetahuan dalam strategi pemasaran. Kesalahan dalam perhitungan pendapatan dikarenakan nasabah tidak mau dan tidak mampu dalam membuat laporan keuangan usahanya. Hal tersebut menyebabkan nasabah tidak mengetahui untung atau rugi usaha tersebut dan modal usaha tercampur dengan uang pribadi. Kedua, Faktor eksternal. Ini biasanya nasabah mengalami musibah”
5. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima?
 

“PT. BPRS Gebu Prima melakukan dengan mendatangi nasabah, Pihak AO melakukan kunjungan lokasi usaha nasabah, melihat perkembangan usaha dan permasalahan yang dihadapi oleh nasabah sekaligus musyawarah antar nasabah dengan PT. BPRS Gebu Prima untuk mencari

solusi dari permasalahan yang dialami oleh nasabah. Melakukan musyawarah (negosiasi) pada nasabah. Jika musyawarah tidak mendapatkan solusi maka kami melakukan revitalisasi dengan cara 3R yaitu *restructuring* penataan kembali, *rescheduling* penjadwalan kembali dan *reconditioning* persyaratan kembali untuk melakukan pembayaran/proses jaminan”

6. Hambatan atau kendala apa saja yang dialami pihak PT. BPRS Gebu Prima dalam menangani permasalahan pembiayaan mudharabah?  
“Nasabah sulit untuk dijumpai sehingga tidak dapat melakukan musyawarah”.

### C. Pembahasan

#### **Faktor-Faktor Yang Menjadi Penyebab Pembiayaan Bermasalah Pada Produk pembiayaan Mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima**

1. Prosedur Permohonan Pembiayaan Mudharabah
  - a. Prosedur pembiayaan mudharabah menurut jawaban narasumber  
Dari hasil wawancara yang telah peneliti laksanakan di PT. BPRS Gebu Prima Medan pada tanggal 16 September 2022 kepada ibu Iffah Mahriz selaku administrasi pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima. Prosedur pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima nasabah melengkapi persyaratan-persyaratan dan mengisi formulir pengajuan permohonan pembiayaan mudharabah, survey, dan pencairan PT. BPRS Gebu Prima. Pembiayaan mudharabah menggunakan akad mudharabah yaitu bagi hasil.
  - b. Prosedur Permohonan Pembiayaan Mudharabah Menurut OJK
    - 1) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan usaha kepada Bank syariah untuk memperoleh modal usaha/proyek.
    - 2) Bank syariah dan Nasabah melakukan perjanjian pembiayaan menggunakan akad mudharabah.
    - 3) Bank syariah sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) memberikan modal pembiayaan kepada Nasabah sesuai proposal pengajuan pembiayaan setelah melalui tahap verifikasi sesuai tahapan dan



prosedur pemberian pembiayaan yang ada di Bank. Sedangkan Nasabah sebagai pengelola modal (*mudharib*) mengelola modal yang diberikan oleh Bank untuk menjalankan usaha dengan keahlian/kompetensi yang dimiliki oleh Nasabah.

- 4) Usaha yang dijalankan oleh Nasabah mendapatkan keuntungan.
- 5) Keuntungan yang didapatkan kemudian di bagi sesuai nisbah yang telah disepakati oleh kedua pihak.
- 6) Jika terdapat kerugian di dalam usaha yang dijalankan dan bukan dikarenakan karena kesalahan ataupun kelalaian yang dilakukan oleh Nasabah, maka kerugian tersebut ditanggung oleh Bank selaku shahibul maal (Otoritas Jasa Keuangan 2019).

Menurut Zulkifli, proses/ prosedur pembiayaan pada bank syariah mencakup sembilan langkah mulai dari permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi, analisis pembiayaan, analisis rasio, persetujuan pembiayaan, pengumpulan data tambahan, pengikatan, pencairan, dan terakhir monitoring (Rusdan & Antoni, 2008).

- c. Dari hasil wawancara dan teori diatas dapat dilihat bahwa prosedur permohonan pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima sudah sesuai dengan teori yaitu PT. BPRS Gebu Prima dan nasabah melakukan perjanjian pembiayaan menggunakan akad mudharabah. Prosedur yang dilakukan yaitu permohonan pembiayaan, investigasi, analisis pembiayaan, dan pencairan.
2. Cara Menganalisa Calon Nasabah Pembiayaan Mudharabah
- a. Dari hasil wawancara yang telah peneliti laksanakan di PT. BPRS Gebu Prima Medan pada tanggal 16 September 2022 kepada ibu Iffah Mahriz selaku administrasi pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima.  
Cara menganalisis calon nasabah pembiayaan mudharabah dapat menggunakan 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Capital, Condition of economy*) ”
  - b. Menganalisa Calon Nasabah Pembiayaan Mudharabah menurut Muhammad Ayub yaitu menggunakan Prinsip 5C yang mana prinsip-prinsip yang dilakukan sebelum memberikan pinjaman terhadap debitur,

dengan melakukan monitoring untuk menguji kelayakan debitur dalam menerima pembiayaan. Pertama, *Character* karakter yang dimiliki nasabah pengambil pembiayaan. *Capacity* yaitu kecakapan nasabah dalam mengelola usaha yang akan diberi pembiayaan. *Capital* yaitu besar kebutuhan modal usaha yang diperlukan oleh nasabah dalam mengelola bisnis. *Collatera* yaitu tanggungan yang diberikan oleh nasabah kepada bank. *Condition* yaitu keadaan usaha nasabah kedepannya apakah memiliki peluang atau tidak (Hamonangan 2020)

- c. Dari hasil wawancara dan menurut ahli diatas dapat dilihat bahwa menganalisis calon nasabah pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima telah sesuai dengan teori. PT. BPRS Gebu Prima melakukan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). Prinsip ini bertujuan untuk mengetahui serta mengukur kesanggupan dalam membayar kembali pembiayaan dari nasabah.
3. Penggolongan Kualitas Pembiayaan Mudharabah
    - a. Dari hasil wawancara yang telah peneliti laksanakan di PT. BPRS Gebu Prima Medan pada tanggal 16 September 2022 kepada Ibu Iffah Mahriz selaku administrasi pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima 5 aspek kualitas pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima yaitu Lancar, Dalam Pengawasan Khusus, Kurang lancar, Diragukan, dan Macet.
    - b. Penggolongan Kualitas Pembiayaan Mudharabah Menurut Bank Indonesia  
Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan. (Pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006 dan PBI No. 10/24/PBI/2008). Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut, kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu Lancar (*current*), Dalam Perhatian Khusus (*under special mention*), Kurang Lancar (*substandard*), Diragukan (*doubtful*), dan Macet (*loss*) (Madjid 2018).

- c. Dari hasil wawancara dan menurut ahli diatas dapat dilihat bahwa penggolongan kualitas pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima sesuai dengan teori. Dengan menggunakan 5 aspek (Lancar, Dalam Pengawasan Khusus, Kurang lancar, Diragukan, dan Macet).
4. Faktor-faktor yang menjadi penyebab permasalahan dalam pembiayaan mudharabah
    - a. Dari hasil wawancara yang telah peneliti laksanakan di PT. BPRS Gebu Prima Medan pada tanggal 16 September 2022 kepada ibu Iffah Mahriz selaku administrasi pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima. Musibah, kesulitan pemasaran, menurunnya pendapatan, kesalahan perhitungan pendapat.
    - b. Menurut Zainul Arifin, Pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ektern. Faktor Intern adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Misalnya kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor Ektern adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain (Madjid 2018).
    - c. Faktor penyebab pembiayaan mudharabah bermasalah dari yang telah peneliti analisis di PT. BPRS Gebu Prima yaitu faktor internal, kesulitan pemasaran, menurunnya pendapatan, dan kesalahan perhitungan pendapat. Sedangkan faktor eksternal yaitu musibah yang diterjadi pada nasabah. Dari penelitian terdahulu, Dari penelitian terdahulu, Devi Sella Arianti, (2018) dalam penelitian yang berjudul “Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Mudharabah Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Bandar Lampung” bahwasannya penelitian ini memiliki persamaan yaitu membahas tentang analisis faktor-faktor penyebab terjadinya permasalahan dalam pembiayaan

mudharabah. Perbedaan penelitian ini terletak pada objek penelitiannya, Devi Sella Arianti melakukan penelitian di Baitul Tamwil Muhammadiyah Bandar Lampung, sedangkan peneliti melakukan penelitian di PT. BPRS Gebu Prima.

### **Strategi Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima**

1. Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pembiayaan mudharabah
  - a. Dari hasil wawancara yang telah peneliti laksanakan di PT. BPRS Gebu Prima Medan pada tanggal 16 September 2022 kepada ibu Iffah Mahriz selaku administrasi pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima. PT. BPRS Gebu Prima mengedepankan keterbukaan dalam permasalahan yang dihadapi nasabah. Caranya dilakukan dengan mendatangi nasabah, melakukan musyawarah (negosiasi) pada nasabah dan menggunakan 3R (*Restructuring*, *Rescheduling* dan *Reconditioning*) untuk melakukan pembayaran/ proses jaminan.
  - b. Dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi bank yang melaksanakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, terdapat beberapa ketentuan Bank Indonesia yang memberikan pengertian tentang restrukturisasi pembiayaan, yaitu: Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, sbb: Restrukturisasi Pembiayaan adalah upaya yang dilakukan oleh Bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:
    - 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya
    - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank

- 3) Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan Pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning* (Madjid 2018).
- c. Dari hasil wawancara dan menurut ahli diatas dapat dilihat bahwa strategi penyelesaian permasalahan pembiayaan mudharabah sesuai dengan teori. Dalam teori menjelaskan bahwa langkah yang dapat dilakukan adalah melakukan restrukturisasi pembiayaan melalui 3R (*rescheduling, reconditioning, restructuring*). Dari penelitian terdahulu, Nur Melinda Lestari dan Setiawati, (2018) dalam penelitian yang berjudul “Strategi penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah Di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat *Non Performing Financing (NPF)*” bahwasannya penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian tersebut yaitu membahas tentang strategi yang digunakan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pembiayaan mudharabah. Perbedaan penelitian ini terletak pada objek penelitiannya, Nur Melinda lestari melakukan penelitian di Bank Muamalat Indonesia sedangkan peneliti melakukan penelitian di PT. BPRS Gebu Prima.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan mudharabah bermasalah pada PT. BPRS Gebu Prima lebih banyak dari faktor eksternal. Ada beberapa faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah diantaranya yaitu faktor internal dapat berasal dari pihak PT. BPRS Gebu dan nasabah itu sendiri. Kurangnya pemasaran yang dilakukan oleh nasabah, nasabah kurang pengetahuan dalam strategi pemasaran, kesalahan dalam perhitungan tersebut dan faktor eksternal yaitu nasabah mengalami musibah.
2. Strategi yang dilakukan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah produk pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima selalu mengedepankan musyawarah agar kedua belah pihak mendapatkan solusi terbaik yaitu pihak PT. BPRS Gebu Prima datang langsung ke lokasi usaha dan dilakukan dengan cara 3R yaitu penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu perpanjangan waktu jatuh tempo, persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu merubah persyaratan pembiayaan dan penataan kembali (*restructuring*) yaitu merubah jumlah pembayaran pembiayaan dengan memperkecil jumlah plafon pembayaran.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan tersebut maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi PT. BPRS Gebu Prima hendaknya di dalam penyaluran pembiayaan harus lebih berhati-hati dalam memilih nasabah yang akan diberikan pembiayaan dan alangkah baiknya jika pihak PT. BPRS

Gebu Prima lebih teliti dalam menerapkan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition*.

2. Bagi nasabah diharapkan amanah ketika telah diberikan tanggungjawab. Menjalankan usaha dengan sebaik mungkin ketika sudah mengambil sebuah pembiayaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. 2021. Syakir Media Press *Metode Penelitian Kualitatif*. ed. Patta Rapanna. Makassar.  
[https://www.researchgate.net/publication/269107473\\_What\\_is\\_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civil\\_wars\\_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625](https://www.researchgate.net/publication/269107473_What_is_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civil_wars_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625).
- Amelia, Erika, and Astiti Chandra Aprilianti. 2018. "Penilaian Tingkat Kesehatan Bank: Pendekatan CAMEL & RGEC (Studi Pada Bank Maybank Syariah Indonesia Periode 2011-2016)." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam* 6(2): h. 189-207.
- Antoni, Rusdan. 2008. "PROSEDUR PEMBIAYAAN BANK SYARIAH." *Jurnal Pendidikan dan Kajian Keislaman*.
- Apriyanti, Hani Werdi. 2018. "PERKEMBANGAN INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA: ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN." *Jurnal Akuntansi* 8(1): 16–23. <http://jurnal.unimus.ac.id>.
- Atika, Jumi 2015. 2015. "Prinsip Kehati-Hatian Dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah." *At-Tijarah* 1(2): 22–38. <http://repo.iain-padangsidempuan.ac.id>.
- Bank Indonesia. 2021. "Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/2/PBI/2021." *Www.bi.go.id* 53(9): 1–8.  
[https://www.bi.go.id/id/publikasi/peraturan/Pages/PBI\\_230221.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/peraturan/Pages/PBI_230221.aspx).
- Chasanah Novambar Andiyansari. 2020. "Akad Mudharabah Dalam Perspektif Fikih Dan Perbankan Syariah." *SALIHA: Jurnal Pendidikan & Agama Islam* 3(2): 42–54.
- Damayanti, Meysa, and Risma Wira Bharata. 2022. "Analisis Pembiayaan Mudharabah Bank Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19." *Economics and Education Journal (Ecoducation)* 4(1): 18–33.  
<http://ejurnal.budiutomomalang.ac.id/index.php/ecoducation%0AP-ISSN>.
- Eprianti, Nanik. 2019. "PENERAPAN PRINSIP 5C TERHADAP TINGKAT NON PERFORMING FINANCING (NPF)." *Amwaluna: Jurnal Ekonomi*



*dan Keuangan Syariah* 3(2): 252–66.

Fadli, Muhammad Rijal. 2021. “Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif.” *Humanika* 21(1): 33–54. <http://journal.uny.ac.id>.

Hadi, S. 2016. “Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi.” *Ilmu Pendidikan* 22(1): 21–22. <http://journal.um.ac.id>.

Hamonangan, H. 2020. “Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat Kcu.” *Jurnal ILMiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)* 4(2): 454–66.

Ilyas, Rahmat. 2015. “Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari’Ah.” *Jurnal Penelitian* 9(1): 183–204. <http://journal.iainkudus.ac.id>.

———. 2019. “Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah.” *Ilmu Syari’ah dan Perbankan Islam* 4(2): 1–9. <http://jurnal.ip2msasbabel.ac.id>.

Kuswahariani, Wulandari, Hermanto Siregar, and Ferry Syarifuddin. 2020. “ANALISIS NoN PerforminG FiNANciNg (NPF) SEcARA UMUM DAN SEGME N MIKRO P ADA TIGA BANK SYARIAH NASIONAL DI INDONESIA.” *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis* 6(1): 26–36.

Lathief Ilham Nasution, Muhammad. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. ed. Muhammad Yafiz. Medan: FEBI UIN-SU Press. <http://repository.uinsu.ac.id>.

Lestari, Nur Melinda & Setiawan. 2018. “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah Di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (NPF).” *Jurnal Ekonomi Islam* 9(1): 77–99. <http://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei>.

Luthfiah, M F. 2018. *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. CV Jejak. <https://books.google.co.id/books?id=UVRtDwAAQBAJ>.

Madjid, Sitti Saleha. 2018. “PENANGANAN PEMBIYAAN BERMASALAH PADA BANK SYARIAH Sitti Saleha Madjid.” 2.

Marhumi; Nurbaeti; Mahmud. 2018. “Analisis Prosedur Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar.” *Jurnal Ekonomi* 14: 41–50.

<https://media.neliti.com>.

- Marleni, In, and Sri Kasnelly. 2019. "Penerapan Akad Mudharabah Pada Perbankan Syariah." *Jurnal Ekonomi Syariah* 2(2): 51–68. <http://ejournal.an-nadwah.ac.id/index.php/almizan/article/view/110/82>.
- Maruta, Heru. 2016. "Akad Mudharabah, Musyarakah, Dan Murabahah Serta Aplikasinya Dalam Masyarakat." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 05(02): 80–106.
- Mekarisce, Arnild Augina. 2020. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat." *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat* 12(3): 145–51. <http://jikm.upnvj.ac.id>.
- Muslih, Muslih. 2017. "Analisis Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Laba Bersih Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Amanah Insan Cita William Iskandar Medan." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* 18(1): 73–88. <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/mbisnis>.
- Nurnasrina, & Putra, P. Adiyes. 2018. Cahaya Firdaus *Manajemen Pembiayaan Syariah*. ed. Nurlaili. Pekanbaru. <http://www.researchgate.net>.
- Ojk. 2008. "Perbankan Syariah." : 69–73.
- Otoritas Jasa Keuangan. 2019. "Standar Produk Mudharabah." *Www.Ojk.Go.Id*: 1–292. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Buku-Standar-Produk-Mudharabah-Seri-Standar-Produk-Perbankan-Syariah-5.aspx>.
- Pravasanti, Yuwita Ariessa. 2018. "Pengaruh NPF Dan FDR Terhadap CAR Dan Dampaknya Terhadap ROA Pada Perbankan Syariah Di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4(03): 148. <http://jurnal.stie-ass.ac.id/index.php/jie>.
- Qomar, Nurul. 2018. "MUDHARABAH SEBAGAI PRODUK PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH PERSPEKTIF ABDULLAH SAEED Moh." 2(2): 201–10.
- Rahmayati. 2020. "Strategi Peningkatan Portofolio Pembiayaan Melalui Syndicated Financing Di Bank Syariah Kota Medan." *Aghniya Jurnal Ekonomi Islam* 2(1): 1–12. <https://pesquisa.bvsalud.org/portal/resource/en/mdl-20203177951%0Ahttp://dx.doi.org/10.1038/s41562-020-0887->

9%0Ahttp://dx.doi.org/10.1038/s41562-020-0884-

z%0Ahttps://doi.org/10.1080/13669877.2020.1758193%0Ahttp://sersc.org/journals/index.php/IJAST/article.

SUBAKTI, T R Y. 2018. *AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH Perspektif Hukum Islam. Literasi Nusantara.*

<https://books.google.co.id/books?id=NwqaDwAAQBAJ>.

Sudarto, Aye. 2020. “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi Bmt Al Hasanah Lampung Timur.” *Islamic Banking : Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah* 5(2): 99–116. <http://ejournal.stebisigm.ac.id>.

Suhaimi & Asnaini. 2018. “PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BANK SYARIAH.” *Al-Intaj* 4: 176–91.

<http://www.ainfo.inia.uy/digital/bitstream/item/7130/1/LUZARDO-BUIATRIA-2017.pdf>.

Yuspin, W, and S.H.M.H. Arinta Dewi Putri. 2020. *Rekonstruksi Hukum Jaminan Pada Akad Mudharabah.* Muhammadiyah University Press.

<https://books.google.co.id/books?id=oXwGEAAAQBAJ>.

## LAMPIRAN





**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya  
Bina, berprestasi, berprestasi, berprestasi  
Islam dan berprestasi

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/TH/2019  
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan



Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
Kepada Yth : Dekan FAI UMSU

05 Sya'ban 1443 H  
08 Maret 2022 M

Di -  
Tempat



Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tri Nurhalizah  
Npm : 1801280077  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Kredit Kumulatif : 3,67

Mengajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Pelaksanaan Pembiayaan Multijasa Pada PT. BPRS Gebu Prima	-	-	-
2	Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima	<i>[Signature]</i> 11-3-2022	Selamat Pagi	<i>[Signature]</i> 11/3/21
3	Strategi Pelayanan Pada PT. BPRS Gebu Prima Dalam Meningkatkan Kepuasan Nasabah	-	-	-

*HB Mahasiswa yang bersangkutan sudah mendownload dan mencetak buku*  
Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
Hormat Saya  
*[Signature]*  
Tri Nurhalizah

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
  3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f](#) [umsumedan](#) [ig](#) [umsumedan](#) [t](#) [umsumedan](#) [y](#) [umsumedan](#)



**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si  
Dosen Pembimbing : Selamat Pohan, MA

Nama Mahasiswa : Tri Nurhalizah  
Npm : 1801280077  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah PT. BPRS Gebu Prima

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
30/6/2022	1) pokoknya survei awal 2) lanjut ke rumah dan tugas		
7/7/2022	1) Rumus masalah dan tujuan penelitian di pembantu 2) Tujuan penelitian di susun dan rumus masalah		
14/7/2022	1) Identifikasi di pembantu kembali: suatu permasalahan pd LBM 2) Rumus dan tujuan penelitian - kembali fokus pd identifikasi masalah		

Medan, 30 Juni 2022

Diketahui/Disetujui  
Dekan  
  
Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi  
  
Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Proposal  
  
Selamat Pohan, MA



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f](#) [umsumedan](#) [ig](#) [umsumedan](#) [t](#) [umsumedan](#) [y](#) [umsumedan](#)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si  
Dosen Pembimbing : Selamat Pohan, MA

Nama Mahasiswa : Tri Nurhalizah  
Npm : 1801280077  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah PT. BPRS Gebu Prima

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
16/7/2022	1) Uraian Bab II. Syarat dan Rusek masalah TKP Perincian. 2) Bab III. Deskripsi dan kebutuhan produk.		
27/7/2022	Langkah: Daftar publik dll.		
27/7/2022	Acc. Uraian Seminar Proposal. 27/7/2022		

Medan, 16 Juli 2022



Diketahui/Disetujui  
Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Proposal

Selamat Pohan, MA



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019  
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
http://fai.umsu.ac.id fai@umsu.ac.id umsumedan umsumedan umsumedan

Bila menjawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

**BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI**  
**PERBANKAN SYARIAH/ BISNIS MANAJEMEN SYARIAH**

Pada hari **Senin, 15 Agustus 2022** telah diselenggarakan Seminar Program Studi **Manajemen Bisnis Syari'ah** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Tri Nurhalizah  
Npm : 1801280077  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah  
Judul Proposal : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	✓
Bab I	- Tambahkan Nomor Peraturan BI pada presentase NPF - Menggabungkan tabel Pembiayaan Bermasalah
Bab II	- Rapiakan dan perbaiki istilah tertentu dengan huruf miring /italic
Bab III	- Lengkapi Tabel Jadwal Pelaksanaan waktu penelitian
Lainnya	✓
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

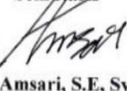
Medan, 15 Agustus 2022

Tim Seminar

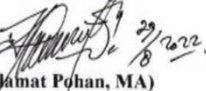
Ketua

  
(Isra Hayati, S.Pd, M. Si)

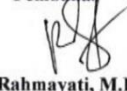
Sekretaris

  
(Syahrul Amsari, S.E, Sy, M. Si)

Pembimbing

  
(Selamat Pohan, MA)

Pembahas

  
(Dr. Rahmayati, M.E.I)





UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

UMSU merupakan pusat keagenan di kawasan  
Sumatera dan sekitarnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SE/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**Pengesahan Proposal**

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syari'ah** yang diselenggarakan pada Hari Senin, **15 Agustus 2022** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **Tri Nurhalizah**  
Npm : **1801280077**  
Semester : **VIII**  
Fakultas : **Agama Islam**  
Program Studi : **Manajemen Bisnis Syari'ah**  
Judul Proposal : **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima**

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 15 Agustus 2022

**Tim Seminar**

**Ketua Program Studi**

(Isra Hayati, S.Pd, M. Si)

**Sekretaris Program Studi**

(Syahrul Amsari, S.E, Sy, M. Si)

**Pembimbing**

(Selamat Pohan, MA)

**Pembahas**

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

**Diketahui/ Disetujui**

**A.n Dekan  
Wakil Dekan I**



**Dr. Zaitani, S. Pd, I, MA**

**BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI**

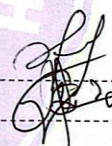
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas  
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Tri Nurhalizah  
NPM : 1801280077  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah  
Semester : X  
Tanggal Sidang : 10/05/2023  
Waktu : 09.00 s.d selesai

**TIM PENGUJI**

PENGUJI I : Isra Hayati, S.Pd., M.Si  
PENGUJI II : Dr. Pani Akhiruddin Siregar, MA



Isra  
Hayati

**PENITIA PENGUJI**

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA

Unggul | Cerdas | Terpercaya



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://fai.umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [fai](#) [umsu](#) [umsu](#) [umsu](#) [umsu](#)

Nomor : 992/II.3/UMSU-01/F/2022  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

04 Safar 1444 H  
31 Agustus 2022 M

Kepada Yth :  
**Pimpinan PT. BPRS GEBU PRIMA**  
di-

Tempat:

*Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Tri Nurhalizah  
NPM : 1801280077  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS GEBU PRIMA.

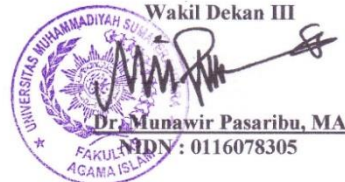
Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*



A.n Dekan,

Wakil Dekan III



CC. File





**PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah  
GEBU PRIMA**



Jl. Bakti / Jl. A.R. Hakim No. 139 Telp. : (061) 7323190-7323191-7334806 (Hunting) Fax. (061) 7321706 Medan - 20217

Medan, 30 September 2022

Nomor : 105/GEMA/IX/2022  
Lampiran : -  
Perihal : **Surat Keterangan Penelitian Mahasiswa (Riset)**

Kepada

Yth. **Dekan Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)**

Di-  
Tempat

Dengan Hormat,

Bersamaan dengan No. Surat 992/IL.3/UMSU-01/F/2022, Kami PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima, perihal Permohonan Riset/Penelitian, dengan ini menyampaikan bahwa kami menyetujui permohonan dimaksud dengan keterangan sebagai berikut :

Nama : Tri Nurhalizah  
NIM : 1801280077  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : **"Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT BPRS Gebu Prima"**

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan. atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih. kasih.

PT. BPRS Gebu Prima

  
**Indri Pratiwi, SE., M.Si**  
**Direktur Utama**

Tembusan :  
-File

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Tri Nurhalizah  
Tempat, Tanggal Lahir : Medan, 24 Mei 2000  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Alamat : Jl. Marelan V Pasar 2 Barat Gg. Abadi  
No. Telp/Hp : 0823-6823-7367

### Nama Orang Tua:

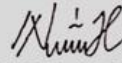
Ayah : Bakhtiar  
Ibu : Rindawati  
Alamat : Jl. Marelan V Pasar 2 Barat Gg. Abadi

### Pendidikan

Tahun 2006-2012 : SDN 066658 MEDAN  
Tahun 2012-2015 : SMP NEGERI 32 MEDAN  
Tahun 2015-2018 : SMA SWASTA DHARMAWANGSA MEDAN

Demikianlah riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Medan, 21 November 2022



(Tri Nurhalizah)

Narasumber : Iffah Machriz

Pekerjaan : Adm. Pembiayaan

Berikut pertanyaan wawancara yang berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini yang berjudul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BPRS GEBU PRIMA”.

<b>No.</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
1.	Bagaimana prosedur permohonan pembiayaan mudharabah	
2.	Bagaimana cara menganalisa calon nasabah pembiayaan mudharabah	
3.	Bagaimana penggolongan kualitas pembiayaan mudharabah	
4.	Apa saja faktor yang menjadi penyebab permasalahan dalam pembiayaan mudharabah	
5.	Bagaimana cara penanganan yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan pembiayaan mudharabah	
6.	Hambatan atau kendala apa saja yang dialami pihak PT. BPRS Gebu Prima dalam menangani permasalahan pembiayaan mudharabah	