

**ANALISIS MITIGASI PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH**

**BERDASARKAN PRINSIP 5C+1S DAN 7P PADA**

**PT. BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA PONOROGO**



**TUGAS AKHIR**

**Nama : Rinda Ayu Safitri**

**NIM : 21430526**

**Program Studi : D3 Akuntansi**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

**2024**

**ANALISIS MITIGASI PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH  
BERDASARKAN PRINSIP 5C+1S DAN 7P PADA  
PT. BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA PONOROGO**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat guna memperoleh Gelar Ahli Madya Program D3 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Rinda Ayu Safitri  
NIM : 21430526  
Program Studi : D3 Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

**2024**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Mitigasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah  
Berdasarkan Prinsip 5C+1S Dan 7P Pada PT. BPRS  
Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo  
Nama : Rinda Ayu Safitri  
NIM : 21430526  
Tempat, Tanggal Lahir : Ponorogo, 26 Desember 2000  
Program Studi : D3 Akuntansi

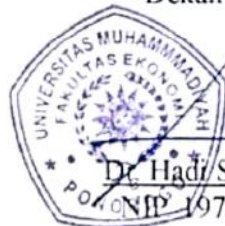
Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan guna  
memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi D3 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 31 Juli 2024  
Dosen Pembimbing



Arif Hartono, SE., M.SA  
NIDN. 0720017801

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Hadi Sumarsono, S.E., M.Si  
NIDN. 0760508 200501 1 002

Dosen Penguji:

Penguji I



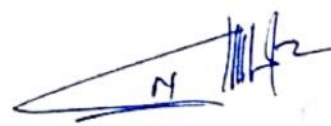
Arif Hartono, SE., M.SA  
NIDN. 0720017801

Penguji II



Ika Farida Ulfah, S.Pd., M.Si  
NIDN. 0730088302

Penguji III



Nur Sayidatul Muntiah, SE., M.Ak  
NIDN. 0710059201

**PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR  
KODE ETIK PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa, Tugas Akhir ini merupakan karya sastra saya sendiri (ASLI), dan isi dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 31 Juli 2024



Rinda Ayu Safitri  
NIM.21430526

## MOTTO

### MAN JADDA WAJADA

“Barangsiapa siapa bersungguh-sungguh, pasti akan mendapatkannya.”

“Angin tidak berembus untuk menggoyangkan pepohonan, melainkan menguji kekuatan akarnya.”

(Ali Bin Abi Thalib)

“Hidup yang tidak dipertaruhkan tidak akan pernah dimenangkan.”

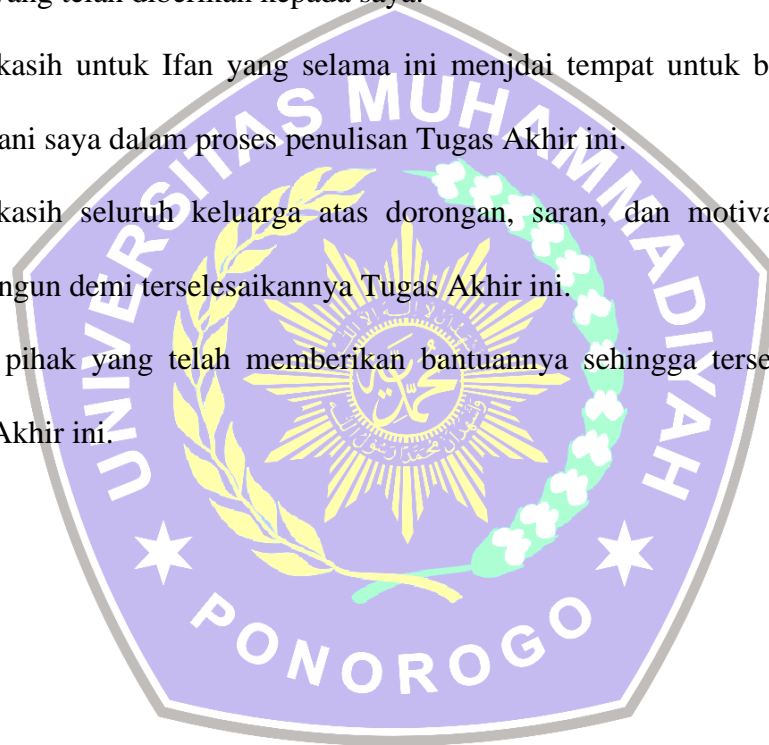
(Sutan Syahrir)



## PERSEMBAHAN

Syukur alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunianya. Karya sederhana ini saya persembahkan untuk orang-orang yang saya sayangi.

1. Terimakasih untuk kedua orang tua saya, Bapak Sujarwo dan Ibu Sringatin atas segala yang telah diberikan kepada saya.
2. Terimakasih untuk Ifan yang selama ini menjdai tempat untuk bercerita dan menemani saya dalam proses penulisan Tugas Akhir ini.
3. Terimakasih seluruh keluarga atas dorongan, saran, dan motivasinya yang membangun demi terselesaikannya Tugas Akhir ini.
4. Semua pihak yang telah memberikan bantuannya sehingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang selalu dilimpahkan sehingga peneliti dapat menyelesaikan studi di Universitas Muhammadiyah Ponorogo dan dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul "Analisis Mitigasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Berdasarkan Prinsip 5C+1S Dan 7P Pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo" Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat penyelesaian studi Diploma 3 Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo untuk meraih gelar Ahli Madya (A.Md.).

Pada kesempatan ini, peneliti menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan sehingga Tugas Akhir ini dapat selesai dengan tepat waktu. Peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Happy Susanto, M.A. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Bapak Dr. Hadi Sumarsono, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Ibu Ardyan Firdausi Mustoffa, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Diploma 3 Akuntansi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
4. Bapak Arif Hartono, SE., M.SA. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

6. Bapak Rudi Candra Setiawan selaku Direktur Utama HBL & Bisnis PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo dan seluruh stafnya yang telah memberikan izin penelitian untuk melakukan riset terkait data yang dibutuhkan oleh peneliti.
7. Kedua orang tua saya yang tiada henti-hentinya mendoakan dan memberikan *support* sampai detik ini.
8. Teman-teman Diploma 3 Akuntansi angkatan 2021 terima kasih atas dukungan dan motivasinya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, yang telah membantu penyelesaian Tugas Akhir ini.

Peneliti menyadari masih banyak terdapat kesalahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun sebagai dorongan bagi peneliti untuk memperbaiki kedepannya dan sebagai penyempurnaan seluruh kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Akhir kata peneliti mengucapkan terimakasih, semoga tulisan ini berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan, masyarakat luas pada umumnya, dan mahasiswa Diploma tiga Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo khususnya.

Ponorogo, 31 Juli 2024

Rinda Ayu Safitri  
NIM.21430526



**ANALISIS MITIGASI PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH  
BERDASARKAN PRINSIP 5C+1S DAN 7P PADA PT. BPRS MITRA  
MENTARI SEJAHTERA PONOROGO**

Rinda Ayu Safitri

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P serta untuk mengetahui bagaimana penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif yang dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan teknik dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo telah menerapkan mitigasi pada pembiayaan *murabahah* dengan menggunakan prinsip 5C+1S (*character, capacity, capital, collateral, condition, syariah*) dan prinsip 7P (*personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, protection*). Hasil dari mitigasi yang telah diterapkan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo menunjukkan bahwa seluruh calon nasabah pembiayaan *murabahah* harus memenuhi semua penilaian berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P sebelum dicairkannya pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa mitigasi telah diterapkan sesuai dengan standar operasional perusahaan. Mitigasi pembiayaan *murabahah* telah dilakukan secara maksimal namun nilai NPF pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo masih melebihi batas maksimum yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, yaitu 5%. Pembiayaan *murabahah* bermasalah ini terjadi setelah dilakukannya penyaluran pembiayaan kepada nasabah yang disebabkan oleh beberapa faktor eksternal, diantaranya perubahan kondisi usaha nasabah karena faktor ekonomi dan bencana alam. Maka PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera harus meningkatkan pelaksanaan mitigasi setelah disalurkannya pembiayaan *murabahah* kepada para nasabah. Tindakan penyelesaian terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo meliputi pembinaan, penyelamatan, dan penyelesaian.

**Kata Kunci:** Mitigasi risiko, prinsip 5C+1S dan 7P, Penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah.

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	10
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.4 Batasan Masalah.....	11
1.5 Manfaat Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	13
2.1 Landasan Teori .....	13
2.1.1 Bank pembiayaan rakyat syariah .....	13
2.1.2 Konsep Umum Pembiayaan .....	17
2.1.3 Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	21
2.1.4 Mitigasi.....	27

2.1.5 Pembiayaan Bermasalah.....	38
2.2 Penelitian Terdahulu.....	46
2.3 Kerangka Berfikir.....	49
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>51</b>
3.1 Objek Penelitian.....	51
3.2 Jenis dan Metode Pengambilan Data.....	52
3.2.1 Jenis Data.....	52
3.2.2 Metode Pengambilan Data.....	53
3.3 Definisi Variabel.....	54
3.4 Teknik Keabsahan Data.....	55
3.5 Teknik Analisis Data.....	57
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>59</b>
4.1 Gambaran Umum.....	59
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	59
4.1.2 Visi Misi Motto Tujuan Perusahaan.....	61
4.1.3 Produk-Produk PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera.....	61
4.1.4 Struktur organisasi perusahaan.....	67
4.2 Hasil Pengumpulan Data.....	77
4.3 Pembahasan.....	105
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>138</b>
5.1 Kesimpulan.....	138
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	141
5.3 Saran.....	142
5.3.1 Bagi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera.....	142
5.3.2 Bagi peneliti yang akan datang.....	143



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pembiayaan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Tahun 2018-2023 .....	4
Tabel 1.2 Jumlah NPF Seluruh Pembiayaan dari Lima BPRS di Jawa Timur Pada Tahun 2018-2023 .....	6
Tabel 1.3 Jumlah NPF Pembiayaan <i>Murabahah</i> PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023.....	7
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	46
Tabel 3.1 Definisi Variabel.....	55
Tabel 4.1 Kesesuaian Prinsip 5C+1S dan 7P Serta Penyelesaian Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Oleh PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.....	108
Tabel 4.2 Analisis NPF Pembiayaan <i>Murabahah</i> PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023.....	130

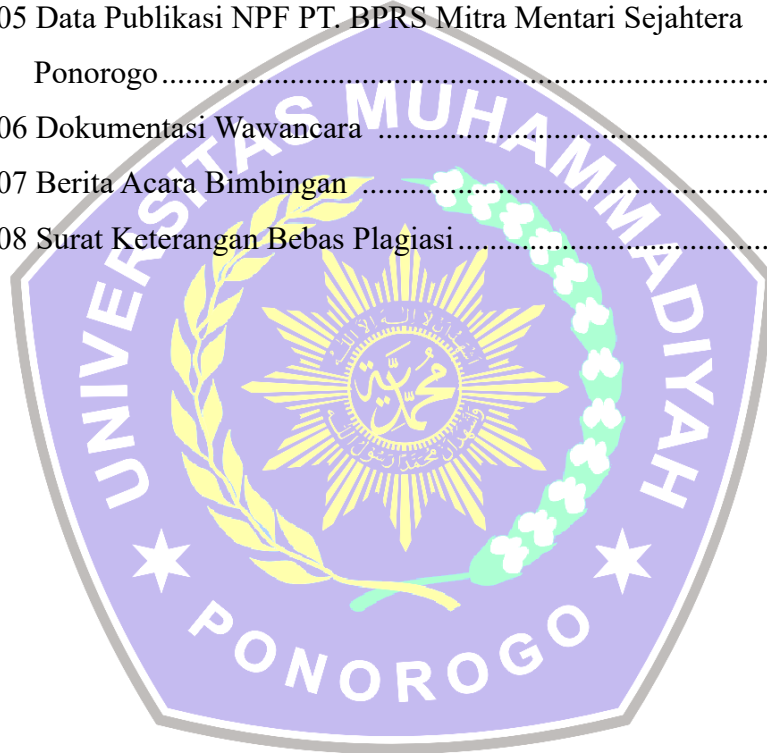


## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	26
Gambar 2.1 Skema Kerangka Berfikir.....	49
Gambar 4.1 Gedung PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo .....	59
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo...	67
Gambar 4.3 Pengecekan SLIK OJK .....	79
Gambar 4.4 Penilaian Laporan Keuangan .....	81
Gambar 4.5 Survei Ke Lokasi Usaha Calon Nasabah .....	82
Gambar 4.6 Dokumentasi Asli Barang Jaminan .....	83
Gambar 4.7 Analisis Terhadap Kondisi Ekonomi Keluarga .....	85
Gambar 4.8 Pencairan Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	87
Gambar 4.9 Penilaian <i>Personality</i> Melalui Masyarakat Sekitar .....	88
Gambar 4.10 Pembiayaan Mikro Exspress .....	90
Gambar 4.11 Formulir Pengajuan Pembiayaan .....	91
Gambar 4.12 Penilaian <i>Prospect</i> .....	93
Gambar 4.13 Slip Gaji Calon Nasabah .....	94
Gambar 4.14 Survei Ke Lokasi Usaha Calon Nasabah .....	95
Gambar 4.15 Dokumentasi Barang Jaminan .....	97
Gambar 4.16 Kegiatan Pembinaan .....	100
Gambar 4.17 Kegiatan Penyelamatan .....	101
Gambar 4.18 Penyelesaian Melalui Basyarnas .....	104

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 01 Transkrip Wawancara.....	152
Lampiran 02 Surat Izin Penelitian.....	170
Lampiran 03 Data NPF Pembiayaan <i>Murabahah</i> PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023 .....	172
Lampiran 04 Data Publikasi Pembiayaan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo .....	174
Lampiran 05 Data Publikasi NPF PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo .....	176
Lampiran 06 Dokumentasi Wawancara .....	178
Lampiran 07 Berita Acara Bimbingan .....	181
Lampiran 08 Surat Keterangan Bebas Plagiasi .....	183



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perekonomian masyarakat di Indonesia yang semakin meningkat menjadi indikasi berkembangnya lembaga keuangan yang diharapkan dapat memberikan dukungan kepada masyarakat untuk memenuhi keperluan modal usahanya. Lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi bagi pihak yang surplus dana kepada pihak yang membutuhkan dana, yang terdiri dari sektor usaha, pemerintah dan individu (Afrianty *et al.*, 2020).

Secara umum lembaga keuangan adalah sebuah badan usaha yang berorientasi dalam bidang keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana atau keduanya. Salah satu bentuk dari lembaga keuangan adalah bank (Hatta, 2022). Undang-Undang RI Nomor 4 Tahun 2023 mengenai perbankan, menyebutkan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang menyediakan layanan untuk penyimpanan dana bagi lembaga negara, badan usaha, swasta maupun perorangan (Zulvahendi & Fernos, 2023). Menurut Wijaya (2019:33), bank merupakan lembaga yang bergerak di bidang keuangan yang berperan penting dalam mensejahterakan masyarakat melalui aktifitasnya baik penghimpunan dana dan penyaluran dana.



Secara umum, dalam dunia perbankan terdapat dua jenis bank, yaitu bank konvensional dan bank syariah (Ningsih, 2021). Masykuroh (2019) menyatakan bahwa, perbedaan bank syariah dengan bank konvensional terletak pada sistem manajemen keuangan, khususnya dalam penerapan bagi hasil yang merupakan sebuah solusi dari sistem bunga yang selama ini diterapkan pada bank-bank konvensional. Seiring perkembangannya, bank syariah telah menyediakan pilihan perbankan alternatif bagi masyarakat, terutama bagi mereka yang beragama Islam yang ingin mendapatkan layanan keuangan tanpa melanggar prinsip-prinsip syariah Islam (Putri, 2019). Berdasarkan hal tersebut pemerintah membuat lembaga keuangan syariah yang memiliki kewajiban untuk turut serta dalam memperlancar pelaksanaan ekonomi guna memperbaiki kesejahteraan masyarakat. Perbankan syariah adalah salah satu alat yang dipakai untuk menegakkan prinsip-prinsip ekonomi Islam (Husni *et al.*, 2023).

Lembaga keuangan bank syariah juga menjalankan fungsi intermediasi dengan mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan kepada kelompok masyarakat yang memerlukan (Said, 2019). Kegiatan bank syariah berdasarkan prinsip Islam yang tidak menerapkan suku bunga melainkan bagi hasil yang disetujui kedua belah pihak. Bank syariah memiliki dua macam jenis yakni Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah bertujuan untuk melayani segmen masyarakat yang termasuk golongan kecil dan menengah yang memerlukan akses pendanaan. Sebagaimana diketahui, bahwa

Indonesia adalah negara berkembang dengan populasi sekitar 260 juta jiwa. Meskipun demikian, mayoritas penduduknya adalah kalangan menengah. Fungsi Bank Umum Syariah sebagai intermediasi tentunya tidak dapat menjangkau semua kalangan masyarakat, sehingga hadirlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Fitriyah & Sholikhin, 2019).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga perbankan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, di mana mereka tidak menyediakan layanan transaksi seperti bank umum. Intermediasinya berupa penghimpunan dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana ke pihak yang memerlukan dana (Fitriyah & Sholikhin, 2019). Tujuan didirikannya BPRS adalah untuk membantu golongan masyarakat yang berpenghasilan rendah dan pengusaha kecil baik di wilayah pedesaan maupun diperkotaan yang tidak dilayani oleh bank konvensional (Nafisah & Indra, 2023). Produk pembiayaan diantaranya yaitu pembiayaan menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), permodal bersama (*musyarakah*), jual beli barang (*murabahah, salam dan istishna'*), penyediaan barang melalui skema sewa tanpa pilihan (*ijarah*), dan perjanjian untuk memindahkan hak milik kepada pihak lain (*ijarah wa al iqtina'*) (Ahmadio 2021:3).

Dilansir dari website resmi (<https://mitrasyariahbank.com>) PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera atau disebut juga “Bank Mitra Syariah” merupakan perusahaan perbankan syariah di Kabupaten Ponorogo yang menyediakan layanan penyimpanan dalam bentuk tabungan dan deposito, serta penyaluran pembiayaan sesuai prinsip syariah. Produk simpanan dibedakan menjadi dua

yaitu tabungan dan deposito. Tabungan terdiri dari tabungan mitra iB, tabungan mitra ekspres iB, tabungan simpel iB. Untuk deposito terdapat deposito mitra iB pada akad *mudharabah*. Adapun produk pembiayaan antara lain pembiayaan mitra karya iB, mitra usaha iB, mikro ekspres iB, midorang, dan gadai. Dilansir dari laman OJK ([www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)), hasil analisis jumlah pembiayaan yang terdapat di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera tahun 2018 sampai tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Pembiayaan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Tahun 2018-2023

Tahun	<i>Murabahah</i>	<i>Musyarakah</i>	<i>Multijasa</i>	<i>Qardh</i>
2018	Rp. 33.815.127	Rp. 750.000	Rp. 22.536	-
2019	Rp. 35.823.105	Rp. 650.000	Rp. 67.500	-
2020	Rp. 40.136.652	Rp. 3.765.000	Rp. 201.667	-
2021	Rp. 41.315.341	Rp. 6.555.000	Rp. 479.964	Rp. 52.676
2022	Rp. 44.183.469	Rp. 6.778.000	Rp. 688.055	Rp. 7.961.642
2023	Rp. 43.046.975	Rp. 7.475.000	Rp. 538.832	Rp. 23.023.538

Sumber: Publikasi Laporan OJK Tahun 2018-2023 (diolah 2024)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dikatakan bahwa pembiayaan yang paling diminati nasabah PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo adalah pembiayaan *murabahah*. Hal ini disebabkan dalam pembiayaan *murabahah*, hasil dan keuntungan bersifat pasti dan sudah dapat diketahui sejak awal berdasarkan kesepakatan bersama (Triana, 2020). *Murabahah* adalah transaksi di mana bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjualnya sebesar harga pokok dengan keuntungan yang sudah disepakati bersama (Diah

& Zulhamdi, 2022). Banyaknya pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* tentunya menimbulkan risiko-risiko pembiayaan *murabahah* seperti pembiayaan bermasalah. Sehingga perlu adanya tindakan untuk mencegah atau mengurangi risiko pembiayaan tersebut (Triana, 2020). Bank syariah dalam menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah menerapkan dua macam akad dalam mengikat jaminan yang diserahkan nasabah kepada bank, yaitu akad pembiayaan dan akad notaris (Azmi, 2022). Meskipun begitu, masalah dalam pembiayaan *murabahah* masih sering terjadi akibat penerima dana tidak dapat memenuhi janjinya kepada pemberi dana (Romziah, 2021).

Permasalahan yang terjadi pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo yaitu terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah yang disebabkan oleh beberapa faktor eksternal baik dari pihak nasabah maupun bencana alam. Sedangkan dana yang ada pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera bukan hanya berasal dari pemilik modal saja, namun juga berasal dari nasabah yang menitipkan uangnya kepada bank (Kabag KMR, 2024). Sedangkan tugas bank tidak hanya terbatas pada penyaluran pembiayaan, tetapi bank juga bertanggung jawab untuk mengawasi dari proses penyaluran hingga pelunasan oleh nasabah (Bungkes & Sahyuli, 2021). Sehingga pihak bank bertanggungjawab sepenuhnya terhadap uang yang digunakan dalam melakukan penyaluran pembiayaan, serta pihak bank berhak mencari solusi untuk penyelesaian pembiayaan yang bermasalah. Pembiayaan bermasalah terbagi menjadi 3 golongan diantaranya pembiayaan yang kurang lancar, diragukan, dan macet (Sulistyorini *et al.*, 2022).

Pembiayaan bermasalah dapat diukur dengan NPF (*Non-Performing Financial*) adalah rasio yang dapat dipergunakan untuk mengetahui tingkat risiko pendanaan yang disalurkan oleh bank (Iqbal & Anwar, 2022). Dilansir dari laman OJK ([www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)), hasil analisis jumlah NPF lima lembaga BPRS di Jawa Timur pada tahun 2018 sampai 2023 antara lain sebagai berikut:

Tabel 1.2 Jumlah NPF Seluruh Pembiayaan dari Lima BPRS di Jawa Timur Pada Tahun 2018-2023

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Rata-Rata NPF
BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo	1,76%	4,24%	0,13%	3,14%	5,81%	10,53%	1,46%
BPRS Magetan	5,25%	4,28%	3,92%	3,66%	4,02%	4,74%	0,08%
BPRS Artha Pamenang Kediri	3,03%	2,59%	3,79%	5,29%	11,31%	6,94%	0,65%
BPRS Karya Mugi Sentosa Surabaya	10,87%	6,82%	6,73%	5,24%	4,89%	3,72%	(1,19%)
BPRS Unawi Barokah Kediri	9,32%	2,07%	1,46%	7,83%	7,93%	5,61%	(0,61%)

Sumber: Publikasi Laporan OJK Tahun 2018-2023 (diolah 2024)

Berdasarkan tabel 1.2 terlihat bahwa NPF untuk semua jenis pembiayaan dari kelima lembaga BPRS di Jawa Timur menunjukkan bahwa rata-rata NPF pembiayaan di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo mengalami peningkatan yang paling tajam, yaitu mencapai 1,46%,

dibandingkan dengan BPRS lainnya. Hal ini menjadi ancaman bagi pihak bank, karena dapat mempengaruhi kesehatan di lembaga perbankan tersebut.

Tabel 1.3 Jumlah NPF Pembiayaan *Murabahah*  
PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023

Tahun	NPF %
2019	2,79%
2020	0,14%
2021	4,62%
2022	6,06%
2023	5,57%
Rata-rata	3,90%

Sumber: Data internal PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023

Berdasarkan tabel 1.3 menunjukkan presentase NPF untuk pembiayaan *murabahah* dari tahun 2019 sampai tahun 2023 cenderung tidak stabil. Meskipun NPF pembiayaan *murabahah* pada tahun 2023 mengalami penurunan, namun masih terdapat kemacetan pembiayaan, dikarenakan tidak sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 yang menyatakan bahwa NPF suatu bank harus kurang dari 5%, jika lebih dari 5%, maka penyaluran pembiayaan dianggap tidak efektif. Sehingga perlu dilakukannya tindakan untuk mencegah pembiayaan *murabahah* bermasalah, agar tidak mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan data diatas yang menunjukkan terdapatnya kemacetan pembiayaan *murabahah*, menjadi dasar bagi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo melakukan mitigasi risiko pembiayaan bermasalah untuk mencegah terjadinya kerugian yang akan dialami oleh pihak bank. Mitigasi risiko adalah

tindakan yang dilakukan untuk mengurangi dampak dari risiko-risiko yang mungkin terjadi dan efek yang ditimbulkannya (Saragih & Sugianto, 2022). Terdapat beberapa faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, diantaranya kesalahan dalam penggunaan pembiayaan, pengelolaan pembiayaan yang kurang optimal, dan keadaan ekonomi yang berdampak pada situasi dalam negeri (Siregar & Amalia, 2019). Sehingga perlu adanya metode untuk mengurangi pembiayaan bermasalah, atau sering disebut dengan teknik mitigasi (Maharani, 2022).

Berbagai permasalahan pembiayaan yang terjadi mendorong bank untuk melakukan mitigasi terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah (Aurillia, 2021). BPRS Mitra Mentari Sejahtera harus melakukan analisis yang menyeluruh terhadap calon nasabah sebagai bagian dari mitigasi. Berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 4 Tahun 2023 mengenai Prinsip Kehati-hatian, disebutkan bahwa Bank Syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian. Secara sederhana, prinsip kehati-hatian berarti melaksanakan dan menerapkan aturan perundang-undangan di bidang perbankan secara konsisten. Kehati-hatian ini dapat diterapkan dengan berpedoman pada analisis prinsip 5C+1S dan 7P (Kencanawati, 2022). Prinsip 5C+1S terdiri dari *character, capacity, capital, collateral, condition* dan syariah. Sedangkan 7P terdiri dari *personality, purpose, party, payment, prospect, profitability, dan protection* (Pambudi, 2021).

Menurut penelitian yang telah dilakukan Sulistyorini *et al.* (2022) diperoleh hasil bahwa, mekanisme di KSPPS Hudatama Cabang Semarang

Barat mencakup permohonan pembiayaan, pengumpulan dokumen, investigasi, survei lapangan, pengolahan data, dan keputusan pengajuan antara ditolak dan diterima. Pencegahan pembiayaan *murabahah* bermasalah dilakukan dengan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economy*) dan 7P namun dalam menerapkan prinsip 7P KSPPS Hudatama Cabang Semarang hanya menggunakan 5P (*party, purpose, payment, profitability, protection*) dalam menilai calon nasabah, sehingga KSPPS Hudatama Cabang Semarang Barat dapat memutuskan apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan calon nasabah diterima atau ditolak.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Bungkes & Sahyuli (2021), hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme pengawasan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Takengon menggunakan analisis *character, capital, capacity, collateral*, dan *condition of economy* (5C). Sedangkan penyebab pembiayaan bermasalah berasal dari faktor internal dan eksternal. Pembiayaan bermasalah dapat dikurangi melalui analisis 5C, kecuali disebabkan oleh bencana alam yang tidak dapat diprediksi oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Takengon.

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan Said (2019), hasil penelitian menunjukkan pembiayaan *murabahah* bermasalah disebabkan oleh faktor internal dari pihak bank dan nasabah, serta faktor eksternal seperti kesalahan analisis diawal, perubahan sistem perbankan, bencana alam, dan kebijakan pemerintah. Penilaian terhadap pemohon penyaluran pembiayaan *griya murabahah* hanya terbatas pada prinsip 5C+1S. Sedangkan, Bank



Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro menggunakan prinsip 5C+1S dan 7P. Sehingga tampak bahwa Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro lebih berhati-hati dalam menangani pemohon pembiayaan *griya murabahah*.

Berdasarkan latar belakang disertai data-data yang sudah tertera diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam mengenai mitigasi berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P yang diterapkan oleh PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah. Penulis akan melakukan penelitian mengenai: **“Analisis Mitigasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Berdasarkan Prinsip 5C+1S Dan 7P Pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo”**

## 1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo?
2. Bagaimana penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo?

## 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.
2. Untuk mengetahui bagaimana penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.

#### 1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti memberikan batasan masalah pada penerapan prinsip 5C+1S dan 7P dalam melakukan mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.

#### 1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan keuntungan kepada semua yang memiliki kepentingan, diantaranya:

##### 1. Bagi Peneliti

Dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan melalui penerapan ilmu dan teori yang telah dipelajari selama perkuliahan, serta membandingkannya dengan fakta dan kondisi nyata di lapangan. Selain itu, untuk mengetahui tentang mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan prinsip 5C+1S dan 7P.

##### 2. Bagi Instansi Perusahaan

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber evaluasi dan saran untuk penerapan prinsip 5C+1S dan 7P dalam mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah sehingga sangat bermanfaat bagi pihak bank untuk meningkatkan profitabilitas dan menjaga kesehatan lembaga perbankan tersebut.

##### 3. Bagi Akademis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dan sumber pengetahuan di bidang pendidikan, khususnya bagi para mahasiswa supaya

dapat memahami lebih lanjut tentang analisis penerapan prinsip 5C+1S dan 7P dalam mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah.

#### 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman mengenai analisis penerapan prinsip 5C+1S dan 7P dalam mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah, yang dapat digunakan sebagai referensi untuk studi lanjutan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**

###### **2.1.1.1 Definisi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**

Menurut Azmi (2022) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan syariah mikro yang tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran seperti pada bank umum, melainkan fokus pada pemenuhan kebutuhan masyarakat terkait transaksi pembiayaan. Sedangkan menurut Lestari (2020) BPRS merupakan lembaga perbankan yang menjalankan operasionalnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah dengan menerapkan sistem bagi hasil.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan Bank yang dibawah oleh dewan kebijakan moneter, yang membantu masyarakat terutama di daerah pedesaan dalam hal memakmurkan perekonomian mikro, kecil, dan menengah yang berpedoman pada prinsip syariah serta terbebas dari unsur riba atau suku bunga (Napitupulu & Hasanah, 2023). Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga keuangan perbankan yang dalam operasionalnya

berprinsip syariah, dalam kegiatannya tidak memungut biaya apapun atas transaksi yang dijalankannya, serta menggunakan pola bagi hasil dalam pembagian labanya sehingga terhindar dari riba.

### 2.1.1.2 Produk- Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

#### 1. Produk penghimpunan dana

Menurut Juniawati *et al.*, (2020) produk penghimpunan dana di bank syariah terdiri dari beberapa jenis, yakni sebagai berikut:

- a. Tabungan *wadiah* adalah jenis tabungan atas nama pribadi maupun lembaga usaha, dengan syarat bahwa titipan tersebut tidak boleh mengandung risiko kerugian dan pengambilannya bisa dilakukan kapan saja.
- b. Tabungan *mudharabah* adalah jenis tabungan di mana nasabah menyerahkan dananya kepada bank untuk dikelola dan diinvestasikan, dengan penarikan yang hanya dapat dilakukan pada periode tertentu. Keuntungan yang diperoleh dari investasi akan dibagi antara nasabah dan bank sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya.
- c. Giro *wadia* adalah jenis rekening giro yang dikelola berdasarkan prinsip *wadiah* yang sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Dalam giro *wadiah*,

nasabah menyimpan uangnya di bank, dan bank berkewajiban untuk melindungi dan mengamankan dana tersebut. Salah satu fitur utama dari giro *wadiah* adalah nasabah dapat menarik dananya kapan saja tanpa batasan.

- d. Deposito *mudharabah* adalah simpanan di mana pemilik dana mempercayakan pengelolaan dananya kepada bank dengan prinsip bagi hasil. Bank menerima deposito *wadiah* dan *mudharabah* dengan jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, setengah tahun, dan satu tahun. Keuntungan dari pengelolaan dana akan dibagi antara nasabah dan bank sesuai kesepakatan.

## 2. Produk penyaluran dana

Menurut Ahmadiono (2021) terdapat beberapa jenis pembiayaan di bank syariah, di antaranya yaitu:

- a. Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak dengan prinsip bagi hasil, di mana keuntungannya dituangkan dalam perjanjian, sedangkan modal disediakan oleh pihak nasabah.
- b. Pembiayaan *musyarakah* merupakan pembiayaan di mana modal berasal dari kerja sama antara bank dan nasabah berdasarkan perjanjian untuk mengerjakan suatu proyek tertentu dengan sistem bagi hasil.
- c. Pembiayaan *murabahah* adalah kontrak jual beli barang

antara nasabah dan bank syariah dengan keuntungan yang sudah disetujui bersama, umumnya berupa pembelian bahan baku atau bahan mentah. Pembayaran pada *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau angsuran.

d. Pembiayaan *salam* adalah kontrak jual beli di mana pengiriman barang dilakukan di masa mendatang, sedangkan pembayaran untuk barang tersebut dilakukan di muka. Pembiayaan ini umumnya digunakan untuk produk pertanian.

e. Pembiayaan *istishna'* adalah akad jual beli yang digunakan untuk memesan barang yang akan dibuat sesuai dengan kriteria tertentu. Pembiayaan ini umumnya digunakan untuk proyek konstruksi, di mana pembayarannya dapat dilaksanakan di awal, tengah, atau akhir, baik sekaligus maupun bertahap.

f. Pembiayaan *ijarah* adalah kegiatan sewa-menyewa tanpa pilihan, di mana objek transaksinya berupa jasa, bukan barang.

g. Pembiayaan *ijarah wa al iqtina* adalah kegiatan sewa-menyewa yang diikuti dengan opsi kepemilikan di akhir masa sewa, perjanjian ini bertujuan untuk mengalihkan hak kepemilikan kepada pihak lain.

## 2.1.2 Konsep Umum Pembiayaan

### 2.1.2.1 Definisi Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya berasal dari pengertian *believe, I trust*, yang berarti “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Istilah pembiayaan mengandung makna kepercayaan (*trust*) yang menunjukkan bahwa bank memiliki keyakinan terhadap seseorang untuk menjalankan tanggung jawab yang telah dipercayakan (Leni *et al.*, 2021). Pembiayaan dapat diartikan sebagai pendanaan yang disediakan oleh suatu lembaga keuangan untuk pihak eksternal yang digunakan untuk keperluan investasi yang sudah dipersiapkan, dengan syarat dana tersebut dikembalikan pada periode tertentu (Wahyuningrum, 2022).

Fungsi utama bank antara lain adalah memberikan pembiayaan, artinya menyediakan dana bagi pihak yang mengalami kerugian atau kekurangan dana. Sedangkan menurut UU No. 10 Tahun 1998 dalam dunia perbankan, pembiayaan merupakan penyaluran uang atau dana sesuai dengan kesepakatan perjanjian peminjaman antara bank dengan pihak lainnya. Kesepakatan ini mengharuskan pihak peminjam untuk mengantikan dana tersebut dalam priode tertentu, dengan tambahan bunga atau bagi hasil (Andrianto & Firmansyah, 2019:305).



Pembiayaan adalah fasilitas penyediaan dana atau penyediaan uang untuk berbagai macam transaksi contohnya jual beli, persewaan, bagi hasil, peminjaman yang berlandaskan pada kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak luar yang mengharuskan pihak yang didanai untuk mengembalikan dana tersebut dengan bagi hasil dalam periode waktu tertentu (Alimatul, 2020).

Berdasarkan pengertian diatas, disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan suatu fasilitas yang disediakan oleh lembaga keuangan kepada pihak luar guna membiayai investasi yang sudah dipersiapkan, yang mengharuskan pihak peminjam untuk mengembalikan dana pembiayaan dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

#### **2.1.2.2 Tujuan dan Fungsi Pembiayaan**

Nasution (2018) mengemukakan bahwa tujuan dan fungsi pembiayaan di dalam konteks perbankan syariah, ini dapat diartikan sebagai:

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

Pembiayaan yang berlandaskan prinsip syariah bertujuan untuk memluas lapangan kerja dan memakmurkan ekonomi yang tepat sesuai prinsip-prinsip Islam. Semua kalangan pengusaha baik yang berada pada bidang industri, pertanian dan perdagangan harus bisa menikmati pembiayaan

yang berprinsip Islam. Sehingga dapat meningkatkan ketersediaan lapangan pekerjaan, memperkuat produksi, mempermudah penyaluran barang dan jasa dalam memenuhi permintaan domestik maupun untuk ekspor.

## 2. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah mempunyai fungsi yaitu:

- a. Menawarkan pembiayaan menurut prinsip-prinsip syariah melalui penerapan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan atau membebani peminjam.
- b. Membantu masyarakat kurang mampu yang tidak dilayani oleh bank komersial karena tidak sesuai dengan kriterianya.
- c. Melayani masyarakat kurang mampu, yang sering dieksploitasi oleh rentenir, dengan memberikan bantuan melalui pembiayaan pada usahanya.

### 2.1.2.3 Jenis-Jenis Pembiayaan

Pembiayaan dikategorikan menurut tujuan dan jangka waktu penggunaannya. Idris (2022:4) mengemukakan secara umum, jenis pembiayaan berdasarkan tujuan penggunaannya terdiri sebagai berikut:

1. Pembiayaan produktif, adalah pendanaan yang dipergunakan untuk mendukung usaha dalam bidang perdagangan,

produksi, maupun investasi.

2. Pembiayaan konsumtif, adalah pendanaan yang dipergunakan untuk menyediakan kebutuhan konsumtif yang dipakai untuk keperluan sehari-hari.

Pembiayaan berdasarkan jangka waktunya menurut Andrianto & Firmansyah (2019:335) dibagi menjadi 3, yaitu:

1. Pembiayaan jangka pendek

Bentuk pendanaan yang harus dilunasi dengan periode pengembalian maksimum satu tahun kepada bank yang digunakan untuk modal operasional.

2. Pembiayaan jangka menengah

Jenis pendanaan yang disalurkan oleh bank yang waktu pelunasannya lebih dari satu tahun hingga tiga tahun. Jenis pendanaan ini biasanya berbentuk pendanaan modal kerja untuk konstruksi atau pendanaan untuk pembelian kendaraan.

3. Pembiayaan jangka panjang

Bentuk pendanaan yang memiliki periode pembayaran lebih dari tiga tahun. Pendanaan ini umumnya digunakan untuk proyek konstruksi pabrik yang luas, jalan tol, dan pusat penerbangan.

## 2.1.3 Pembiayaan *Murabahah*

### 2.1.3.1 Definisi Pembiayaan *Murabahah*

Kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribhu* yang memiliki arti tambahan, keuntungan, dan kelebihan (Aziz, 2021). Dengan demikian, *murabahah* diartikan sebagai proses penambahan yang saling menguntungkan. Secara istilah, transaksi *murabahah* adalah bentuk pembiayaan yang menguntungkan bagi masing-masing pihak, yaitu pemilik dana dan penerima dana. Dalam transaksi ini, terdapat keuntungan bagi pemilik dana karena adanya selisih antara harga beli barang dan harga penjualan. Pembayaran biasanya dilakukan secara tunai atau melalui angsuran (Sanjaya *et al.*, 2021).

Menurut Meliyanti (2023) *murabahah* adalah salah satu akad pembiayaan dengan konsep jual beli yang dilakukan berdasarkan keridhaan kedua belah pihak. Dalam transaksi ini, penjual menginformasikan pembelian harga barang dan menetapkan syarat keuntungan yang telah disepakati bersama dengan pembeli.

Akad *murabahah* ialah pemberian dana dalam wujud jual beli dimana bank akan membeli barang yang diperlukan pengguna jasa, setelah itu memperdagangkan kembali dengan menaikkan harga sesuai dengan margin yang telah ditentukan

bersama dan besaran angsuran telah disesuaikan berdasarkan akad diawal (Febriani & Khairani, 2022).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan pembiayaan yang menggunakan prinsip jual beli barang, dengan cara penjual menginformasikan harga awal pembelian barang dan keuntungan yang telah direncanakan. Kemudian terjadi kesepakatan bersama dengan jangka waktu yang telah ditentukan, dan diharapkan dapat menguntungkan kedua belah pihak.

### 2.1.3.2 Landasan Pembiayaan *Murabahah*

Dewan Syariah Nasional dalam himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO.04/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan tentang landasan hukum pembiayaan *murabahah*, yaitu:

#### 1. Al-Qur'an

Firman Allah QS. An-Nissa': 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang beriman. Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu”. (QS. An-Nissa': 29)

Firman Allah QS. Al-Baqarah: 275

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

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu ia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”. (QS. AlBaqarah: 275)

## 2. Al-Hadis

Hadis Nabi riwayat `Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

أَنَّه سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرْبَانِ فِي الْبَيْعِ فَأَحَلَّهُ

Artinya: "Rasulullah SAW. ditanya tentang 'urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya”.

### 2.1.3.3 Rukun Dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Nurnasrina & Putra (2018:26) mengemukakan bahwa dalam melakukan transaksi *murabahah* harus memenuhi rukun-

rukun dan syarat-syarat pembiayaan *murabahah*. Adapun rukun *murabahah*, diantaranya:

- a. Ba'i (pemilik barang).
- b. Musytari (konsumen).
- c. Mabi' (barang dagangan).
- d. Tsaman (harga barang).
- e. Ijab Qabul (pernyataan serah terima).

Sedangkan syarat-syarat dalam melakukan pembiayaan *murabahah* diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah diberitahu tentang harga barang oleh pihak penjual.
- b. Akad diawal harus dilaksanakan sesuai persyaratan yang sudah ditentukan.
- c. Riba tidak boleh dimasukkan dalam transaksi.
- d. Penjual wajib memberitahu pembeli jika terdapat kerusakan pada barang sebelum transaksi pembelian.
- e. Penjual diwajibkan memberikan seluruh informasi yang terkait dengan pembelian, termasuk informasi tentang apakah pembelian tersebut dapat dilakukan secara hutang atau tidak.

#### **2.1.3.4 Jenis-Jenis Pembiayaan *Murabahah***

Menurut Noval (2021) bank syariah menawarkan dua jenis pembiayaan *murabahah*, diantaranya yakni:

### 1. *Murabahah* dengan pesanan

*Murabahah* dengan pesanan merupakan jual beli yang terjadi antara bank syariah dan nasabah dengan kondisi nasabah melakukan pemesanan suatu barang atau objek *murabahah* yang kemudian disediakan oleh bank syariah selaku penjual.

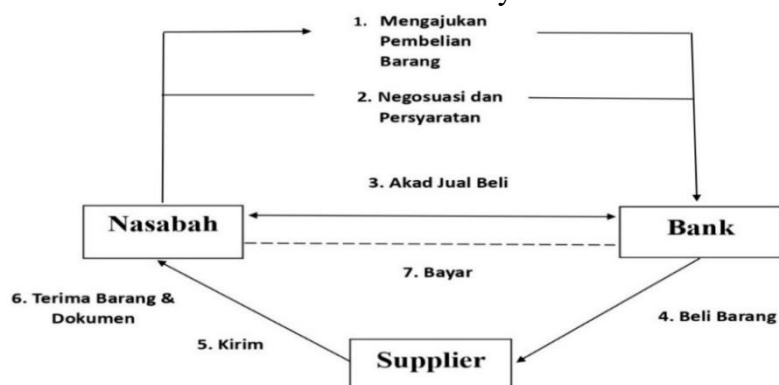
### 2. *Murabahah* tanpa pesanan

*Murabahah* tanpa pesanan adalah ketika bank syariah memiliki persediaan barang tanpa adanya permintaan atau pemesanan sebelumnya dari pihak nasabah. Bank syariah dalam melakukan transaksi ini telah menyediakan barang untuk dijual tanpa mempertimbangkan apakah barang tersebut akan dibeli nasabah atau tidak. Oleh karena itu, barang telah dipersiapkan oleh pihak bank sebelum transaksi jual beli *murabahah* berlangsung.

#### 2.1.3.5 Skema Pembiayaan *Murabahah*

Aplikasi pembiayaan *murabahah* pada bank syariah, menggunakan transaksi jual beli dimana bank menjadi penjual sedangkan nasabah menjadi pembeli. Pembayaran dalam transaksi *murabahah* dapat dibayar lunas ketika jatuh tempo atau dengan membayar secara bertahap selama periode yang telah disepakati bersama (Aziz, 2021).



Gambar 2.1 Skema Pembiayaan *Murabahah*

Sumber: *Manajemen Risiko Pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah*, (Aziz, 2021:266)

Menurut Aziz (2021) keterangan mengenai skema pembiayaan *murabahah* di atas adalah:

1. Nasabah mengajukan permintaan untuk dibelikan barang kepada bank syariah.
2. Terjadinya tawar-menawar antara bank syariah dengan nasabah terkait transaksi *murabahah* yang akan dilakukan. Pembahasan tersebut mencakup topik mengenai jenis produk yang akan dibeli, mutu produk, dan harga produk yang akan dijual.
3. Bank syariah dan nasabah menetapkan kesepakatan jual beli, dalam akad ini, nasabah bertindak selaku pembeli dan bank syariah bertindak selaku penjual. Barang yang dipilih oleh nasabah dijual berdasarkan kesepakatan bersama.
4. Transaksi pembelian barang dilakukan oleh bank syariah dengan penjual atau *supplier* berdasarkan kesepakatan antara

bank dan nasabah. Bank syariah membeli barang sesuai dengan kemauan nasabah yang sudah disepakati dalam perjanjian.

5. Berdasarkan perintah dari pihak bank penjual atau *supplier* menyerahkan barang kepada nasabah.
6. Nasabah memperoleh barang dari *supplier* serta mendapatkan dokumen yang menunjukkan bahwa barang tersebut milik nasabah.
7. Nasabah menerima barang serta dokumen kemudian melakukan pembayaran. Salah satu metode pembayaran yang umum digunakan adalah pembayaran secara angsuran.

## **2.1.4 Mitigasi**

### **2.1.4.1 Definisi Mitigasi Risiko**

Mitigasi adalah serangkaian tindakan untuk mengurangi risiko dan dampak terjadinya risiko yang tidak diharapkan. Mitigasi juga dapat dimaknai sebagai tindakan yang ditempuh oleh bank untuk menghilangkan timbulnya suatu risiko dari penyaluran pembiayaan (Putri, 2019). Sedangkan menurut Aprita (2023) mitigasi risiko adalah upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi atau menurunkan risiko yang muncul akibat ketidakpastian. Oleh karena itu, suatu lembaga keuangan perlu melakukan mitigasi risiko guna menurunkan peluang munculnya suatu risiko yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Mitigasi risiko adalah metode yang diterapkan oleh bank syariah untuk menghindari, meminimalkan, dan menghilangkan potensi timbulnya suatu risiko yang dapat dialami lembaga keuangan. Salah satu metode yang sering diterapkan oleh bank syariah dalam mitigasi risiko adalah analisis pembiayaan, yang dilakukan untuk memastikan kelayakan calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan (Septiyanti *et al.*, 2020). Berdasarkan pengertian yang disebutkan diatas, dapat di simpulkan bahwa mitigasi risiko merupakan suatu tindakan untuk mengurangi atau bahkan menghilangkan paparan dari risiko pembiayaan bermasalah yang dapat merugikan pihak bank.

#### **2.1.4.2 Cara Mitigasi Risiko Pembiayaan Syariah**

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan PJOK Nomor 10/POJK.05/2019 terdapat beberapa cara untuk melakukan mitigasi risiko dalam pembiayaan syariah, antara lain yaitu:

1. Pengalihan risiko dalam pembiayaan syariah menggunakan prosedur penjaminan syariah yang selaras dengan ketentuan dan regulasi hukum yang berlaku.
2. Menggunakan sistem asuransi syariah untuk mengalihkan risiko jaminan dalam kegiatan pembiayaan syariah.
3. Menempatkan jaminan amanah, jaminan agunan, atau hipotek sebagai jaminan pendanaan syariah.

### 2.1.4.3 Tujuan Mitigasi Risiko

Menurut Karim (2008) dalam Anjaswati (2020) tujuan dari mitigasi risiko adalah untuk menemukan strategi dalam merespons situasi yang berpotensi menimbulkan risiko. Berikut adalah tujuan mitigasi risiko dalam lembaga keuangan syariah:

1. Pencegahan, dalam perbankan syariah membutuhkan persetujuan dari Dewan Pengawas Syariah guna menjauhi transaksi perbankan yang tidak sejalan dengan nilai-nilai syariah.
2. Pengendalian, pengendalian perbankan syariah mencakup dua komponen, yaitu pengendalian oleh Bank Indonesia dari sudut pandang perbankan dan pengendalian Dewan Pengawas Syariah dari sudut pandang syariah.
3. Perbaikan, perbaikan terhadap kesalahan yang timbul harus disampaikan kepada Bank Indonesia jika berkaitan dengan aspek perbankan, dan apabila berkaitan dengan aspek syariah harus disampaikan kepada Dewan Syariah Nasional.

### 2.1.4.4 Strategi Mitigasi Risiko

Menurut Wahyuni (2023) dalam menerapkan strategi mitigasi risiko, diperlukan analisis pembiayaan untuk menentukan jalur mitigasi yang tepat. Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan memperhatikan prinsip-prinsip 5C, 7P, dan 3R yang harus dipenuhi oleh calon nasabah. Sedangkan menurut

Pambudi (2021) mitigasi yang sering diterapkan pada bank syariah yakni melalui penerapan prinsip 5C+1S dan 7P. Mitigasi melalui prinsip 5C+1S terdiri dari *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral Condition* dan *Sayriah* (Priyono *et al.*, 2023). Penilaian penyaluran pembiayaan dengan prinsip 5C+1S, sebagaimana berikut ini:

#### 1. *Character*

*Character* merupakan sifat atau watak nasabah.

Analisis *character* ini digunakan untuk menilai sifat atau watak seorang calon nasabah pembiayaan yang dapat dilihat dari masa lalu nasabah melalui pengamatan terhadap, pengalaman, riwayat hidup, maupun hasil wawancara langsung dengan nasabah (Kasmir, 2019).

Pembiayaan yang disalurkan kepada calon nasabah yang memiliki karakter tidak terpuji, besar kemungkinan pembiayaan tidak dapat dikembalikan kepada bank. Aspek ini sangat sulit menilainya karena bersifat kualitatif. Untuk mengetahuinya, bank dapat memperoleh data tentang karakter nasabah melalui pengumpulan informasi dari berbagai sumber, termasuk pihak-pihak yang terlibat dalam kerjasama bisnis dengan nasabah, seperti *supplier*, *buyer*, mitra bisnis atau data nasabah yang diperoleh dari Bank Indonesia (*BI Checking*) (Sunarto, 2018).

## 2. *Capacity*

*Capacity* adalah penilaian terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban dalam membayar pembiayaan. Penilaian ini melibatkan kemampuan dan potensi nasabah dalam meningkatkan aktivitas usaha di masa mendatang.

Kapasitas usaha calon nasabah yang baik tentunya juga akan berdampak baik pada bank yang menyediakan pembiayaan. Apabila usaha yang dijalankan nasabah mencapai hasil yang maksimal, maka nasabah tersebut akan lebih mudah mengembalikan dana yang telah dipinjamnya. Sebaliknya, jika pendapatan usaha mengalami gangguan, hal tersebut dapat menyebabkan hambatan dalam melunasi pembiayaan (Ahmadiono, 2021).

Menurut Ismail (2017) keuangan calon nasabah dapat diketahui dengan beberapa cara, diantaranya:

a. Mengevaluasi laporan keuangan calon nasabah.

Terutama pada bagian arus kas, dengan melakukan perbandingan antara dana yang diterima dan yang digunakan. Sehingga dapat terlihat kondisis keuangan calon nasabah secara tunai.

b. Melihat rekening tabungan dan slip gaji. Apabilan calon nasabah seorang karyawan, maka bank dapat meminta

fotokopi dari data gaji dan tabungan selama tiga bulan terakhir, sehingga akan dapat dievaluasi terkait sumber pendapatan yang dimiliki calon nasabah. Informasi keuangan ini menjadi landasan untuk mengestimasi keadaan keuangan calon nasabah sebelum menerima pembiayaan dari bank syariah.

- c. Mendatangi tempat usaha calon nasabah. Hal ini dilakukan dengan pengamatan langsung untuk memahami usaha calon nasabah.

### 3. *Capital*

*Capital* adalah penilaian terkait modal yang dimiliki nasabah. Penilaian ini penting karena bank tidak akan memberikan pembiayaan sepenuhnya. Sehingga calon nasabah harus memiliki sebagian modal dalam usaha tersebut. Tujuannya adalah agar nasabah merasa memiliki bagian dalam modal yang diinvestasikan, sehingga termotivasi untuk bekerja keras demi kesuksesan usahanya dan dapat mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan bank (Kasmir, 2019) Selain itu, analisis *capital* juga harus menilai dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk jumlah modal pribadi dan jumlah modal pinjaman (Kasmir, 2014).

#### 4. *Collateral*

*Collateral* adalah penilaian jaminan yang diberikan calon nasabah baik berwujud fisik maupu non fisik. Jaminan tersebut harus melebihi jumlah pendanaan yang akan disalurkan. Jaminan yang dititipkan nasabah ke bank harus di teliti keabsahannya guna menghindari masalah yang akan terjadi dikemudian hari (Kasmir, 2014).

Menurut Ahmadiono (2021) terdapat beberapa prinsip untuk menentukan kelayakan barang tersebut dijadikan sebagai jaminan. Prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut:

##### a. *Marketability*

Prinsip yang mengharuskan jaminan memiliki jangkauan pasar yang luas, sehingga jaminan yang diberikan kepada bank mudah diperjualbelikan.

##### b. *Ascertainability of value*

Prinsip yang menegaskan bahwa jaminan yang diserahkan calon nasabah memiliki harga pasar yang terukur.

##### c. *Stability of value*

Prinsip yang mengharuskan bahwa nilai suatu harta jaminan harus relatif stabil dan harganya cenderung meningkat di masa depan.



#### *d. Transferability*

Prinsip ini mengharuskan harta yang dijadikan jaminan dapat dengan mudah dialihkan kepemilikannya.

#### 5. *Condition*

*Condition* merupakan penilaian terhadap kondisi ekonomi, sosial dan politik, baik saat ini maupun di masa depan. Sesuai dengan sektor usahanya masing-masing, serta prospek dari usaha yang dikelola calon nasabah, sehingga dapat digunakan untuk meminimalkan masalah pembiayaan, kondisi usaha yang akan didanai harus memiliki potensi yang bena-benar baik (Kasmir, 2014). Kelayakan pembiayaan untuk suatu sektor dapat diperhatikan melalui kondisi ekonominya saat ini. Misalnya, jika produk pertanian tertentu sedang melimpah di pasaran, maka pembiayaan untuk sektor tersebut sebaiknya dikurangkan. Selain itu, juga harus memperhatikan kondisi lingkungan sekitarnya (Kasmir, 2019).

#### 6. *Syariah*

Prinsip syariah ini digunakan untuk memastikan bahwa dalam menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah, semua prosedur benar-benar mematuhi prinsip syariah, sebagaimana dinyatakan dalam fatwa DSN bahwa

"Pengelola tidak boleh melanggar hukum syariah Islam dalam menjalankan *murabahah*" (Rusby, 2017).

Selain strategi mitigasi yang menggunakan prinsip 5C+1S, terdapat juga strategi mitigasi yang dapat dilakukan dengan penerapan prinsip 7P, yang mencakup *personality*, *party*, *purpose*, *prospect*, *payment*, *profitability*, dan *protection* yang membantu dalam menganalisis dan mengelola risiko pembiayaan dengan lebih efektif (Khumairah & Farhani, 2022). Berdasarkan prinsip 7P memiliki pengertian sebagai berikut:

#### 1. *Personality*

*Personality* merupakan penilaian terhadap calon nasabah berdasarkan kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari serta riwayat kepribadiannya di masa lalu. Penilaian kepribadian ini juga melibatkan perasaan, perilaku dan sikap nasabah dalam mengatasi dan memecahkan suatu masalah (Kasmir, 2014). Penilaian *personality* yang dilakukan bank, hampir mirip dengan *character* yang penilaiannya mempertimbangan keluarga nasabah, sedangkan penilaian *personality* lebih terfokus kepada kepribadian calon nasabah itu sendiri (Kasmir, 2019).

#### 2. *Party*

*Party* merupakan pengklasifikasian nasabah ke dalam golongan tertentu atau kelompok tertentu yang

dilakukan oleh bank berdasarkan modal, loyalitas serta sifatnya (Kasmir, 2014). Hal ini diterapkan agar bank lebih terfokus dalam mengatur pendanaan, baik untuk usaha skala kecil, menengah, maupun besar. Pengelompokan juga bisa dilakukan berdasarkan lokasi seperti di daerah pedesaan atau perkotaan, serta berdasarkan sektor usaha seperti peternakan, industri, atau sektor lainnya (Kasmir, 2019).

### 3. *Purpose*

*Purpose* merupakan penilaian untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pendanaan yang diharapkan oleh calon nasabah. Misalnya untuk modal kerja, investasi, konsumsi, produktivitas dan lainnya (Kasmir, 2014). Penelusuran terkait penilaian ini bertujuan untuk mendukung pihak bank dalam memantau pendanaan yang akan diserahkan kepada calon nasabah supaya tidak disalahgunakan (Kasmir, 2019).

### 4. *Prospect*

*Prospect* merupakan penilaian bisnis nasabah di masa depan, apakah akan menguntungkan atau merugikan, serta apakah memiliki potensi yang bagus atau tidak. Hal ini penting sebab jika suatu layanan pendanaan disalurkan kepada bisnis yang tidak memiliki potensi yang bagus, besar

kemungkinan akan menimbulkan kerugian tidak hanya bagi pihak bank, tetapi juga bagi pihak nasabah.

#### 5. *Payment*

*Payment* merupakan tolak ukur tentang bagaimana nasabah membayar kembali pembiayaan yang sudah diterimanya dan penelusuran terkait asal sumber dana yang digunakan untuk pengembalian pembiayaan. Semakin beragam sumber pendapatan yang dimiliki calon nasabah maka akan semakin menguntungkan. Dengan demikian, jika salah satu bisnisnya mengalami kerugian, bisnis lainnya dapat menutupi kerugian tersebut.

#### 6. *Profitability*

*Profitability* merupakan penilaian terhadap kemampuan nasabah dalam menghasilkan pendapatan. Pengukuran profitabilitas dilakukan disetiap periodenya untuk melihat apakah hasilnya tetap stabil atau mengalami peningkatan, terlebih dengan modal tambahan yang akan diperolehnya dari pihak bank.

#### 7. *Protection*

*Protection* bertujuan untuk menjaga agar pembiayaan yang disalurkan mendapat jaminan perlindungan, dengan demikian pembiayaan yang diberikan benar-benar aman. Nasabah dapat menyerahkan

perlindungan jaminan baik berbentuk barang, orang atau asuransi (Kasmir, 2014).

Cara menjaga agar pembiayaan yang diambil tetap aman, menurut Firmansyah & Fernos (2019) dapat dilakukan dengan menerapkan penilaian prinsip 3R, yaitu:

1. *Returns* (pengembalian)

*Returns* adalah menilai capaian perusahaan setelah mendapatkan pembiayaan.

2. *Repayment* (pembayaran kembali)

*Repayment* adalah suatau evaluasi terhadap kemampuan calon nasabah dalam pengembalian pendanaan.

3. *Risk Bearing Ability* (kemahiran menanggung risiko)

*Risk Bearing Ability* adalah pengamatan mengenai seberapa baik perusahaan dalam menghadapi risiko. Apabila risiko perusahaannya tinggi maka pembiayaan tidak bisa diberikan, namun sebaliknya apabila risiko pada perusahaannya rendah maka pembiayaan dapat diberikan.

## 2.1.5 Pembiayaan Bermasalah

### 2.1.5.1 Definisi Pembiayaan Bermasalah

Menurut Sulistyorini *et al.*, (2022) pembiayaan bermasalah muncul ketika nasabah pembiayaan gagal melaksanakan tanggung jawab mereka, melunasi pinjaman atau membayar angsuran sesuai jadwal selama periode pembayaran.

Pembiayaan bermasalah merupakan penyaluran dana yang mengalami hambatan atau situasi yang tidak diinginkan, yang dapat mengakibatkan ketidakmampuan penerima dana untuk memenuhi kewajibannya (Kartika & Oktafia, 2021).

Pembiayaan bermasalah adalah situasi di mana lembaga keuangan berisiko mengalami kerugian akibat nasabah yang gagal membayar angsuran, sehingga menghambat kelancaran penyaluran dana (Pambudi, 2021). Menurut Djamil (2014) pembiayaan yang bermasalah didefinisikan sebagai pembiayaan yang kualitasnya tidak baik yaitu pembiayaan yang termasuk dalam kategori kurang lancar, diragukan, dan pembiayaan macet.

Berdasarkan pengertian di atas, disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami keterlambatan pembayaran. Dengan kata lain, penerima dana tidak sanggup mengembalikan dana sesuai waktu yang sudah ditetapkan. Pembiayaan yang kurang lancar, diragukan, dan macet termasuk dalam kategori pembiayaan bermasalah, yang berisiko menimbulkan kerugian bagi lembaga keuangan.

#### **2.1.5.2 Penyebab Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah terjadi karena adanya faktor internal dan eksternal, untuk penjelasan lebih lanjutnya adalah berikut ini:

1. Menurut Riduwan & Pranata (2022) faktor internal yang menjadi penyebab munculnya pembiayaan bermasalah, diantaranya mencakup:

- a. Terjadinya pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh praktik *self-dealing* atau perilaku kecurangan yang dilakukan oleh pihak pengelola.
- b. Keterbatasan pengetahuan atau keterampilan dalam manajemen pembiayaan di kalangan pengelola.
- c. Kurangnya kualitas sistem informasi manajemen yang diterapkan pada entitas.
- d. Kurangnya kekuatan dalam organisasi dan pengelolaan di lembaga keuangan syariah.
- e. Pengawasan terhadap nasabah pembiayaan tidak dilakukan secara maksimal.
- f. Pengelola bank syariah memiliki sikap kurang hati-hati, lalai, dan meremehkan dalam proses penyaluran pembiayaan.

2. Menurut Susilo (2017) beberapa faktor eksternal yang mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah, di antaranya adalah:

- a. Kondisi usaha nasabah menurun.
- b. Pengelolaan usaha nasabah yang tidak tepat menyebabkan kalah dalam persaingan.

- c. Nasabah mengalami musibah, contohnya perceraian, kematian, sakit, dan sebagainya.
- d. Kerugian pada satu jenis usaha nasabah berpengaruh pada usaha lain yang dijalankan oleh nasabah.
- e. Kesalahan yang dilakukan nasabah dalam mengelola arus kas perusahaannya.
- f. Terjadinya bencana alam.
- g. Watak nasabah yang tidak baik, sehingga menyebabkan ketidakinginan untuk melunasi kewajiban pembiayaan.

### **2.1.5.3 Kolektabilitas Pembiayaan**

Menurut Ahmadiyono (2021), kolektabilitas dalam lingkup perbankan merujuk pada kemampuan nasabah untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya dari bank. Kemampuan ini sangat penting karena mencerminkan kualitas pembiayaan yang telah disalurkan. Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 30/267/KEP/DIR, tanggal 27 Pebruari 1998 ditetapkan 5 (lima) golongan kolektibilitas pembiayaan, yaitu:

1. Golongan pembiayaan lancar (*pass*), apabila mencakup kriteria sebagai berikut:
  - a. Tepat waktu dalam membayar angsuran pokok atau keuntungan.
  - b. Transaksi rekening teratur.
  - c. Pembiayaan dijaminan dengan jaminan tunai.



2. Golonggan pembiayaan perhatian khusus (*special mention*),

kriterianya yaitu:

- a. Adanya keterlambatan pembayaran cicilan kurang dari 90 hari.
- b. Sering kali terjadi kesenjangan.
- c. Perubahan saldo rekening yang sering terjadi.
- d. Pelanggaran terhadap akad yang telah disepakati jarang terjadi.

3. Golonggan pembiayaan kurang lancar (*substandard*),

kriterianya yaitu:

- a. Adanya keterlambatan pembayaran cicilan lebih dari 90 hari.
- b. Sering terjadi penarikan melebihi saldo.
- c. Terjadi pelanggaran terhadap akad yang telah disepakati lebih dari 90 hari.
- d. Likuidasi masalah keuangan yang dihadapi nasabah.
- e. Dokumen pinjaman kurang lengkap.

4. Golonggan pembiayaan diragukan (*doubtful*), apabila

mencakup kriteria sebagai berikut:

- a. Adanya keterlambatan pembayaran cicilan lebih dari 180 hari.
- b. Kesenjangan yang bersifat tetap.
- c. Kegagalan memenuhi kewajiban lebih dari 180 hari.

- d. Terjadi akumulasi bunga.
  - e. Dokumen pinjaman kurang memadai baik untuk pembiayaan maupun penguatan jaminan.
5. Golongan pembiayaan macet, apabila mencakup kriteria sebagai berikut:
- a. Adanya keterlambatan pembayaran cicilan lebih dari 270 hari.
  - b. Pinjaman baru dimanfaatkan untuk menutupi kerugian usaha.
  - c. Secara hukum dan keadaan pasar, jaminan tidak mampu diuangkan dengan harga yang sewajarnya.

#### **2.1.5.4 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah**

Berikut adalah tindakan yang dapat diimplementasikan untuk menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah:

##### **1. Pembinaan pembiayaan bermasalah**

Menurut Ulpah (2020) pembinaan terhadap pembiayaan bermasalah adalah langkah awal yang diterapkan oleh bank kepada nasabah pembiayaan yang menghadapi masalah, guna melindungi fasilitas pembiayaan yang telah disalurkan. Pembinaan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui beberapa tindakan diantaranya sebagai berikut:

- a. Pendampingan kepada nasabah yang bermasalah. Tujuan pendampingan ini adalah untuk menilai apakah pembiayaan bermasalah disebabkan oleh risiko bisnis nasabah atau pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tidak digunakan sesuai dengan tujuan awalnya.
- b. Penagihan secara intensif terhadap nasabah yang mengalami masalah pembayaran pembiayaan.

## 2. Penyelamatan pembiayaan bermasalah

Menurut Djamil (2014) penyelamatan pembiayaan (*restrukturisasi*) merupakan tindakan yang diambil oleh pihak bank untuk menyelesaikan masalah pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang usahanya masih berpotensi baik, tetapi menghadapi kesulitan untuk membayar pokok utang atau kewajiban lainnya. *Restrukturisasi* pembiayaan dapat diterapkan melalui beberapa cara, diantaranya:

- a. *Rescheduling* (penjadwalan kembali) merupakan suatu langkah yang dapat dilakukan oleh pihak bank dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran (Kasmir, 2014).
- b. *Reconditioning* (persyaratan kembali), merupakan langkah yang dilakukan pihak bank dengan cara mengubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan. Perubahan tersebut meliputi perubahan

jadwal pembayaran, perubahan angsuran, periode waktu atau pemberian potongan (Djamil, 2014).

c. *Restructuring* (penataan kembali) adalah langkah yang diambil oleh bank untuk menyuntikkan modal tambahan kepada nasabah, dengan mempertimbangkan bahwa usaha yang dimodali masih layak (Kasmir, 2014).

### 3. Penyelesaian pembiayaan macet

Penyelesaian pembiayaan dilakukan ketika *restrukturisasi* sudah tidak dapat mengatasi pembiayaan macet. Menurut Djamil (2014) terdapat beberapa upaya penyelesaian pembiayaan macet diantaranya:

a. Penyelesaian secara persuasif umumnya dilakukan pada nasabah yang masih kooperatif, di mana mereka masih dapat diajak untuk bekerja sama untuk mencari solusi terhadap penyelesaian pembiayaan yang bermasalah.

b. Penyelesaian secara kolektif umumnya dilakukan pada nasabah yang tidak kooperatif, cara ini dapat dilakukan secara paksa berdasarkan hak-hak bank.

Menurut Idris (2022) pembiayaan macet juga dapat mengakibatkan sengketa antara pihak bank dan nasabah. Sesuai dengan Pasal 55 UU Perbankan Syariah beserta penjelasannya, penyelesaian sengketa antara perbankan dan nasabah dapat dilakukan melalui Peradilan Agama.

Sedangkan untuk penyelesaian sengketa sesuai dengan isi akad dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

- a. Musyawarah
- b. Mediasi perbankan
- c. Melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS).

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya memiliki tujuan untuk memperoleh materi perbandingan antara penelitian yang sedang dikerjakan peneliti dengan penelitian yang telah dikerjakan peneliti sebelumnya dan sebagai patokan untuk menghindari dugaan keserupaan dengan penelitian lain. Pada bagian ini peneliti memasukkan beberapa hasil penelitian sebelumnya, yaitu:

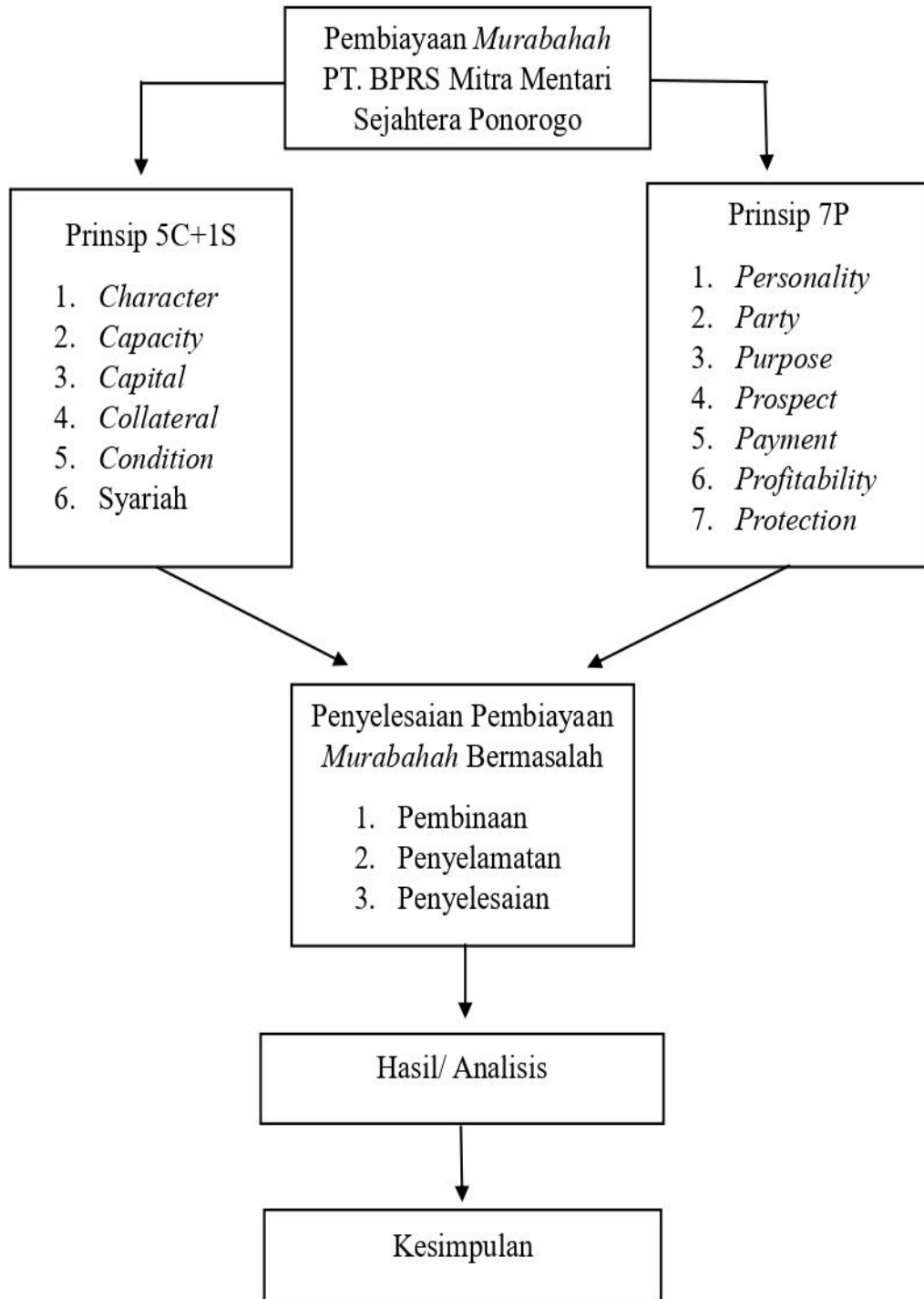
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti/ Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Aprita, R. A. (Tahun 2023)	Implementasi Analisis Prinsip 5C (Studi Pada KSPPS Bina Mitra Wahana Rahmah Jatim Kediri) Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan	KSPPS Bina Mitra Wahana Rahmah Jatim Kediri telah mengimplementasikan prinsip analisis pembiayaan 5C secara menyeluruh. Pada tahun 2021, fokus utama adalah pada <i>character</i> dan <i>collateral</i> . Mitigasi risiko dilakukan melalui monitoring anggota via WhatsApp dan kunjungan langsung, implementasi analisis prinsip 5C dalam mitigasi risiko pembiayaan terbukti dapat menurunkan persentase <i>Non-Performing Finance</i> (NPF).
2.	Sulistyorini, Octavia, A. N.,	Analisis Implementasi	Mekanisme di KSPPS Hudatama Cabang Semarang Barat

	& Setyarini, A. (Tahun 2022)	Prinsip 5C Dan 7P Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Di KSPPS Hudatama Semarang	mencakup permohonan pembiayaan, pengumpulan dokumen, investigasi, survei lapangan, pengolahan data, dan keputusan pengajuan antara ditolak dan diterima. Pencegahan pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah dilakukan dengan prinsip 5C ( <i>character, capacity, capital, collateral</i> dan <i>condition of economy</i> ) dan 7P namun dalam menerapkan prinsip 7P KSPPS Hudatama Cabang Semarang hanya menggunakan 5P ( <i>party, purpose, payment, profitability, protection</i> ) dalam menilai nasabah, sehingga KSPPS Hudatama Cabang Semarang Barat dapat memutuskan apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan calon nasabah diterima atau ditolak.
3.	Saragih, A. R., & Sugianto (Tahun 2022)	Analisis Manajemen Risiko Operasional Pembiayaan UMKM KSPPS UB Amanah Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19	Penelitian ini menemukan bahwa KSPPS BMT UB Amanah Syariah telah menerapkan manajemen risiko operasional pada pembiayaan UKM selama pandemi COVID-19 untuk meminimalisir risiko. Upaya yang dilakukan meliputi penagihan aktif, pemberian relaksasi pembiayaan, analisis pembiayaan, dan penerapan prinsip kehati-hatian melalui 5C dan 7P.
4.	Bungkes, P., & Sahyuli, M. (Tahun 2021)	Mekanisme Pengawasan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Sebagai Upaya Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada PT Bank Syariah	Mekanisme pengawasan pembiayaan <i>murabahah</i> pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Takengon menggunakan analisis <i>character, capital, capacity, collateral</i> , dan <i>condition of economy</i> (5C). Sedangkan penyebab pembiayaan bermasalah berasal dari faktor internal dan eksternal. Pembiayaan bermasalah dapat dikurangi melalui analisis

		Mandiri KCP Takengon	5C, kecuali disebabkan oleh bencana alam yang tidak dapat diprediksi oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Takengon.
5.	Pambudi, D. S. (Tahun 2021)	Mitigasi Sengketa Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pembiayaan Bermasalah di Baitul Maal Wat Tamwil Al-Falah Klaten)	Penyebab utama terjadinya pembiayaan bermasalah pada BMT Al-Falah Klaten ada dua yaitu: faktor internal: kurangnya kedekatan dengan anggota, ketidakakuratan petugas, data yang tidak lengkap, kelalaian dalam prosedur dan moral hazard. Faktor eksternal: sifat buruk nasabah, penyalahgunaan dana pembiayaan, perubahan kebijakan pemerintah. Beberapa strategi penanganan pembiayaan bermasalah: pengawasan terhadap anggota, penyesuaian pembiayaan dengan penjadwalan ulang, rekondisi dan negosiasi dan penyitaan agunan sebagai upaya terakhir.
6.	Said, M. (Tahun 2019)	Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Syariah Mandiri KC Bintaro Tangerang)	Pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah disebabkan oleh faktor internal dari pihak bank dan nasabah, serta faktor eksternal seperti kesalahan analisis diawal, perubahan sistem perbankan, bencana alam, dan kebijakan pemerintah. Penilaian terhadap pemohon penyaluran pembiayaan <i>griya murabahah</i> hanya terbatas pada prinsip 5C+1S. Sedangkan, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro menggunakan prinsip 5C+1S dan 7P. Sehingga tampak bahwa Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro lebih berhati-hati dalam menangani pemohon pembiayaan <i>griya murabahah</i> .

### 2.3 Kerangka Berfikir



Gambar 2.1 Skema Kerangka Berfikir



Pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo banyak diminati oleh masyarakat, dikarenakan hasil dan keuntungan bersifat pasti dan sudah dapat diketahui sejak awal berdasarkan kesepakatan bersama. Banyaknya pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* tentunya menimbulkan risiko-risiko pembiayaan *murabahah* seperti pembiayaan bermasalah. Sehingga perlu adanya tindakan mitigasi untuk mencegah atau mengurangi risiko pembiayaan tersebut.

PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo dalam merealisasi pengajuan pembiayaan *murabahah* melakukan strategi mitigasi dengan penerapan analisis prinsip 5C+1S dan 7P, hal ini dilakukan dalam rangka mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dapat merugikan pihak bank. Prinsip 5C+1S terdiri dari (*character, capacity, capital, collateral, condition* dan *syariah*) sedangkan 7P terdiri dari (*personality, purpose, party, payment, prospect, profitability, dan protection*). Sedangkan untuk mengatasi pembiayaan yang mengalami kemacetan, pihak bank melakukan beberapa tahapan terhadap penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah seperti pembinaan, penyelamatan, dan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Berbagai upaya tersebut diterapkan oleh PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo bertujuan untuk mengurangi risiko-risiko pembiayaan *murabahah* bermasalah.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kantor PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo, yang beralokasi di Jl. Ir. Juanda No. 21 Ponorogo. Fokusnya adalah menganalisis upaya mitigasi terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P di lembaga tersebut. Data yang diperlukan mencakup jumlah pembiayaan *murabahah*, serta data terkait pembiayaan *murabahah* yang mengalami masalah. Nantinya, data ini akan dibandingkan dengan penerapan mitigasi pembiayaan *murabahah* berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P.

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif untuk melakukan penelitiannya. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filsafat, digunakan untuk mempelajari kondisi ilmiah suatu objek, dimana peneliti berperan sebagai instrumen utama. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, dengan hasil yang menekankan pada pemahaman makna (Sugiyono, 2017:9).

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana penerapan mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah yang telah diterapkan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo serta menilai kesesuaian penerapan mitigasi pembiayaan *murabahah* berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan yang mendalam

mengenai efektivitas strategi mitigasi yang diterapkan dan memberikan rekomendasi untuk perbaikan lebih lanjut dalam pengelolaan risiko pembiayaan *murabahah* bermasalah.

## 3.2 Jenis dan Metode Pengambilan Data

### 3.2.1 Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini mencakup data primer dan data sekunder, dengan penjelasannya sebagai berikut:

#### 1. Data primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan peneliti langsung berdasarkan sumber aslinya (Sugiyono, 2019). Data primer dalam penelitian ini didapatkan dari wawancara langsung dengan informan yang bersangkutan. Pada penelitian ini, yang dimintai wawancara yaitu Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko dan staf *marketing* pembiayaan *murabahah* untuk menemukan informasi yang diperlukan oleh peneliti.

#### 2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapatkan berdasarkan data tidak langsung, misalnya melalui perantara lain maupun dokumen perusahaan (Sugiyono, 2019). Penelitian ini memperoleh data sekunder dari data yang sudah ada pada Bank Mitra Syariah yang meliputi data NPF pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera tahun 2019 sampai tahun 2023 dan laporan publikasi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

### 3.2.2 Metode Pengambilan Data

Metode pengumpulan data yang diterapkan peneliti dalam memperoleh data penelitian adalah sebagaimana berikut ini:

#### 1. Observasi

Observasi adalah landasan bagi semua ilmu pengetahuan. Melalui proses observasi, peneliti dapat memahami perilaku serta makna yang terkandung di dalamnya. Penggunaan observasi ini bertujuan untuk mengamati peristiwa yang terjadi, yang menjadi titik fokus dalam penelitian (Sugiyono, 2019). Penelitian ini menerapkan metode observasi untuk mengamati perilaku, aktivitas, atau peristiwa yang terjadi di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo terkait dengan mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P.

#### 2. Wawancara

Wawancara merupakan metode mengumpulkan data yang melibatkan pertemuan antara dua individu untuk bertukar pandangan melalui sesi tanya jawab, sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang suatu peristiwa tertentu (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan bertatap muka langsung dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko untuk mengetahui mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P serta penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra

Mentari Sejahtera Ponorogo. Peneliti juga melakukan wawancara dengan staf *marketing* pembiayaan *murabahah* untuk mengetahui penerapan mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P.

### 3. Dokumentasi

Menurut Ratnaningtyas *et al.*, (2023) dokumentasi adalah teknik mengumpulkan data dari kejadian masa lalu yang tertulis atau dicetak meliputi surat, catatan harian, serta berbagai jenis dokumen lainnya, yang dapat digunakan untuk memperoleh sumber data guna mendukung keakuratan sebuah penelitian. Penelitian ini menggunakan metode dokumentasi untuk mengumpulkan dokumen yang telah tersedia di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Dokumen-dokumen tersebut meliputi data NPF pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera tahun 2019 sampai tahun 2023 dan laporan publikasi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

### 3.3 Definisi Variabel

Sugiyono (2019) menyatakan bahwa definisi operasional variabel adalah ciri atau kualitas yang dimiliki oleh suatu objek yang berkaitan dengan variabel tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dianalisis dan diambil kesimpulannya. Variabel yang diterapkan dalam penelitian ini yaitu mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P, dengan penjelasan mengenai definisi variabel sebagai berikut:

Tabel 3.1 Definisi Variabel

Variabel	Definisi variabel	Indikator
Efektivitas Mitigasi Risiko Berdasarkan Prinsip 5C+1S dan 7P	Tingkat keberhasilan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P dalam mengurangi risiko pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penurunan jumlah pembiayaan <i>murabahah</i> yang bermasalah setelah penerapan prinsip 5C+1S dan 7P.</li> <li>2. Tingkat penyelesaian pembiayaan <i>murabahah</i> yang bermasalah.</li> <li>3. Peningkatan rasio pembiayaan <i>murabahah</i> yang berhasil diselesaikan dengan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P.</li> </ol>

### 3.4 Teknik Keabsahan Data

Pada penelitian ini, peneliti melakukan pengujian keabsahan data melalui tiga jenis triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi waktu.

#### 1. Triangulasi sumber

Sugiyono (2017) menyatakan bahwa triangulasi sumber merupakan suatu pendekatan untuk menguji keabsahan data dengan memeriksa informasi dari berbagai sumber, guna memastikan kredibilitas data tersebut.

Triangulasi sumber dalam penelitian ini ditunjukkan dengan peneliti yang tidak hanya melakukan wawancara terkait mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P dengan informan utama yaitu Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, tetapi juga mewawancarai staf *marketing* pembiayaan *murabahah*.

## 2. Triangulasi metode

Triangulasi metode merupakan suatu cara untuk menguji kredibilitas data dari sumber yang sama dengan menggunakan metode yang berbeda (Sugiyono, 2017). Triangulasi metode dalam penelitian ini diterapkan dengan membandingkan data melalui metode yang berbeda yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Tujuan dari perbandingan ini adalah untuk memperoleh informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

## 3. Triangulasi waktu

Sugiyono (2017) menyatakan bahwa waktu pengumpulan data juga dapat mempengaruhi kredibilitas datanya. Dalam penelitian ini, triangulasi waktu dilakukan dengan menerapkan metode wawancara yang diadakan dalam tiga jangka waktu yang berbeda yaitu pada tanggal 07 Juni 2024 di pagi hari, tanggal 11 Juni 2024 di pagi hari, dan tanggal 20 Juni 2024 di pagi hari. Tujuan peneliti melakukan wawancara pada pagi hari adalah supaya informan dapat memberikan informasi yang akurat, karena pada waktu tersebut informan belum terpengaruh oleh keadaan dan kondisi perusahaan, sehingga dapat menghasilkan data yang lebih kredibel.

### 3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data pada penelitian kualitatif adalah meringkas data dalam cara yang lebih akurat serta dapat dipertanggungjawabkan (Pahleviannur *et al.*, 2022). Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2017) mengemukakan bahwa kegiatan dalam analisis data dapat dilakukan melalui teknik berikut ini:

#### 1. Reduksi data (*reduction data*)

Reduksi data ialah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan fokus pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polannya, dalam mereduksi data peneliti mengambil data yang pokok dan penting (Sugiyono, 2017). Peneliti mencatat data yang sangat banyak dengan teliti dan akurat, kemudian melakukan reduksi dengan memilih dan merangkum data yang menjadi pokok pembahasan terkait mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P dan penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Sehingga, nantinya hasil reduksi ini dapat memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data berikutnya untuk analisis yang lebih mendalam.

#### 2. Penyajian data (*data display*)

Setela melakukan reduksi data, maka langkah selanjutnya yaitu mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Menyajikan data dalam penilaian kualitatif yang



paling sering digunakan adalah teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2017). Pada tahap penyajian data, peneliti menggunakan tabel dan teks yang bersifat naratif. Oleh karena itu, peneliti secara rinci menarasikan hasil temuan lapangan mengenai mitigasi berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P pada pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.

### 3. Penarikan kesimpulan (*conclusion drawing / verification*)

Sesudah data disajikan kemudian disusun secara terstruktur, proses selanjutnya dalam analisis data kualitatif ialah penarikan kesimpulan yang berfungsi untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan (Hadi *et al.*, 2021).

Pada penelitian ini, peneliti menganalisis hasil temuan data lapangan tentang mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Selanjutnya, peneliti akan melakukan pengambilan kesimpulan berdasarkan temuan data yang telah dianalisis dan disajikan untuk menjawab rumusan masalah yang telah disampaikan pada bab sebelumnya.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum

##### 4.1.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 4.1 Gedung PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Sumber: Web PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

<https://mitrasyariahbank.com>

PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo, yang juga dikenal sebagai Bank Mitra Syariah merupakan sebuah lembaga yang beroperasi dalam sektor perbankan syariah, dengan menyediakan layanan dalam bentuk simpanan dan deposito serta memberikan pembiayaan yang sesuai dengan pedoman syariah. Perusahaan ini terletak di wilayah Kabupaten

Ponorogo. Bank Mitra Syariah memperoleh persetujuan awal untuk berjalan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada bulan November tahun 2015 yang ditetapkan di hadapan notaris pada tanggal 12 Maret 2016. Penetapan ini dilakukan melalui penerbitan Akta Pendirian Perseroan Terbatas (APPT) No. 11 pada 28 November 2016 dan memulai operasionalnya pada tanggal 13 Desember 2016.

Selama periode operasionalnya, Bank Mitra Syariah berhasil meraih penghargaan 'Excellent' tiga kali secara beruntun untuk kinerja keuangannya dari Info Bank, yaitu pada tahun 2018, 2019, dan 2020. Penghargaan ini diberikan sebagai bentuk pengakuan terhadap kinerja keuangan perbankan syariah yang semakin optimal.

Bank Mitra Syariah telah bekerja sama dengan berbagai Lembaga Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) sebagai perantara dalam transaksi perdagangan barang dan layanan. Beberapa AUM yang telah menjalin kerja sama meliputi Rumah Sakit Umum Muhammadiyah (RSUM) Ponorogo, Rumah Sakit Umum Aisyiah (RSUA) Ponorogo, Universitas Muhammadiyah Ponorogo (UMPO), PT. Daya Surya Sejahtera Ponorogo (Surya Mart), koperasi, PAUD-TK Aisyiyah (BA), Madrasah Ibtidaiyah, Sekolah Menengah-Lanjutan yang di bawah naungan Muhammadiyah, masjid-masjid, serta pelaku bisnis yang tergabung dalam lingkungan Muhammadiyah telah menjadi nasabah Bank Mitra Syariah.

## 4.1.2 Visi Misi Motto Tujuan Perusahaan

### 4.1.2.1 Visi

“Bertransformasi Menjadi Lembaga Keuangan Dengan Berlandaskan Prinsip Syariah Yang Terbaik di Jawa Timur Bagian Barat”.

### 4.1.2.2 Misi

“Bertransformasi Menjadi Lembaga Keuangan Dengan Berlandaskan Prinsip Syariah Yang Terbaik Di Jawa Timur Bagian Barat”.

### 4.1.2.3 Motto

“Menebar Manfaat Sesuai Dengan Syariah”.

### 4.1.2.4 Tujuan

“Melaksanakan Aktivitas Perbankan Sesuai Dengan Prinsip Syariah dan Untuk Peningkatan Kesejahteraan Umat, Terutama Masyarakat di Daerah Kabupaten Ponorogo”.

## 4.1.3 Produk-Produk PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera

### 4.1.3.1 Simpanan

#### 1. Tabungan

##### a. Tabungan mitra iB

Tabungan Mitra iB ditujukan untuk nasabah perorangan maupun lembaga hukum. Berikut ini adalah fitur, biaya, syarat, dan manfaat yang ditawarkan:

### 1) Fitur dan Biaya

- a) Menggunakan aturan syariah dengan akad *wadiah*.
- b) Minimal pembayaran pertama Rp 100.000 untuk personal serta Rp. 500.000 untuk perseroan.
- c) Pembayaran selanjutnya minimal Rp. 10.000.
- d) Tarif penutupan buku tabungan Rp. 10.000.

### 2) Persyaratan

#### a) Perseorangan

1. KTP dan NPWP.

#### b) Badan Hukum

1. Fotocopy surat pendirian.
2. Fotocopy NPWP badan usaha.
3. Fotocopy KTP pendiri.
4. Fotocopy Surat Ijin Usaha Perdagangan.

#### b. Tabungan Mitra Ekspres iB

Tabungan Mitra Ekspres iB ditujukan untuk

nasabah pasar. Berikut ini adalah fitur, biaya, manfaat, dan persyaratan, antara lain:

### 1) Fitur dan Biaya

- a) Berlandaskan aturan syariah dengan akad *wadiah*.
- b) Minimal pembayaran pertama Rp. 10.000.

- c) Pembayaran selanjutnya minimal Rp 10.000.
- d) Batas saldo terendah adalah Rp. 10.000.
- e) Tarif penutupan buku tabungan Rp. 10.000.

## 2) Manfaat

- a) Sesuai syariah dan aman.
- b) Dijamin LPS.

## 3) Persyaratan

- a) WNI.
  - b) KTP.
  - c) SIM.
  - d) Paspor.
  - e) NPWP.
  - f) Mengisi formulir pendaftaran.
- c. Tabungan Simpel iB

Tabungan Simpel iB adalah rekening tabungan yang diperuntukkan bagi pelajar dari tingkat TK sampai SMA. Berikut adalah fitur, biaya, manfaat, dan persyaratannya, antara lain:

### 1) Fitur dan Biaya

- a) Berlandaskan aturan syariah dan akad *wadiah*.
- b) Minimal pembayaran pertama Rp. 5.000.
- c) Pembayaran selanjutnya minimal Rp. 1.000.
- d) Batas saldo terendah adalah Rp. 10.000.

e) Tarif penutupan buku tabungan Rp. 10.000.

2) Manfaat

a) Terjamin berdasarkan prinsip syariah.

b) Telah dijamin LPS.

3) Persyaratan

a) Masih berstatus pelajar.

b) Mengisi formulir pendaftaran.

c) fotocopy akta dan kartu keluarga.

d. Tabungan At-Tamimi iB

Tabungan At-Tamimi iB adalah tabungan dengan akad *mudharabah* yang ditujukan khusus untuk pemegang saham sebagai tempat penyimpanan dividen.

2. Deposito

Deposito iB merupakan produk yang menggunakan akad *mudharabah* dengan priode jatuh tempo 1 bulan, 3 bulan, setengah tahun, dan satu tahun.

**4.1.3.2 Pembiayaan**

1. Pembiayaan Mikro Ekspres iB

Pembiayaan Mikro Ekspres iB adalah penyediaan dana yang ditujukan untuk nasabah pasar. Pembiayaan Mikro Ekspres iB ini memiliki banyak keuntungan, seperti asuransi syariah, keamanan sesuai prinsip syariah, sistem bagi hasil yang kooperatif, penjaminan oleh LPS, dan

pengawasan oleh OJK. Syaratnya adalah tabungan harus aktif selama tiga bulan dan memiliki saldo minimal sebesar Rp 1.000.000.

## 2) Pembiayaan Mitra Karya iB

Pembiayaan Mitra Karya iB adalah penyediaan dana yang ditujukan kepada masyarakat yang bekerja sebagai karyawan di suatu perusahaan. Proses pembiayaan ini dilakukan melalui kerja sama yang diatur dalam MOU antara BPRS dan instansi terkait. Pembiayaan Mikro Ekspres iB ini menawarkan berbagai keuntungan, seperti keamanan yang sesuai dengan prinsip syariah, jaminan dari LPS, dan pengawasan oleh OJK. Syarat yang harus dipenuhi adalah instansi harus menyertakan dokumen kepegawaian untuk setiap karyawan dan aset tetap perusahaan.

## 3) Pembiayaan Mitra Usaha iB

Pembiayaan Mitra Usaha iB adalah penyediaan dana yang ditujukan kepada individu yang memperoleh penghasilan dari usahanya. Program ini menawarkan berbagai manfaat, antara lain keamanan yang sesuai dengan prinsip syariah, jaminan dari LPS, serta pengawasan oleh OJK. Pembiayaan ini menerapkan sistem bagi hasil yang saling menguntungkan dan didukung oleh asuransi syariah. Syarat yang harus dipenuhi mencakup berstatus sebagai



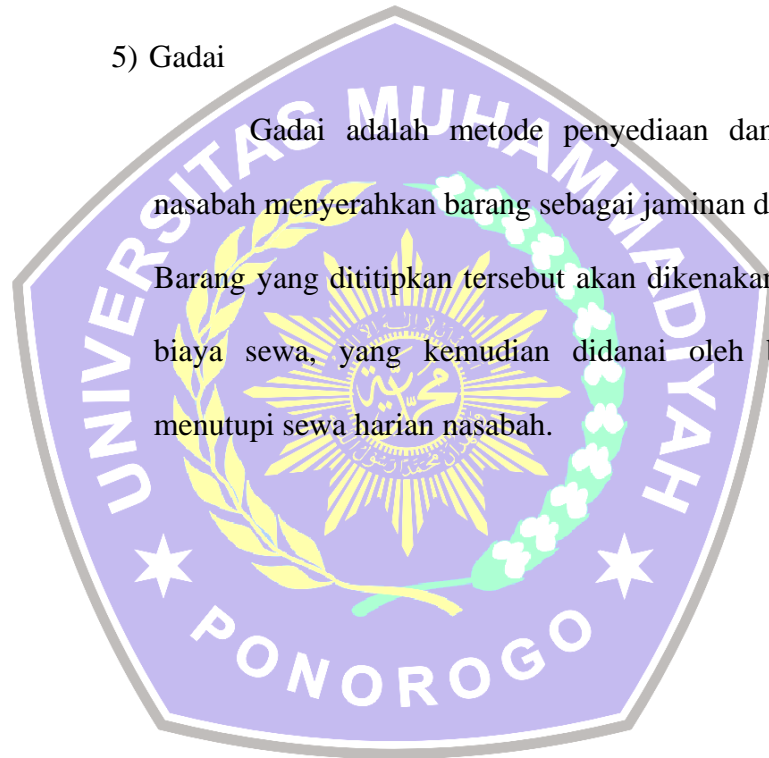
WNI, memiliki KTP/SIM/Paspor, NPWP, serta menyerahkan semua dokumen untuk proses verifikasi melalui sistem *BI Checking*.

#### 4) Pembiayaan Midorang

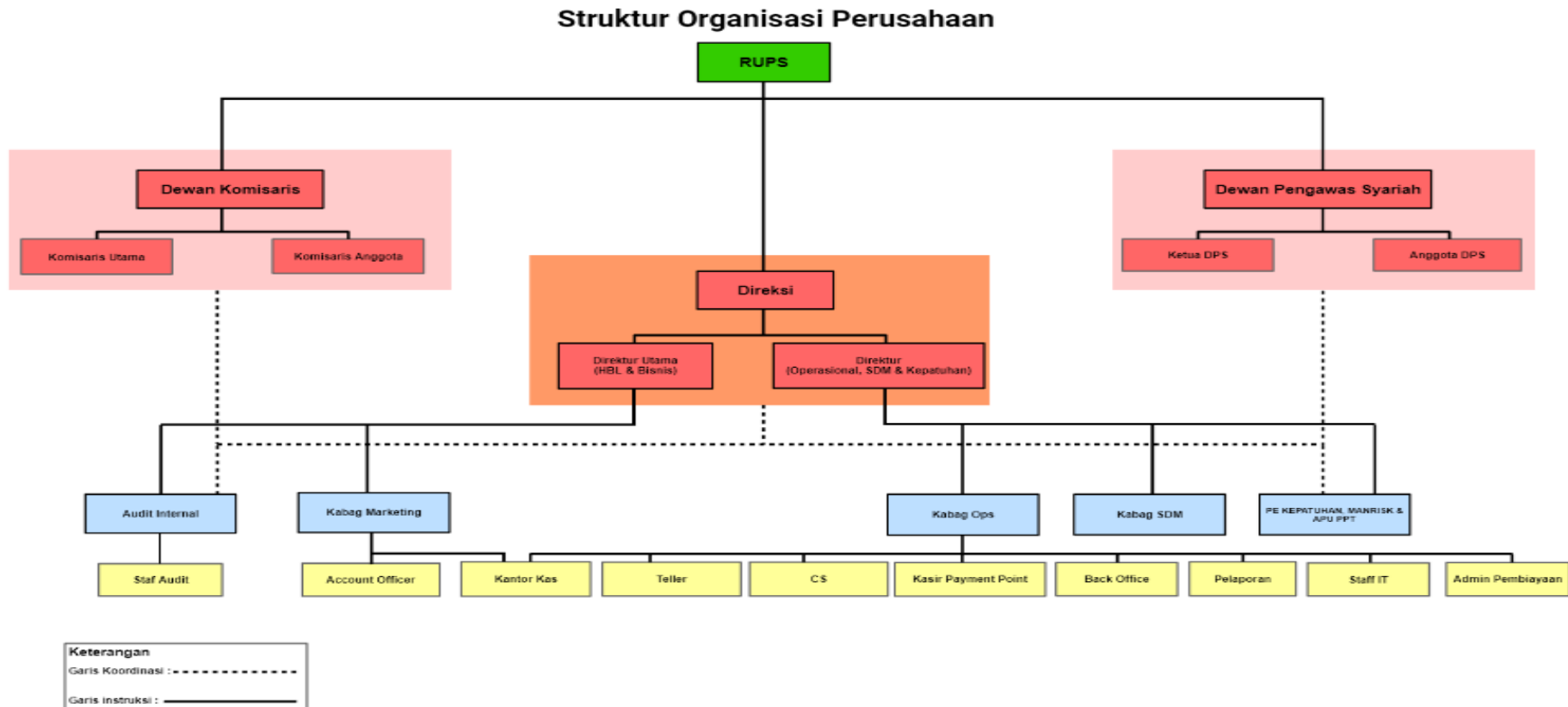
Pembiayaan midorang adalah fasilitas pembiayaan untuk pembelian barang, termasuk perangkat elektronik seperti TV, mesin cuci, atau HP.

#### 5) Gadai

Gadai adalah metode penyediaan dana di mana nasabah menyerahkan barang sebagai jaminan di pegadaian. Barang yang dititipkan tersebut akan dikenakan *ujrah* atau biaya sewa, yang kemudian didanai oleh bank untuk menutupi sewa harian nasabah.



#### 4.1.4 Struktur organisasi perusahaan



Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo  
 Sumber: PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

#### 4.1.4.1 Tugas dari masing-masing bagian (*Job Description*)

Berikut *Job description* untuk masing-masing bagian di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo, yakni sebagai berikut:

##### 1. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan Pengawas Syariah bertugas melakukan penilaian dan pengawasan atas produk yang akan ditawarkan dalam rangka menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat. Penilaian dan pengawasan dituangkan dalam bentuk keputusan agar berjalan sesuai dengan syariah Islam.

Tugas dan tanggung jawab:

- a. Memberikan pedoman atau garis-garis besar syariah untuk menghimpun maupun untuk penyaluran dana serta kegiatan yang berkaitan dengan syariah.
- b. Mengadakan perbaikan seandainya suatu produk telah atau sedang dijalankan dinilai bertentangan dengan syariah
- c. Bertanggung jawab atas pengawasan terhadap operasional bank agar sesuai dengan syariah.

##### 2. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris bertugas dalam pengawasan intern bank dan memberikan arahan dalam pelaksanaan tugas Direksi agar tetap mengikuti kebijakan perusahaan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas dan tanggung jawab:

- a. Mempertimbangkan, menyempurnakan, dan mewakili pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang telah di usulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
- b. Menyelenggarakan RUPS dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban Direksi.
- c. Mempertimbangkan dan menyetujui rencana kerja tahunan yang diusulkan Direksi.
- d. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang jumlahnya melebihi batas maksimal kewenangan Direksi.
- e. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan laba/rugi tahunan, serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh Direksi.
- f. Menyetujui atau menolak pembiayaan yang diajukan oleh Direksi
- g. Menandatangani surat-surat saham yang telah diberi nomor urut sesuai anggaran dasar perseroan.

### 3. Dewan Direksi

Dewan Direksi terdiri dari Direktur Utama dan seorang atau lebih sebagai Direktur, bertugas memimpin dan mengawasi kegiatan bank sehari-hari sesuai dengan kebijakan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris dalam RUPS.

#### Tugas dan Tanggungjawab Direktur Utama:

- a. Mewakii Direksi atas nama perusahaan
- b. Memimpin dan mengelola perusahaan sehingga tercapai tujuan perusahaan
- c. Bertanggungjawab terhadap operasional perusahaan khususnya dalam hubungan dengan pihak ekstern perusahaan

#### Tugas dan Tanggungjawab Direktur:

- a. Mewakili Direktur Utama atas nama Direksi
- b. Membantu Direktur Utama dalam mengelola perusahaan sehingga tercapai tujuan perusahaan
- c. Bertanggungjawab terhadap operasional perusahaan, khususnya dalam hubungan dengan pihak intern perusahaan
- d. Bersama-sama Direktur Utama bertanggungjawab kepada Rapat Pemegang Saham (RUPS)

#### 4. Auditing Internal

Auditing internal merupakan seorang yang mengontrol suatu laporan keuangan yang di lakukan atas dasar ketentuan Syariah dalam memastikan seluruh kegiatan yang di lakukan oleh Islamic Financial Institution (IFI) yang di audit masih sesuai masih sesuai dengan aturan yang berlaku.

#### Tugas dan tanggung jawab:

- a. Memastikan operasi dan transaksi sesuai dengan prinsip Syariah.

- b. Mengawasi dan mengevaluasi laporan keuangan untuk memastikan akurasi dan kepatuhan terhadap standar akuntansi yang relevan.
- c. Menyusun laporan audit yang menyertakan temuan dan rekomendasi untuk perbaikan kepada manajemen dan dewan pengawas Syariah.

#### 5. Kepala Bagian *Marketing*

Kepala Bagian *Marketing* bertugas memimpin, mengawasi, dan bertanggung jawab atas terlaksananya kelancaran kerja di bagian pembiayaan dan pendanaan, memasarkan produk bank sesuai dengan Syariah Islam kepada nasabah dengan layanan prima sehingga memungkinkan diperolehnya laba sesuai target dengan tetap memperhatikan kelancaran dan keamanan aset bank serta menciptakan produk baru yang sesuai dengan Syariah Islam.

##### a. *Account Officer*

*Account Officer* berperan penting dalam mendukung tugas direksi, dengan fokus pada pemasaran dan pengelolaan pembiayaan. *Account Officer* juga menjalin hubungan yang kuat dengan nasabah untuk memastikan bahwa semua proses pembiayaan berjalan lancar.

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Memperkenalkan produk perbankan kepada calon nasabah.
- 2) Membangun dan memelihara hubungan baik dengan

nasabah.

- 3) Melakukan analisis kelayakan pengajuan pembiayaan nasabah bersama dengan marketing.
- 4) Melakukan survei dan penilaian terhadap jaminan yang diajukan oleh calon nasabah.
- 5) Menangani pembiayaan yang bermasalah.
- 6) Menyusun laporan berkala mengenai aktivitas dan pencapaian.

b. Staf *Marketing* Pembiayaan

Staf *Marketing* Pembiayaan bertugas memasarkan produk pembiayaan sesuai dengan Syariat Islam, memberikan pelayanan yang baik, dan melakukan analisis terhadap pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah untuk memastikan kelayakan dan kesesuaian dengan kebijakan bank.

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Memperkenalkan dan mempromosikan produk pembiayaan sesuai Syariat Islam.
- 2) Memberikan layanan berkualitas dalam pengajuan dan pencairan pembiayaan.
- 3) Menganalisis kelayakan pembiayaan calon nasabah.
- 4) Menjalin hubungan baik untuk meningkatkan loyalitas nasabah.
- 5) Mengedukasi nasabah tentang fitur dan manfaat produk

pembiayaan.

6) Melakukan pembinaan terhadap pembiayaan yang mengalami masalah.

#### 6. Kepala Bagian Operasional

Kepala Bagian Operasional merupakan bagian dari manajemen yang membantu direksi dalam menjalankan tugas-tugas bank. Fungsinya mencakup aspek kuantitatif dan kualitatif untuk memastikan pelayanan jasa perbankan dilakukan secara efisien dan efektif.

##### a. *Customer Service*

*Customer Service* bertugas memberikan pelayanan kepada setiap nasabah atau tamu dengan baik dan islami serta memberikan informasi yang dibutuhkan secara jelas, baik secara langsung maupun secara tidak langsung.

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Memberikan pelayanan dan penjelasan tentang produk dan informasi lainnya yang di perlukan.
- 2) Meregistrasi data nasabah, menginput, dan master nasabah pada progam atau system.
- 3) Membuat laporan bulanan sesuai interuksi operasi.
- 4) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian atau Direksi.
- 5) Bertanggung Jawab kepada Kepala Bagian Operasional



atau Direksi.

b. *Teller*

*Teller* bertugas membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang, dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank.

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Memeriksa seluruh transaksi harian teller serta semua tiket dan dokumen lainnya yang dibuat di seksi kas.
- 2) Melaksanakan *cash count* pada akhir hari atau saat pergantian teller.
- 3) Mengambil atau menyetorkan uang tunai pada *main vault*.
- 4) Mencatat atau membuat daftar posisi kas setiap akhir hari.
- 5) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Operasional.

c. Staf Pelaporan

Staf Pelaporan berperan dalam mengelola proses pelaporan informasi yang berkaitan dengan kinerja keuangan, memastikan bahwa data yang disajikan dalam laporan akurat, relevan, dan sesuai dengan standar yang ditetapkan.

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Mengumpulkan informasi keuangan dan operasional dari berbagai sumber.
- 2) Menyusun laporan keuangan dan operasional.
- 3) Menganalisis data untuk tren dan masalah.

4) Menyampaikan laporan kepada manajemen.

5) Memelihara dokumentasi laporan.

7. Kepala Bagian Sumber Daya Manusia

Kepala Bagian Sumber Daya Manusia berperan dalam mengelola dan mengembangkan karyawan demi mendukung pencapaian tujuan perusahaan.

Tugas dan tanggung jawab:

- a. Mengelola rekrutmen dan seleksi karyawan.
- b. Mengembangkan dan menerapkan kebijakan SDM sesuai prinsip syariah.
- c. Merancang program pelatihan dan pengembangan karyawan.
- d. Mengawasi manajemen kinerja karyawan.
- e. Membangun komunikasi internal yang efektif.
- f. Mengelola program kesejahteraan karyawan.

8. Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko

Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko di bank syariah berperan dalam memastikan bahwa produk dan layanan mematuhi prinsip Syariah serta regulasi yang berlaku, guna menjaga stabilitas keuangan dan mengelola risiko secara efektif.

Tugas dan tanggung jawab:

- a. Memastikan produk dan layanan bank sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko yang

terkait dengan operasional bank.

- c. Membuat kebijakan terkait analisis pengajuan pembiayaan untuk memastikan kelayakan dan kesesuaian dengan prinsip yang diterapkan oleh perusahaan.
- d. Mengembangkan kebijakan dan prosedur manajemen risiko.
- e. Menganalisis dan menangani pembiayaan bermasalah melalui evaluasi risiko dan penyusunan strategi penyelesaian.



## 4.2 Hasil Pengumpulan Data

### 1. Mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Hasil wawancara yang didapatkan dari staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, terkait implementasi prosedur dan persyaratan pengajuan pembiayaan di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo yaitu:

“Proses pengajuan pembiayaan *murabahah* hingga dengan pencairan dana melibatkan beberapa tahapan antara lain:

1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan.
2. Mengisi formulir serta menyerahkan persyaratan pengajuan pembiayaan.
3. Marketing dan petugas AO melakukan analisis permohonan sesuai standar operasional perusahaan.
4. Setelah dipastikan bahwa calon nasabah memenuhi standar penilaian operasional perusahaan, selanjutnya akan dilakukan survei oleh marketing dan petugas AO untuk memastikan kebenaran informasi yang telah disampaikan oleh calon nasabah.
5. Hasil survei akan dirapatkan dan dianalisis kepala bagian marketing, kepala bagian kepatuhan manajemen risiko, direktur, direktur utama dan komite.
6. Komite memberikan keputusan layak atau tidak. Apabila layak maka marketing segera menghubungi calon nasabah untuk diproses pencairan pembiayaan oleh administrasi.
7. Administrasi membuat memo pencairan pembiayaan yang memuat informasi mengenai jumlah plafon yang disetujui, jaminan dan pengikatan jaminan, jangka waktu, margin, serta pola angsuran.
8. Akad pembiayaan.
9. Pencairan dana.

Sedangkan persyaratan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan pembiayaan *murabahah* antara lain adalah fotokopi KTP suami atau istri sebanyak 2 lembar, fotokopi Kartu Keluarga 2 lembar, fotokopi akta nikah atau keterangan cerai 2 lembar, slip gaji (untuk karyawan/PNS), keterangan bekerja (untuk karyawan/PNS), fotokopi rekening tabungan, fotokopi keterangan kematian jika janda atau duda sebanyak 2 lembar, fotokopi KTP suami istri pemilik jaminan, asli dan fotokopi surat

jaminan, serta fotokopi bukti pendukung usaha seperti SIUP, kartu bukti pedagang, atau surat keterangan usaha dari pemerintah setempat.”

Hasil wawancara dengan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, terkait mitigasi pembiayaan *murabahah* di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo beliau menyampaikan bahwa:

“Sebelum menyalurkan pembiayaan tentu kami menerapkan semua prinsip 5C+1S dan 7P tanpa terkecuali sesuai dengan standar operasioanal yang telah ditetapkan. Langkah ini kami lakukan dalam rangka mitigasi risiko pembiayaan *murabahah*.”

Pernyataan ini didukung kebenarannya oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menambahkan bahwa:

“Sebelum melakukan penyaluran pembiayaan *murabahah*, kami menerapkan mitigasi risiko melalui prinsip 5C+1S dan 7P guna menghindari terjadinya kerugian bagi pihak bank maupun nasabah.”

Berdasarkan pernyataan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sebelum menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah, Bank Mitra Syariah Ponorogo menerapkan analisis penilaian pembiayaan melalui prinsip 5C+1S dan 7P. Langkah ini diterapkan dalam rangka mitigasi risiko pembiayaan *murabahah*.

Hasil wawancara terkait calon nasabah yang tidak memenuhi penilaian prinsip 5C+1S dan 7P. Berikut adalah hasil wawancara dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaiakan:

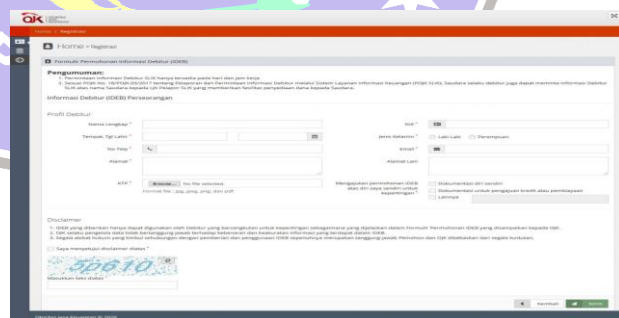
“Tidak, karena kami selalu memastikan bahwa setiap calon nasabah pembiayaan memenuhi prinsip 5C+1S dan 7P sebelum pembiayaan *murabahah* disalurkan. Karena dana yang ada di bank juga merupakan amanah dari nasabah yang menabung di tempat kami, sehingga kami memiliki tanggung jawab besar untuk menjaga dan mengelola dana tersebut dengan sebaik-

baiknya. Jika calon nasabah tidak memenuhi standar penilaian mitigasi yang telah ditetapkan, kami tidak dapat mencairkan pembiayaan yang diajukan. Hal ini kami lakukan demi menjaga kepercayaan dan keamanan dana semua nasabah.”

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat di simpulkan bahwa Bank Mitra Syariah Ponorogo tidak dapat mencairkan pembiayaan *murabahah* jika calon nasabah tidak memenuhi prinsip 5C+1S dan 7P. Sebab, dana yang terdapat di Bank Mitra Syariah sebagian adalah milik nasabah yang menabung di sana, sehingga pihak bank menjaga amanah tersebut dengan sebaik-baiknya. Berikut adalah penjelasan mengenai prinsip 5C+1S yang diterapkan Bank Mitra Syariah Ponorogo sebelum penyaluran pembiayaan:

a. *Character*

Penilaian pembiayaan terhadap calon nasabah dimulai dari aspek *character* yang berkaitan dengan watak, sifat, dan karakter calon nasabah, seperti yang disampaikan oleh staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau mengatakan bahwa:



Gambar 4.3 Pengecekan SLIK OJK

“Penilaian *character* ini kami lakukan dengan mewawancarai calon nasabah secara langsung sehingga dapat terlihat bagaimana watak, sifat, dan karakternya. Selain dengan cara tersebut, kami juga melakukan survei lingkungan dengan bertanya kepada orang-orang terdekatnya calon nasabah, seperti karyawan, rekan kerja, pelanggan, dan tetangganya guna mengetahui karakter calon nasabah secara mendalam.”

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Selain itu, petugas *AO* juga akan melakukan pengecekan SLIK OJK terhadap calon nasabah, tujuannya untuk memeriksa apakah calon nasabah memiliki riwayat pembiayaan dibank lain atau tidak.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang memiliki *character* tidak baik diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko.

Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* kami pastikan memiliki *character* yang baik sebelum pencairan dilakukan. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang kami salurkan tepat pada calon nasabah yang dapat dipercaya.”

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat di simpulkan bahwa Bank Mitra Syariah dalam menilai *character* calon nasabah melalui wawancara langsung dengan calon nasabah, survei lingkungan, serta pengecekan SLIK. Pihak bank juga sudah memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki *character* yang baik sebelum dicairkannya pembiayaan.

#### b. *Capacity*

Penilaian *capacity* pada Bank Mitra Syariah melibatkan pengamatan terhadap kemampuan nasabah dalam mengembangkan dan mengelola usaha, seperti yang dijelaskan oleh staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, bahwa:

**DAGANG MRACANG "DARMIN"**  
**JI. A. YANI 75 23/03 PONDOKGEO**  
**LAPORAN LABA RUGI**  
**UNTUK BULAN YANG BERAKHIR PER 31 JULI 2023**

Nama Perkiraan	Sub Jumlah	Jumlah
<b>Hasil Penghasilan</b>		
Pendapatan Usaha Dagang Mracang (Rp. 1.500.000/bul x 27 bul)		40.500.000
<b>Harga pokok penjualan</b>		
Penjualan 01 Juli 2023	35.000.000	
Penjualan barang dagangan (Rp. 1.200.000/bul x 27 bul)	32.250.000	
Barang dagangan siap dijual (Penjualan 31 Juli 2023)	35.000.000	66.250.000
<b>Harga pokok penjualan</b>		66.250.000
<b>Labanya sebelum pajak</b>		14.250.000
<b>Pendapatan Lain</b>		
<b>Labanya</b>		14.250.000
<b>Biaya-biaya usaha</b>		
Biaya usaha tenaga kerja	500.000	
Biaya transportasi	0	
Biaya asuransi barang di bank lain	250.000	
Biaya usaha lainnya	0	
<b>Jumlah biaya usaha</b>		750.000
<b>Biaya rumah tangga</b>		
Biaya listrik dan air	250.000	
Biaya sekolah anak	0	
Biaya asuransi rumah tangga	3.000.000	
Biaya lain-lain	250.000	
<b>Jumlah biaya rumah tangga</b>		3.500.000
<b>Jumlah biaya usaha dan rumah tangga</b>		4.250.000
<b>Labanya setelah pajak</b>		10.000.000
<b>Pajak penghasilan</b>		
<b>Labanya</b>		10.000.000

Gambar 4.4 Penilaian Laporan Keuangan

“Penilaian *capacity* terhadap calon nasabah yang memiliki usaha kami lakukan dengan memeriksa laporan keuangan usahanya. Jika usaha calon nasabah tidak memiliki laporan keuangan maka kami nilai berdasarkan nota-nota penjualan dan pembelian selama 3 bulan terakhir atau melalui catatan pembukuan yang tersusun secara sistematis. Apabila aliran kasnya lancar dan pendapatan calon nasabah mengalami peningkatan disetiap bulannya, maka besar kemungkinan nasabah mampu mempertanggungjawabkan pembiayaan yang diambilnya sampai selesai. Sedangkan untuk nasabah yang seorang karyawan penilaian dilakukan melalui slip gaji 3 bulan terakhir serta rekening tabungan guna memastikan gaji yang diperolehnya cukup untuk memenuhi angsuran pembiayaan dan kebutuhan hariannya.”

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Staf AO juga menilai pendapatan bersih calon nasabah, dengan menghitung total pendapatan dikurangi seluruh pengeluaran, sehingga diketahui total pendapatan bersihnya. Pembiayaan yang dapat kami cairkan maksimal 60% dari total pendapatan bersih calon nasabah.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *capacity* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:



“Tidak ada. Calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *capacity* tidak dapat diberikan pembiayaan, karena hal ini dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar angsuran di kemudian hari.”

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penilaian *capacity* di Bank Mitra Syariah Ponorogo terhadap calon nasabah yang mempunyai usaha dinilai melalui laporan keuangan, nota penjualan dan pembelian, dan catatan pembukuan sehingga dapat diketahui bagaimana aliran kas dan pendapatan usahanya. Sedangkan untuk nasabah yang seorang karyawan dinilai melalui slip gaji dan rekening tabungan. Selain itu, pihak bank menetapkan pencairan pembiayaan maksimal 60% dari pendapatan bersihnya calon nasabah. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *capacity* sebelum dicairkannya pembiayaan.

### c. *Capital*



Gambar 4.5 Survei ke Lokasi Usaha Calon Nasabah

Pada hasil wawancara mengenai *capital* calon nasabah, dengan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau menyampaikan bahwa:

“Untuk menilai sumber modal yang dimiliki calon nasabah, kami melakukan survei ke lokasi usaha untuk mengetahui kondisi stok barang dagang, peralatan usaha, dan bagaimana

tempat usahanya apakah masih menyewa atau sudah memiliki secara pribadi.”

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Perlu diperhatikan juga dari mana saja sumber kepemilikan modal usaha tersebut, apakah dari modal sendiri atau dari pinjaman bank lain. Semakin banyak modal yang berasal dari dana pribadi calon nasabah, tentu semakin bagus kualitas modal yang dimiliki calon nasabah.”

Adapun hasil wawancara mengenai calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *capital*. Diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Jika calon nasabah tidak memenuhi standar penilaian *capital* yang telah ditetapkan, kami tidak dapat memberikan pembiayaan karena hal ini dapat meningkatkan risiko terjadinya kemacetan dalam pembayaran angsuran.”

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Mitra Syariah dalam analisis *capital* dinilai dari survei langsung ke lokasi usaha untuk memastikan kepemilikan modal calon nasabah dan memperhatikan asal sumber modal tersebut. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *capital* sebelum dicairkannya pembiayaan.

#### d. *Collateral*



Gambar 4.6 Dokumen Asli Barang Jaminan

Penilaian aspek *collateral* pada Bank Mitra Syariah dilakukan dengan penilaian secara menyeluruh terhadap barang jaminan yang diajukan calon nasabah, sebagaimana dijelaskan oleh staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, bahwa:

“Pada saat awal penganjuran dokumen masih berbentuk fotokopi namun pada saat bertemu dengan calon nasabah kami meminta dokumen asli serta kami meminta surat keterangan dari desa terkait harga jaminan supaya terhindar dari penipuan. Selain itu, untuk memastikan keaslian dokumen kita lakukan dengan beberapa cara. Misalnya, jaminan berupa sertifikat tanah atau bangunan, dicek melalui Badan Pertanahan Nasional (BPN), sedangkan jaminan berupa surat kendaraan bermotor (BPKB) akan diverifikasi melalui file MPP dengan melihat dari nomor faktur, nomor mesin, nomor angka polisi, dan nomor BPKB untuk memastikan keaslian dokumen.”

Pernyataan tersebut diperkuat dengan penjelasan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, sebagai berikut:

“Mitigasi risiko pembiayaan melalui penilaian *collateral* kami lakukan dengan memastikan bahwa jaminan yang diserahkan calon nasabah kepada pihak bank paling tidak 60% sampai 70% dari harga likuidasi. Tujuannya adalah ketika terjadi penungakan atau kemacetan pembiayaan, barang tersebut cepat laku saat dijual dibawah harga pasar. Kestabilan nilai jaminan juga kita cermati seperti taksiran untuk sertifikat tanah tanpa bangunan lebih tinggi dibandingkan dengan tanah beserta bangunan. Dikarenakan bangunan dapat mengalami penyusutan di setiap tahunnya, sementara harga tanah cenderung naik setiap tahun.”

Hasil wawancara mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang jaminannya tidak memenuhi standar penilaian *collateral*. Diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada, semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* harus memenuhi standar penilaian *collateral* sebelum

pembiayaan diberikan. Untuk calon nasabah yang jaminannya tidak memenuhi standar penilaian, kami tidak akan mencairkan pembiayaan, karena jaminan tersebut akan dijadikan sebagai alternatif terakhir jika terjadi kemacetan dalam pembayaran angsuran.”

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat di simpulkan bahwa Bank Mitra Syariah Ponorogo dalam menilai *collateral* calon nasabah dilakukan melalui berbagai cara, seperti penilaian harga barang jaminan, memastikan keaslian dokumen, mempertimbangkan harga likuidasi barang jaminan, dan memperhatikan kestabilan nilai jaminan. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* jaminannya memenuhi standar penilaian *collateral* sebelum dicairkannya pembiayaan.

e. *Condition*



Gambar 4.7 Analisis Terhadap Kondisis Ekonomi Keluarga

Penilaian selanjutnya yaitu analisis terkait kondisi calon nasabah, hasil wawancara dengan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau menyampaikan bahwa:

“Kami melakukan analisis terhadap kondisi ekonomi keluarga calon nasabah. Misalnya, dalam satu keluarga suami istri saling bekerja, tentu akan berpengaruh pada pendapatan calon nasabah secara signifikan, karena pendapatan tidak hanya berasal dari satu sumber saja. Selain itu, kami juga

mempertimbangkan kondisi lingkungan, seperti keadaan alam yang tidak menentu dapat menyebabkan gagal panen dan kelangkaan bahan pokok. Hal ini berdampak pada calon nasabah pedagang sembako mereka akan kekurangan stok barang dagang, yang akhirnya mempengaruhi pendapatan calon nasabah.”

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Penilaian terhadap kondisi usaha calon nasabah juga perlu diperhatikan. Bagaimana perputaran modalnya, stabilitas pendapatan usahanya, dan bagaimana potensi pertumbuhan usaha calon nasabah.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *condition* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Jika calon nasabah tidak memenuhi standar penilaian *condition*, pembiayaan tidak dapat diberikan karena hal tersebut dapat menimbulkan risiko yang tidak diharapkan.”

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan Bank Mitra Syariah menganalisis kondisi calon nasabah dengan mengamati tiga aspek yaitu kondisi ekonomi keluarga calon nasabah, kondisi usaha, serta kondisi lingkungan. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *condition* sebelum dicairkannya pembiayaan.

f. Prinsip syariah di Bank Mitra Syariah



Gambar 4.8 Pencairan Pembiayaan *Murabahah*

Hasil wawancara terkait prinsip syariah bersama dengan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau menyampaikan bahwa:

“Kami memberikan pembiayaan *murabahah* dalam bentuk barang, bukan berbentuk uang, sesuai dengan akad *murabahah*. Selain itu, sebelum terjadinya akad pembiayaan *murabahah*, pihak bank dan nasabah berdoa terlebih dahulu supaya pembayaran pembiayaannya nanti lancar. Itu sebagai bukti bahwa kami tunduk dan patuh pada prinsip syariah.”

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Realisasi pelaksanaan pembiayaan *murabahah* harus sesuai dengan fatwa DSN-MUI, dimana ketika nasabah mengajukan pembiayaan, pengajuannya itu bukan berbentuk uang, tetapi untuk pembelian barang. Di sini pihak bank berperan sebagai penjual, sedangkan nasabah sebagai pembeli. Misalnya nasabah membutuhkan beras 1 ton, kami selaku penjual membeli barang dari *supplier*, kemudian kami jual kepada nasabah dengan margin yang telah disepakati bersama.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dalam bentuk uang tunai diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Dalam menyalurkan pembiayaan, kami selalu memastikan bahwa pembiayaan tersebut disalurkan dalam bentuk barang, bukan uang tunai, karena kami mengikuti aturan DSN-MUI.”

Berdasarkan pernyataan diatas, maka diperoleh kesimpulan bahwa Bank Mitra Syariah menerapkan prinsip syariah dalam menyalurkan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan ketetapan fatwa DSN-MUI dan sebelum pelaksanaan akad *murabahah* pihak bank dan nasabah berdoa terlebih dahulu supaya pembiayaan dapat berjalan dengan lancar. Pihak bank juga memastikan bahwa pembiayaan *murabahah* yang disalurkan kepada nasabah berbentuk barang sesuai dengan aturan DSN-MUI.

Selain analisis prinsip 5C+1S yang dipaparkan diatas, terdapat juga strategi mitigasi risiko dengan analisis prinsip 7P yang digunakan oleh Bank Mitra Syariah Ponorogo untuk melakukan penilaian pembiayaan terhadap calon nasabah, yakni sebagaimana berikut:

a. *Personality*



Gambar 4.9 Penilaian *Personality* Melalui Masyarakat Sekitar

Penilaian aspek *personality* di Bank Mitra Syariah Ponorogo menekankan penilain terhadap calon nasabah berdasarkan kepribadiannya. Seperti yang dikemukakan oleh staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau menyampaikan bahwa:

“Kami menilai kepribadian calon nasabah dengan bertanya kepada masyarakat sekitar dan tetangganya mengenai perilaku sehari-hari calon nasabah, apakah suka berfoya-foya atau hidup sederhana. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam mengelola keuangan.”

Pendapat tersebut didukung dengan pendapat Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko terkait penilaian aspek *personality*, beliau menambahkan bahwa:

“Kami juga mencari informasi terkait reputasi calon nasabah, baik saat ini maupun di masa lalunya. Serta bagaimana hubungannya dengan lingkungan sekitar.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *personality* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *personality* tidak dapat diberikan pembiayaan *murabahah* karena penilaian *personality* digunakan untuk memastikan bahwa nasabah memiliki kepribadian yang baik.”

Berdasarkan penjelasan di atas, maka diperoleh kesimpulan bahwa Bank Mitra Syariah Ponorogo dalam melakukan penilaian calon nasabah melalui prinsip *personality* mempertimbangkan penilaian kepribadian calon nasabah dari informasi masyarakat sekitar dan penilaian reputasi calon nasabah baik saat ini ataupun masa lalu. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *personality* sebelum dicairkannya pembiayaan.



b. *Party*



Gambar 4.10 Pembiayaan Mikro Express

Bank Mitra Syariah dalam melakukan penilaian *party* berdasarkan pada modal dan loyalitas calon nasabah. Seperti yang disampaikan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau menyampaikan bahwa:

“*Party* ini kami lakukan dengan mengolompokan calon nasabah berdasarkan modal yang dimilikinya. Misalkan nasabah golongan UMKM, yang kebanyakan di pasar kami berikan pembiayaan yang berskala mikro yaitu produk mikro ekspres. Sedangkan untuk calon nasabah yang memiliki modal besar, kami berikan pembiayaan yang berskala makro yaitu mitra usaha.”

Pendapat tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, yang menambahkan bahwa:

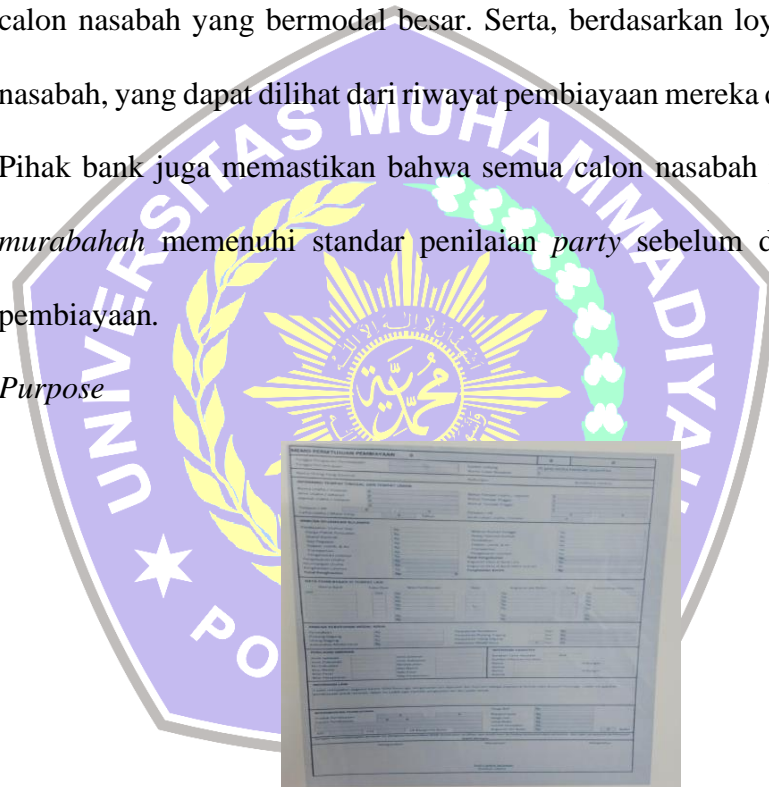
“Penilaian *party* ini juga dapat di amati melalui riwayat pembiayaan nasabah di masa lalu. Nasabah yang dulunya memiliki catatan pembayaran angsuran lancar akan berpotensi untuk mendapatkan pembiayaan kembali di masa depan.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *party* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* harus memenuhi standar penilaian *party* sebelum diberikannya pembiayaan. Penilaian ini penting untuk memastikan bahwa calon nasabah termasuk dalam golongan yang telah ditetapkan, sehingga risiko dapat dikelola dengan baik jika terjadi masalah di kemudian hari.”

Berdasarkan pernyataan di atas, maka diperoleh kesimpulan bahwa Bank Mitra Syariah memberikan pembiayaan skala mikro kepada calon nasabah yang bermodal kecil dan pembiayaan skala makro kepada calon nasabah yang bermodal besar. Serta, berdasarkan loyalitas calon nasabah, yang dapat dilihat dari riwayat pembiayaan mereka di masa lalu. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *party* sebelum dicairkannya pembiayaan.

c. *Purpose*



Gambar 4.11 Formulir Pengajuan Pembiayaan

*Purpose* digunakan untuk memahami maksud tujuan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Seperti yang disampaikan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau menyampaikan bahwa:

“Untuk mengetahui tujuan pembiayaan calon nasabah, dapat kita lihat melalui formulir pengajuan pembiayaan, menanyakan langsung kepada calon nasabah dan mendatangi tempat usaha atau rumah calon nasabah untuk memastikan

tujuan pembiayaan sesuai dengan keadaan sebenarnya.”

Pendapat tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, yang menambahkan bahwa:

“Setelah diketahui tujuan pembiayaan secara pasti kami dapat mengolongkan termasuk pembiayaan jenis produktif, konsumtif atau investasi. Pembiayaan produktif biasanya digunakan untuk mengembangkan usaha calon nasabah baik untuk pembelian persediaan maupun pembelian bahan baku. Pembiayaan konsumtif biasanya digunakan untuk renovasi rumah atau pembelian kendaraan. Sedangkan pembiayaan jenis investasi biasanya digunakan untuk pembelian ruko atau tanah.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tujuan pembiayaannya tidak sesuai dengan standar penilaian *purpose* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada, calon nasabah pembiayaan *murabahah* tidak akan diloloskan untuk memperoleh pembiayaan jika tujuan pembiayaan tidak sesuai dengan kebijakan dan prinsip yang diterapkan oleh lembaga.”

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa Bank Mitra Syariah dalam melakukan penilaian *purpose* tidak hanya memastikan tujuan pembiayaan calon nasabah mengambil pembiayaan namun juga mengolongkan tujuan pembiayaan berdasarkan jenisnya. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki tujuan pembiayaan yang sesuai dengan kebijakan dan prinsip yang diterapkan oleh lembaga sebelum dicairkannya pembiayaan.

d. *Prospect*



Gambar 4.12 Penilaian *Prospect*

Penilaian *prospect* merupakan suatu penilaian terhadap usaha calon nasabah dimasa depan. Pihak Bank Mitra Syariah Ponorogo akan menilai bagaimana potensi usaha calon nasabah dimasa mendatang, seperti yang dipaparkan oleh staf *marketing* pembiayaan *murabahah*:

“Pihak bank menilai apakah usaha yang dijalankan calon nasabah hanya sebatas coba-coba atau memang sudah sejak lama berjalannya. Sehingga dapat diketahui bagaiman kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usaha sudah berpengalaman atau belum, dari sinilah dapat diperkirakan apakah usaha yang akan kami biayai nanti dapat menguntungkan atau tidak.”

Pernyataan tersebut diperkuat dengan penjelasan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau mengatakan bahwa:

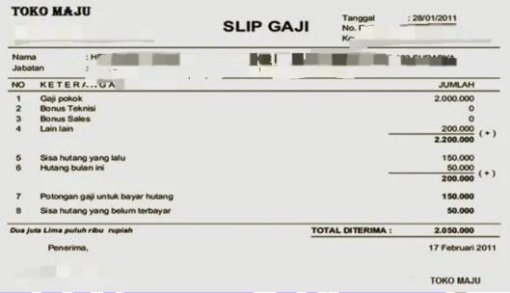
“Kestabilan usaha calon nasabah juga perlu dipertimbangkan, apakah usaha tersebut dipengaruhi oleh musim dan persaingan pasar. Hal ini penting untuk menilai potensi pertumbuhan usaha jangka panjang.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang usahanya tidak sesuai dengan standar penilaian *prospect* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada, calon nasabah pembiayaan *murabahah* tidak akan diloloskan untuk memperoleh pembiayaan jika usaha yang dimilikinya tidak sesuai dengan standar penilaian *prospect* yang diterapkan oleh lembaga.”

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa Bank Mitra Syariah Ponorogo tidak hanya melakukan penilaian kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya, namun juga mempertimbangkan kestabilan usaha calon nasabah dalam jangka panjang supaya tidak menimbulkan pembiayaan bermasalah. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* usahanya telah sesuai dengan standar penilaian *prospect* yang diterapkan oleh lembaga sebelum dicairkannya pembiayaan.

e. *Payment*



NO	KETERANGAN	JUMLAH
1	Gaji pokok	2.000.000
2	Bonus Teknis	0
3	Bonus Sales	0
4	Lain lain	200.000 (+)
		2.200.000
5	Sisa hutang yang lalu	150.000
6	Hutang bulan ini	50.000
		200.000 (+)
7	Potongan gaji untuk bayar hutang	150.000
8	Sisa hutang yang belum terbayar	50.000
		200.000
<b>TOTAL DITERIMA :</b>		<b>2.050.000</b>

Gambar 4.13 Slip Gaji Calon Nasabah

Pihak Bank Mitra Syariah Ponorogo dalam menilai aspek *payment*, dilakukan melalui analisis terhadap sumber pendapatan calon nasabah. Seperti yang dikemukakan oleh staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, beliau mengatakan bahwa:

“Kami menganalisis sumber pembayaran calon nasabah berasal dari mana saja, misalnya dari gaji, pendapatan dari usaha, atau mempunyai pendapatan sampingan lainnya. Serta menganalisis jenis usaha yang dijalankan oleh calon nasabah.”

Pendapat tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, yang menambahkan bahwa:

“Serta melihat seberapa banyak usaha yang dimiliki calon nasabah, karena semakin banyak sumber pendapatan calon nasabah potensi pengembalian angsuran juga semakin baik. Misalnya calon nasabah penjual soto dia punya tiga cadang, pasti akan menambah sumber pendapatannya.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *payment* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* harus memenuhi standar penilaian *payment* sebelum pembiayaan diberikan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajibannya.”

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, diperoleh simpulan bahwa Bank Mitra Syariah tidak hanya menilai asal sumber pendapatan calon nasabah, tetapi juga mempertimbangkan jumlah usaha yang dimiliki calon nasabah. Selain itu, pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *payment* sebelum dicairkannya pembiayaan.

f. *Profitability*



Gambar 4.14 Survei ke Lokasi Usaha Calon Nasabah

Bank Mitra Syariah melakukan penilaian *profitability* berdasarkan kemampuan nasabah dalam menghasilkan laba dari usahanya, seperti yang disampaikan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*:

“Kami analisis berapa keuntungan atau pendapatan calon nasabah perbulannya apakah dapat mengkover pembiayaan yang diajukan, jika usaha tersebut mempunyai keuntungan yang bagus, akan berpengaruh baik pada pengembalian pembiayaan.”

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Kestabilan pendapatan dari usaha calon nasabah juga perlu diperhatikan. Untuk memastikan kebenaran pendapatan tersebut, petugas *AO* akan melakukan survei langsung ke lokasi usaha calon nasabah. Langkah ini bertujuan untuk memastikan kebenaran pendapatan calon nasabah secara riil.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *profitability* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian *profitability* tidak dapat diberikan pembiayaan *murabahah*, karena penilaian ini penting untuk memastikan bahwa nasabah memiliki pendapatan yang cukup untuk membayar angsuran.”

Berdasarkan pernyataan di atas, diperoleh simpulan bahwa Bank Mitra Syariah melakukan penilaian *profitability* melalui analisis pendapatan bulanan calon nasabah, kestabilan pendapatan usaha, dan survei langsung ke lokasi usaha calon nasabah untuk memastikan

kebenaran pendapatan tersebut secara riil. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *profitability* sebelum dicairkannya pembiayaan.

g. *Protection*



Gambar 4.15 Dokumen Barang Jaminan

*Protection* merupakan penilaian terakhir yang berguna untuk melindungi keamanan pembiayaan yang disalurkan oleh bank, seperti yang dijelaskan staf *marketing* pembiayaan *murabahah*, sebagai berikut:

“Untuk menjaga keamanan pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah, terlebih dahulu kami pastikan bahwa harga barang jaminan calon nasabah lebih tinggi dari pembiayaan yang diajukan.”

Pernyataan ini didukung kebenarannya oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menambahkan bahwa:

“Staf *AO* juga akan meminta jaminan seperti sertifikat tanah atau rumah, BPKB kendaraan mobil atau motor, dan surat deposito yang memiliki nilai ekonomis. Semakin besar harga jaminan, semakin besar pula pembiayaan yang akan diberikan.”

Hasil wawancara yang didapatkan peneliti mengenai pencairan pembiayaan kepada calon nasabah yang tidak memenuhi standar



penilaian *protection* diperoleh penjelasan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko. Beliau menyampaikan bahwa:

“Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* harus memenuhi standar penilaian *protection* sebelum pembiayaan diberikan, karena jaminan tersebut digunakan untuk melindungi pembiayaan yang telah kami salurkan.”

Berdasarkan pernyataan di atas, maka diperoleh kesimpulan bahwa Bank Mitra Syariah dalam melakukan penilaian *protection* tidak hanya memastikan keamanan pembiayaan yang diberikan, tetapi juga meminta jaminan perlindungan berupa barang jaminan. Selain itu, pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi standar penilaian *protection* sebelum dicairkannya pembiayaan.

**b. Penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera**

Hasil wawancara terkait mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

“Setelah calon nasabah dianalisis menggunakan prinsip 5C+1S dan 7P kemudian dilakukan pencairan pembiayaan, kami melakukan pengawasan rutin dengan mengunjungi nasabah minimal satu bulan sekali untuk memantau perkembangan usaha nasabah.”

Bank Mitra Syariah dalam melakukan mitigasi risiko pembiayaan *murabahah* bermasalah tidak hanya dengan menerapkan prinsip 5C+1S dan 7P. Namun juga melakukan kunjungan rutin setiap bulan. Tujuannya untuk

memantau kondisi perkembangan usaha nasabah guna menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah.

Meskipun mitigasi pembiayaan *murabahah* telah dilakukan secara maksimal namun masih terdapat pembiayaan *murabahah* bermasalah yang disebabkan oleh beberapa faktor seperti yang di sampaikan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

“Meskipun mitigasi pembiayaan *murabahah* sudah kami lakukan semaksimal mungkin, namun masih terjadi pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh beberapa faktor seperti adanya kebutuhan darurat nasabah, penurunan pendapatan usaha, dan kebangkrutan usaha nasabah. Selain itu, ada juga faktor-faktor di luar kemampuan manusia, seperti kebakaran, musim kemarau yang panjang, dan dampak pandemi, terdapat fakta unik dilapangan banyak nasabah kami yang mengalami dampak pandemi covid-19 justru dimulai pada tahun 2021. Banyak diantara mereka mengalami penurunan omzet yang menyebabkan penundaan pembayaran pembiayaan selama beberapa hari hingga beberapa bulan, bahkan ada nasabah yang benar-benar mengalami kemacetan pembayaran angsuran. Hal-hal semacam inilah yang menyumbang kenaikan presentase NPF pembiayaan *murabahah*.”

Sesuai dengan penjelasan diatas, maka diperoleh kesimpulan bahwa pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dialami Bank Mitra Syariah Ponorogo berasal dari beberapa faktor baik dari nasabah pembiayaan itu sendiri maupun bencana alam yang menyebabkan keterlambatan dan kemacetan pembayaran angsuran. Sehingga mengakibatkan kenaikan presentase NPF pada pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan pernyataan diatas yang menunjukkan adanya kenaikan presentase NPF pembiayaan *murabahah* mengharuskan pihak bank untuk menerapkan beberapa kebijakan guna menyelesaikan pembiayaan

*murabahah* bermasalah. Berdasarkan hasil wawancara, langkah-langkah yang dilakukan Bank Mitra Syariah dalam penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah antara sebagai berikut:

#### 1. Pembinaan pembiayaan bermasalah



Gambar 4.16 Kegiatan Pembinaan oleh petugas AO

Hasil wawancara terkait pembinaan yang dilakukan Bank Mitra Syariah terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah, dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

“Untuk nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran lebih dari satu bulan staf *marketing* akan mengingatkan melalui via WhatsApp atau telepon, jika nasabah tidak dapat dihubungi, *marketing* akan melakukan silaturahmi langsung ke lokasi nasabah dengan mengunjungi rumah atau tempat usahanya untuk menanyakan alasan keterlambatan pembayaran angsuran. Tujuannya adalah agar *marketing* dapat memberikan solusi secara kekeluargaan terhadap masalah yang dialami nasabah, jika kunjungan yang *marketing* lakukan belum membuahkan hasil langkah selanjutnya petugas AO akan menyampaikan surat peringatan dan memberikan teguran kepada nasabah agar segera membayar angsurannya.”

Berdasarkan penjelasan tersebut diperoleh kesimpulan, bahwa Bank Mitra Syariah melaksanakan pembinaan terhadap nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran pembiayaan *murabahah* dengan menghubungi nasabah melalui via WhatsApp atau telepon, mengunjungi nasabah untuk menanyakan alasan keterlambatan pembayaran angsuran,

memberikan solusi atas masalah yang sedang dihadapi, serta memberikan teguran kepada nasabah.

## 2. Penyelamatan pembiayaan bermasalah



Gambar 4.17 Kegiatan Penyelamatan oleh petugas AO

Penyelamatan pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan Bank Mitra Syariah, diperoleh hasil wawancara dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

“Ketika semua upaya penagihan telah dilakukan, namun nasabah belum bisa membayar angsurannya, langkah selanjutnya yaitu *restrukturisasi*. Proses ini dilakukan oleh petugas AO setelah mendapatkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur. *Restrukturisasi* ini diberikan kepada nasabah yang benar-benar memiliki itikad baik dan usahanya juga memiliki potensi yang menjanjikan. Langkah ini kami lakukan guna menyelamatkan pembiayaan yang telah kami salurkan.”

Berdasarkan penjelasan tersebut, diperoleh kesimpulan bahwa untuk menyelamatkan pembiayaan yang berpotensi mengalami masalah, Bank Mitra Syariah melakukan *restrukturisasi* bagi nasabah yang memiliki potensi usaha yang baik. Berikut ini adalah penjelasan mengenai *restrukturisasi* yang dilakukan Bank Mitra Syariah Ponorogo:

a. Penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

Hasil wawancara terkait *resheduling* yang dilakukan Bank Mitra Syariah, dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

"Tindakan *rescheduling* ini kami lakukan kepada nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran namun masih memiliki kemampuan untuk membayar angsuran serta berkomitmen untuk memenuhi kewajibannya. Petugas *AO* akan memperpanjang waktu pembayaran angsuran atau jangka waktu pembiayaan sesuai dengan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur."

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa Bank Mitra Syariah dalam pelaksanaan *rescheduling* diterapkan dengan memperpanjang jangka waktu angsuran atau jangka waktu pembiayaan kepada nasabah yang mengalami kesulitan membayar angsuran, namun masih mampu dan berkomitmen untuk memenuhi kewajibannya.

b. Persyaratan kembali (*Reconditioning*)

Pelaksanaan *reconditioning* Bank Mitra Syariah Ponorogo dilakukan dengan mengubah persyaratan yang telah disepakati sebelumnya. Seperti yang dijelaskan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

"*Reconditioning* ini pernah kami lakukan pada saat terjadinya pandemi covid-19 kemarin, tindakan ini kami berikan kepada nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan akibat dari penurunan pendapatan. Misalnya, nasabah yang sebelumnya lancar dalam angsuran, tetapi terkena dampak pandemi dan jujur mengenai kondisi

usahanya serta berniat melunasi angsuran, maka staf *AO* akan mengonfirmasi kepada mitra-mitra usaha yang bekerja sama dengan nasabah untuk memastikan apakah nasabah benar-benar mengalami penurunan pendapatan. Jika terbukti usahanya menurun, staf *AO* akan memperpanjang jangka waktu untuk pembayaran margin atau pemotongan jumlah margin pembiayaan, sesuai dengan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur. Langkah ini kami lakukan untuk mempermudah nasabah yang usahanya sudah tidak berjalan dengan baik sehingga berdampak pada pembiayaan yang macet."

Berdasarkan pernyataan di atas, diperoleh kesimpulan bahwa sebelum melakukan *reconditioning*, Bank Mitra Syariah memverifikasi kondisi usaha nasabah melalui penyelidikan kepada mitra usaha yang bekerja sama dengan nasabah, untuk memastikan terjadinya penurunan pendapatan usaha nasabah. Langkah *reconditioning* dilakukan dengan memperpanjang waktu untuk pembayaran margin atau potongan jumlah margin pembiayaan. Tujuannya untuk mengatasi masalah pembiayaan yang mengalami kemacetan.

c. Penataan kembali (*Restructuring*)

*Restructuring* pada Bank Mitra Syariah Ponorogo dilakukan dengan mempertimbangkan bahwa nasabah benar-benar membutuhkan modal tambahan dan usaha yang dibiayai memang layak. Seperti yang dijelaskan oleh Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

"Ketika kondisi pembiayaan nasabah mulai bermasalah, petugas *AO* akan melakukan musyawarah dengan nasabah

terkait, guna mengetahui penyebab penungakan angsurannya. Apabila dari hasil musyawarah tersebut dirasa nasabah memerlukan tambahan modal untuk menunjang operasional usahanya, maka staf *AO* akan berikan modal tambahan dengan catatan usaha tersebut memiliki prospek yang bagus dan nasabah memiliki riwayat pembiayaan yang baik di masa lalunya. Penerapan langkah ini tentunya berdasarkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, dan Direktur.”

*Restructuring* di Bank Mitra Syariah dilakukan dengan musyawarah terlebih dahulu untuk mengetahui permasalahan nasabah. Kemudian dilakukan tindakan penambahan modal kepada nasabah yang memiliki prospek usaha yang bagus dan riwayat pembiayaan yang baik dimasa lalu.

### 3. Penyelesaian pembiayaan macet



Gambar 4.18 Penyelesaian Melalui Basyarnas

Hasil wawancara mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah yang diterapkan Bank Mitra Syariah Ponorogo dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, beliau menyampaikan bahwa:

"Untuk menyelesaikan pembiayaan yang mengalami kemacetan, kami akan melakukan penjualan barang jaminan milik nasabah. Jika nasabah bersikap kooperatif, penjualan

jaminan dapat dilakukan secara damai melalui langkah-langkah berikut:

1. Penilaian jaminan dan musyawarah dengan nasabah oleh staf *marketing*.
2. Pengumpulan dokumen dan pencarian pembeli oleh petugas *AO*.
3. Penjualan barang jaminan dilakukan oleh petugas *AO* dengan pertimbangan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko serta persetujuan dari Direktur.
4. Pelaporan dan pencatatan transaksi dilakukan oleh staf pelaporan.

Namun, jika terjadi sengketa, kami akan mengadakan musyawarah dengan nasabah. Apabila musyawarah tidak menemukan jalan keluar, kami akan melakukan mediasi perbankan. Jika mediasi juga tidak berhasil, maka penyelesaian akan dilakukan melalui Basyarnas.”

Berdasarkan penjelasan diatas, maka diperoleh kesimpulan bahwa Bank Mitra Syariah dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dilakukan melalui dua cara yaitu penyelesaian secara persuasif untuk nasabah yang kooperatif dan penyelesaian sengketa sesuai dengan isi akad untuk nasabah yang bersengketa dengan pihak bank.

#### 4.3 Pembahasan

##### 1. Mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan penerapan prinsip 5C+1S dan 7P yang dilakukan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Implementasi prosedur dan persyaratan pengajuan pembiayaan *murabahah* di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo yaitu:

###### a. Prosedur pengajuan pembiayaan

Proses pengajuan pembiayaan hingga dengan pencairan dana melibatkan beberapa tahapan antara lain:



1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan.
  2. Mengisi formulir serta menyerahkan persyaratan pengajuan pembiayaan.
  3. *Marketing* dan petugas *AO* melakukan analisis permohonan sesuai standar operasional perusahaan.
  4. Setelah dipastikan bahwa calon nasabah memenuhi standar penilaian operasional perusahaan, selanjutnya akan dilakukan survei oleh *marketing* dan petugas *AO* untuk memastikan kebenaran informasi yang telah disampaikan oleh calon nasabah.
  5. Hasil survei akan dirapatkan dan dianalisis kepala bagian *marketing*, kepala bagian kepatuhan manajemen risiko, direktur, direktur utama dan komite.
  6. Komite memberikan keputusan layak atau tidak. Apabila layak maka *marketing* segera menghubungi calon nasabah untuk diproses pencairan pembiayaan oleh administrasi.
  7. Administrasi membuat memo pencairan pembiayaan yang memuat informasi mengenai jumlah plafon yang disetujui, jaminan dan pengikatan jaminan, jangka waktu, margin, serta pola angsuran.
  8. Akad pembiayaan.
  9. Pencairan dana.
- b. Syarat pembiayaan

Beberapa persyaratan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan pembiayaan murabahah antara lain:

1. Fotokopi KTP suami atau istri 2 lembar
2. Fotokopi Kartu Keluarga 2 lembar
3. Fotokopi akta nikah/keterangan cerai 2 lembar
4. Slip gaji (Karyawan/PNS)
5. Keterangan bekerja (Karyawan/PNS)
6. Fotokopi rekening tabungan
7. Fotokopi keterangan kematian jika janda atau duda 2 lembar
8. Fotokopi KTP suami istri pemilik jaminan
9. Asli dan fotokopi surat jaminan
10. Fotokopi bukti pendukung usaha (SIUP, kartu bukti pedagang, surat keterangan usaha dari pemerintah setempat)

Sebelum menyalurkan pembiayaan *murabahah* kepada calon nasabah Bank Mitra Syariah Ponorogo menerapkan mitigasi melalui penilaian kelayakan pembiayaan *murabahah* menggunakan prinsip 5C+1S (*character, capacity, capital, collateral, condition, syariah*) dan prinsip 7P (*personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, protection*). Prinsip 5C+1S dan 7P diterapkan berdasarkan standar operasional yang telah ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah. Tujuan mitigasi ini adalah memastikan pembiayaan kepada calon nasabah dapat dikembalikan tepat waktu sesuai kesepakatan, sehingga menghindari kerugian bagi bank dan nasabah.

Bank Mitra Syariah Ponorogo dalam melakukan mitigasi risiko pembiayaan *murabahah* selalu memastikan bahwa seluruh calon nasabah

yang akan menerima pembiayaan *murabahah* memenuhi penilaian prinsip 5C+1S dan 7P. Karena dana yang terdapat di bank juga berasal dari nasabah yang menabung di Bank Mitra Syariah, sehingga menjadi amanah dan tanggungjawab bagi pihak bank untuk menjaga dan mengelola dana tersebut dengan sebaik-baiknya. Apabila terdapat calon nasabah yang belum memenuhi standar penilaian mitigasi tersebut, pihak bank tidak dapat mencairkan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Hal ini diterapkan demi menjaga kepercayaan dan keamanan dana seluruh nasabah. Berdasarkan data yang ditemukan di lapangan, peneliti telah melakukan analisis terhadap prinsip 5C+1S dan 7P, yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1 Kesesuaian Prinsip 5C+1S dan 7P Serta Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah oleh PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo	Teori	Kesesuaian	Keterangan
<i>Character</i> penilaian ini meliputi wawancara langsung dengan nasabah, pengumpulan informasi dari berbagai sumber dan catatan bank.	Kasmir (2019) melalui wawancara Sunarto (2018) pengumpulan informasi dari berbagai sumber dan catatan bank	Sesuai	Pada penilaian <i>character</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>character</i>
<i>Capacity</i> kriteria penilaian ini meliputi laporan keuangan, arus kas, slip gaji dan rekening tabungan, serta kebijakan	Ismail (2017) evaluasi laporan keuangan, melihat rekening tabungan serta slip gaji	Sesuai	Pada penilaian <i>capacity</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>capacity</i> .

pembiayaan maksimal 60% dari pendapatan bersih.			
<i>Capital</i> penilaian Bank Mitra Syariah dilakukan terhadap kepemilikan modal dan asal sumber modal calon nasabah.	Kasmir (2019) penilaian terkait kepemilikan modal Kasmir (2014) sumber kepemilikan modal	Sesuai	Pada penilaian <i>capital</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>capital</i> .
<i>Collateral</i> kriteria penilaian ini dilaksanakan dengan beberapa pertimbangan yaitu harga barang, keaslian dokumen, harga likuidasi jaminan, stabilitas nilai jaminan.	Ahmadiono (2021) berdasarkan prinsip <i>marketability</i> , <i>ascertainability of value</i> , <i>stability of value</i> , <i>transferability</i>	Sesuai	Pada penilaian <i>collateral</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>collateral</i> .
<i>Condition</i> Bank Mitra Syariah melakukan penilaian berdasarkan kondisi ekonomi keluarga, kondisi usaha, serta kondisi lingkungan calon nasabah.	Kasmir (2014) berdasarkan kondisi ekonomi Kasmir (2019) berdasarkan kondisi usaha dan kondisi lingkungan	Sesuai	Pada penilaian <i>conditionl</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>condition</i> .
Syariah penilaian ini memastikan bahwa pembiayaan <i>murabahah</i> dilaksanakan berdasarkan ketentuan fatwa DSN-MUI.	Rusby (2017) semua prosedur benar-benar mematuhi prinsip syariah	Sesuai	Pada penilaian prinsip syariah dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian syariah.
<i>Personality</i> kriteria penilaian ini meliputi kepribadian dan	Kasmir (2019) penilaian berdasarkan kepribadian dan	Sesuai	Pada penilaian <i>personality</i> dapat dikatakan efektif karena telah

reputasi calon nasabah.	riwayat calon nasabah		memenuhi standar penilaian <i>personality</i> .
<i>Party</i> kriteria dalam penilaian aspek <i>party</i> dilihat dari golongan modal usaha, sifat dan riwayat pembiayaan calon nasabah dimasa lalu.	Kasmir (2014) pengelompokan calon nasabah berdasarkan modal, loyalitas, dan sifatnya	Sesuai	Pada penilaian <i>party</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>party</i> .
<i>Purpose</i> penilaian aspek ini digunakan untuk mengetahui tujuan dan jenis pembiayaan.	Kasmir (2014) penilaian terhadap tujuan pembiayaan dan jenis pembiayaan	Sesuai	Pada penilaian <i>purpose</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>purpose</i> .
<i>Prospect</i> penilaian ini dilakukan untuk mengevaluasi kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan kestabilan usaha calon nasabah.	Kasmir (2014) penilaian terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang	Sesuai	Pada penilaian <i>prospect</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>prospect</i> .
<i>Payment</i> kriteria penilaian ini digunakan untuk menganalisis asal sumber pendapatan dan jumlah usaha yang dimiliki calon nasabah.	Kasmir (2014) asal sumber pendapatan dan seberapa banyak sumber pendapatan yang dimiliki calon nasabah	Sesuai	Pada penilaian <i>payment</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>payment</i> .
<i>Profitability</i> penilaian ini melibatkan kemampuan nasabah dalam menghasilkan pendapatan dan	Kasmir (2014) kemampuan nasabah dalam menghasilkan pendapatan dan kestabilan pendapatan	Sesuai	Pada penilaian <i>profitability</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>profitability</i> .

memastikan kestabilan pendapatan usaha calon nasabah.			
<i>Protection</i> penilaian ini dilakukan dengan meminta barang jaminan untuk menjaga keamanan pembiayaan yang disalurkan oleh bank.	Kasmir (2014) memastikan keamanan pembiayaan yang di salurkan dengan meminta barang jaminan	Sesuai	Pada penilaian <i>protection</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi standar penilaian <i>protection</i> .
Bank Mitra Syariah melakukan pembinaan melalui pendampingan dan penagihan secara intensif terhadap nasabah yang terlambat membayar angsuran pembiayaan <i>murabahah</i> .	Ulpah (2020) pembinaan dilakukan dengan pendampingan dan penagihan secara intensif	Sesuai	Pelaksanaan pembinaan dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi teori dan standar operasional perusahaan yang berlaku.
Penyelamatan pembiayaan bermasalah atau restrukturisasi dilakukan oleh Bank Mitra Syariah kepada nasabah yang memiliki potensi usaha yang bagus.	Djamil (2014) penyelamatan pembiayaan bermasalah terhadap usaha yang berpotensi bagus	Sesuai	Pelaksanaan penyelamatan dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi teori dan standar operasional perusahaan yang berlaku.
Penjadwalan kembali ( <i>Rescheduling</i> ) untuk nasabah kesulitan membayar angsuran dan berkomitmen untuk	Kasmir (2014) perpanjangan jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran	Sesuai	Pelaksanaan <i>rescheduling</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi teori dan standar operasional

memenuhi kewajibannya, maka penjadwalan kembali dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran.			perusahaan yang berlaku.
Persyaratan kembali ( <i>Reconditioning</i> ) dilakukan kepada nasabah yang mengalami penurunan pendapatan dengan cara memperpanjang waktu pembayaran margin atau pemotongan margin.	Djamil (2014) mengubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan	Sesuai	Pelaksanaan <i>reconditioning</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi teori dan standar operasional perusahaan yang berlaku.
Penataan kembali ( <i>Restructuring</i> ) dilakukan kepada usaha nasabah yang memiliki prospek bagus dan riwayat pembiayaan yang baik di masa lalu, dengan cara menambahkan modal pada usaha tersebut.	Kasmir (2014) penambahan modal kepada usaha nasabah yang memang layak	Sesuai	Pelaksanaan <i>restructuring</i> dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi teori dan standar operasional perusahaan yang berlaku.
Penyelesaian pembiayaan macet dilakukan oleh Bank Mitra Syariah Ponorogo dengan dua cara yaitu penyelesaian secara	Djamil (2014) penyelesaian secara persuasif dan Idris (2022) penyelesaian sesuai isi akad	Sesuai	Pelaksanaan penyelesaian pembiayaan macet dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi teori

persuasif dan penyelesaian sengketa sesuai dengan isi akad.			dan standar operasional perusahaan yang berlaku.
---	--	--	--

a. *Character*

*Character* adalah suatu keyakinan pihak bank atas watak atau sifat nasabah yang akan menerima pembiayaan. Menurut hasil penelitian didapatkan bahwa, penilaian *character* yang diterapkan oleh pihak Bank Mitra Syariah terhadap calon nasabah sudah diterapkan dengan baik. Penilaian *character* kepada calon nasabah dilakukan dengan wawancara langsung guna mengetahui karakter nasabah dan survei lapangan. Pelaksanaan survei lapangan ini dilakukan oleh pihak *marketing* pembiayaan *murabahah* dengan melakukan komunikasi terhadap beberapa pihak yang memiliki informasi tentang calon nasabah, seperti tetangga, rekan kerja, pelanggan, dan karyawan. Tujuan dari komunikasi ini adalah untuk memperoleh informasi yang berhubungan dengan karakter nasabah secara mendalam.

Selain itu, dilakukannya pemeriksaan melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan yang diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan (SLIK OJK) oleh petugas *AO* untuk mengetahui riwayat pembiayaan calon nasabah, apakah memiliki hutang dilembaga lain atau tidak. Hal ini memberikan gambaran tentang watak dan karakter dari calon nasabah dalam melunasi kewajibannya. Pihak bank juga sudah memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki *character* yang baik sebelum dicairkannya pembiayaan. Tujuan dari langkah ini



adalah untuk memastikan bahwa pembiayaan disalurkan kepada calon nasabah yang dapat dipercaya.

Penilaian *character* yang diterapkan Bank Mitra Syariah sudah sesuai dengan teori Kasmir (2019) bahwa pihak bank melakukan wawancara langsung dengan calon nasabah dan Sunarto (2018), yaitu pihak bank melakukan analisis terhadap calon nasabah melalui pengumpulan informasi dari narasumber yang mengenalnya dan pengecekan riwayat pembiayaan melalui SLIK/ BI *checking*. Mitigasi melalui penilaian *character* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki *character* baik sebelum pencairan dilakukan.

b. *Capacity*

*Capacity* merupakan penilaian terhadap kemampuan nasabah dalam mengelola usaha. Menurut analisis peneliti, penilaian prinsip *capacity* di Bank Mitra Syariah telah dijalankan dengan baik. Penilaian *capacity* dilakukan terhadap calon nasabah yang memiliki usaha dilakukan dengan menganalisa laporan keuangan, sedangkan untuk nasabah yang tidak memiliki laporan keuangan dapat dilihat melalui nota-nota pembelian dan penjualan selama 3 bulan terakhir ataupun catatan-catatan pembukuan yang sudah tersusun secara sistematis. Tujuannya untuk melihat bagaimana aliran kas dan keuntungan yang didapatkan calon nasabah, jika aliran kasnya lancar dan pendapatan

setiap bulannya mengalami peningkatan mencerminkan kemampuan calon nasabah yang baik dalam mengelola usaha. Sedangkan untuk nasabah yang berstatus sebagai karyawan, penilaiannya dilakukan dengan pengecekan slip gaji dan rekening tabungan.

Kemampuan calon nasabah mengembalikan pembiayaan juga di dilihat dari pendapatan bersihnya, staf *AO* akan melakukan perhitungan terhadap pendapatan bersih calon nasabah dengan menghitung selisih antara total pendapatan dan pengeluaran sehingga akan diketahui berapa total pendapatan bersih calon nasabah secara pasti. Pendapatan bersih calon nasabah digunakan sebagai pertimbangan pihak bank dalam mencairkan pembiayaan. Kebijakan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah terhadap kemampuan bayar calon nasabah adalah 60% dari total pendapatan bersihnya. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa penghasilan calon nasabah cukup untuk memenuhi kebutuhan harian dan untuk membayar kewajibannya pada pihak bank. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *capacity* sebelum dicairkannya pembiayaan, karena hal ini dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar angsuran di kemudian hari.

Penilaian yang dilakukan Bank Mitra Syariah terhadap penilaian *capacity* sejalan dengan teori Ismail (2017) dengan melakukan penilaian laporan keuangan, slip gaji dan tabungan calon nasabah. Mitigasi melalui penilaian *capacity* ini sudah sesuai dengan standar operasional

perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *capacity* sebelum dicairkannya pembiayaan.

c. *Capital*

*Capital* merupakan penilaian terhadap modal yang dimiliki calon nasabah. Penilaian aspek *capital* digunakan sebagai pertimbangan sebelum menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah Bank Mitra Syariah. Pihak bank akan menilai calon nasabah dari aspek *capital* melalui survei langsung ke lokasi usaha calon nasabah untuk mengamati modal yang dimilikinya. Seperti, stok barang dagang, peralatan usaha, serta tempat usaha calon nasabah, untuk mengetahui apakah masih menyewa dari pihak lain atau sudah dimiliki secara pribadi oleh calon nasabah. Selain itu, dilakukan pengamatan mengenai asal sumber modal yang dimiliki calon nasabah, apakah berasal dari modal sendiri atau dari pinjaman di bank lain. Apabila modal calon nasabah banyak yang berasal dari dana pribadinya, maka kualitas modalnya tergolong bagus. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *capital* sebelum dicairkannya pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko terjadinya kemacetan dalam pembayaran angsuran.

Menurut analisis peneliti terhadap penilaian aspek modal yang diterapkan oleh Bank Mitra Syariah, pihak bank telah melakukan

penilaian keuangan modal calon nasabah secara menyeluruh, sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh (Kasmir, 2019) tentang cara menganalisis prinsip *capital*, yaitu dengan menilai kepemilikan modal usaha calon nasabah dan (Kasmir, 2014) menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini. Mitigasi melalui penilaian *capital* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *capital* sebelum dicairkannya pembiayaan.

d. *Collateral*

Pada waktu pemrosesan pencairan pembiayaan Bank Mitra Syariah akan meminta dokumen asli barang jaminan dan meminta surat keterangan dari desa terkait harga jaminan supaya dapat memastikan taksiran harga jaminan secara akurat. Selain itu, memastikan keaslian dokumen jaminan yang diberikan oleh calon nasabah dengan pengecekan melalui Badan Pertanahan Nasional (BPN) untuk jaminan yang berupa sertifikat tanah atau bangunan sedangkan jaminan berupa surat kendaraan bermotor (BPKB), akan diperiksa melalui file MPP (Memo Persetujuan Pembiayaan).

Bank Mitra Syariah juga memastikan bahwa jumlah pembiayaan yang akan disalurkan tidak melebihi nilai likuidasi dari jaminan yang diajukan oleh calon nasabah. Tujuannya adalah agar barang dapat terjual dengan cepat ketika terjadi kemacetan pembiayaan. Selain itu, juga

memastikan kestabilan nilai jaminan, bank memberikan taksiran harga terhadap sertifikat tanah kosong tanpa bangunan lebih tinggi dibandingkan dengan tanah beserta bangunan, dikarenakan bangunan akan mengalami penyusutan di setiap tahunnya, sementara harga tanah cenderung mengalami kenaikan di setiap tahunnya. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* jaminannya telah memenuhi standar penilaian *collateral* sebelum dicairkannya pembiayaan. Hal ini dilakukan karena barang jaminan akan dijadikan sebagai alternatif terakhir jika terjadi kemacetan dalam pembayaran angsuran.

Pada penilain *collateral* ini sesuai dengan teori yang dikeluarkan oleh Ahmadiono (2021) mengenai prinsip *collateral* yaitu *marketability* dengan memastikan barang jaminan mudah diperjualbelikan, contohnya kendaraan bermotor dan sertifikat tanah. *Ascertainability of value* dilakukan dengan meminta surat keterangan dari desa mengenai barang jaminan tersebut. *Stability of value* dilakukan dengan memperhatikan kestabilan nilai jaminan. *Transferability* dilakukan dengan pengecekan keaslian dokumen. Mitigasi melalui penilaian *collateral* ini sesuai dengan standar operasional yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah. Dimana, pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki jaminan yang telah memenuhi standar penilaian *collateral* sebelum pembiayaan dicairkan.

e. *Condition*

Bank Mitra Syariah dalam menganalisis *condition* dilakukan dengan melihat kondisi ekonomi keluarga calon nasabah dengan memastikan pendapatan dalam satu keluarga cukup untuk memenuhi kewajiban. Misalnya pendapatan dalam sebuah keluarga tidak hanya berasal dari satu sumber, melainkan anggota keluarga saling bekerja untuk menghasilkan berbagai sumber pendapatan. Hal ini menjadi pertimbangan kemampuan pembayaran di masa yang akan datang. Selain itu, penilaian juga mencakup dampak lingkungan yang tidak dapat diprediksi, seperti bencana alam dan kenaikan harga bahan baku.

Pencairan pembiayaan yang diterapkan Bank Mitra Syariah juga memerhatikan kondisi usaha calon nasabah secara menyeluruh, termasuk perputaran modal, stabilitas pendapatan, dan potensi pertumbuhan usaha. Dengan memahami kondisi di lapangan, Bank Mitra Syariah dapat mengumpulkan informasi akurat untuk membuat keputusan pembiayaan yang tepat. Informasi ini menjadi dasar dalam memutuskan apakah permohonan pembiayaan calon nasabah akan dicairkan atau ditolak. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *condition* sebelum pembiayaan dicairkan. Langkah ini diambil untuk mengurangi risiko yang tidak diharapkan.

Penilaian *condition* yang dilakukan Bank Mitra Syariah telah jalan dengan teori yang dikeluarkan oleh Kasmir (2014), yakni dengan

mempertimbangkan kondisi ekonomi, kondisi usaha, serta sesuai dengan Kasmir (2019), bahwa kondisi lingkungan sekitar juga harus diperhatikan. Mitigasi melalui penilaian *condition* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *condition* sebelum dicairkannya pembiayaan.

f. Prinsip Syariah di Bank Mitra Syariah

Prinsip syariah yang diterapkan Bank Mitra Syariah telah mematuhi ketentuan fatwa DSN-MUI. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* ini dilakukan dengan menyalurkan pembiayaan dalam bentuk barang bukan berbentuk uang dan pelaksanaan akadnya dilakukan secara transparan antara nasabah dengan pihak bank sehingga penetapan marginnya dapat disetujui oleh kedua belah pihak. Sebelum dilakukannya pembiayaan pihak bank dan nasabah berdoa terlebih dahulu supaya pembiayaannya berjalan lancar, hal ini merupakan bukti bahwa Bank Mitra Syariah tunduk dan patuh pada prinsip syariah.

Penilaian melalui prinsip syariah ini telah sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Rusby (2017) bahwa dalam menyalurkan pembiayaan kepada usaha calon nasabah, semua prosedur benar-benar mematuhi prinsip syariah. Mitigasi yang diterapkan Bank Mitra Syariah melalui prinsip syariah telah sesuai dengan aturan DSN-MUI, dimana dalam menyalurkan pembiayaan kepada semua calon nasabah pihak bank

memberikan pembiayaan dalam bentuk barang, bukan uang.

Selain analisis prinsip 5C+1S yang di jelaskan diatas, terdapat juga strategi mitigasi risiko dengan analisis prinsip 7P yang diterapkan oleh Bank Mitra Syariah Ponorogo untuk penilaian kelayakan pembiayaan *murabahah* berkenaan dengan calon nasabah, yakni sebagaimana berikut ini:

a. *Personality*

Bank Mitra Syariah telah melakukan analisis *personality* dengan mempertimbangkan kepribadian calon nasabah melalui informasi yang didapatkan dari masyarakat sekitar dan tetangga calon nasabah terkait perilaku sehari-harinya, apakah hidup sederhana atau justru suka berfoya-foya. Hal ini sangat penting untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam mengelola keuangan pribadinya dan kewajiban pembayaran pembiayaan.

Selain itu, juga menelusuri informasi terkait riwayat kepribadian calon nasabah baik saat ini maupun di masa lalunya, serta melihat bagaimana hubungannya dengan lingkungan sekitar. Tujuannya untuk mengetahui kepribadian calon nasabah secara mendalam. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *personality* sebelum dicairkannya pembiayaan. Tujuan dari langkah ini adalah untuk memastikan bahwa pembiayaan disalurkan kepada calon nasabah yang memiliki kepribadian yang baik.



Penilaian *personality* yang dilakukan Bank Mitra Syariah telah jalan dengan teori yang dikeluarkan oleh Kasmir (2019), bahwa *personality* merupakan penilaian terhadap calon nasabah berdasarkan kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari serta riwayat kepribadiannya di masa lalu. Mitigasi melalui penilaian *personality* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *personality* sebelum dicairkannya pembiayaan.

b. *Party*

Penilaian *party* yang dilakukan oleh Bank Mitra Syariah dimulai dengan mengolongkan calon nasabah berdasarkan modal yang dimilikinya. Calon nasabah yang termasuk golongan permodalan kecil diberikan pembiayaan yang berskala mikro yaitu melalui produk mikro ekspres. Sedangkan untuk calon nasabah yang memiliki modal besar diberikan pembiayaan yang berskala makro yaitu mitra usaha.

Selain menilai dari sisi modal, dalam penilaian *party* ini Bank Mitra Syariah Ponorogo juga mempertimbangkan kepribadian dan loyalitas nasabah. Calon nasabah yang memiliki riwayat pembayaran angsuran yang baik di masa lalu dan kemampuan melunasi pembiayaannya secara lancar akan memiliki potensi besar untuk mendapatkan pembiayaan kembali di masa yang akan datang. Pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah

memenuhi standar penilaian *party* sebelum pembiayaan dicairkan. Penilaian ini penting untuk memastikan bahwa calon nasabah termasuk dalam golongan yang telah ditetapkan, sehingga risiko dapat dikelola dengan baik jika terjadi masalah di kemudian hari.

Penerapan penilaian *party* di Bank Mitra Syariah telah sesuai dengan teori Kasmir (2014) yang menyatakan bahwa *party* merupakan pengklasifikasian nasabah kedalam kelompok tertentu tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta sifatnya. Mitigasi melalui penilaian *party* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *party* sebelum dicairkannya pembiayaan.

c. *Purpose*

Bank Mitra Syariah sebelum penyaluran pembiayaan kepada nasabah, terlebih dahulu memastikan tujuan pembiayaan calon nasabah melalui beberapa cara seperti melihat formulir pengajuan pembiayaan, melalui wawancara dan dengan kunjungan langsung ketempat usaha atau rumah calon nasabah guna memastikan tujuan pembiayaan sesuai atau tidak dengan keadaan sebenarnya calon nasabah tersebut.

Setelah diketahui tujuan pembiayaan calon nasabah secara pasti, pihak bank kemudian mengelompokkan tujuan pembiayaan tersebut berdasarkan jenisnya, apakah termasuk dalam pembiayaan produktif, konsumtif, investasi, atau lainnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan

menjaga pembiayaan yang akan disalurkan kepada calon nasabah tidak akan disalahgunakan dan memudahkan pihak bank dalam melakukan pemantauan setelah disalurkannya pembiayaan. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki tujuan pembiayaan yang sesuai dengan kebijakan dan prinsip yang diterapkan oleh lembaga sebelum dicairkannya pembiayaan.

Bank Mitra Syariah telah menerapkan penilaian *purpose* sesuai teori yang dikemukakan oleh Kasmir (2014) bahwa *purpose* merupakan penilaian untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Mitigasi melalui penilaian *purpose* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank telah memastikan semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki tujuan pembiayaan yang sesuai dengan kebijakan dan prinsip lembaga sebelum pembiayaan dicairkan.

d. *Prospect*

Menurut data yang diperoleh peneliti dari lapangan, Bank Mitra Syariah dalam melakukan penilaian aspek *prospect* melalui pengamatan terhadap kemampuan dan pengalaman calon nasabah dalam mengelola usahanya. Dengan demikian pihak bank dapat memperkirakan usaha yang dijalani calon nasabah akan menguntungkan atau justru merugikan. Hasil penilaian ini digunakan sebagai pertimbangan dalam penyaluran pembiayaan.

Selanjutnya, dilakukan penilaian terhadap potensi pertumbuhan usaha jangka panjang dengan mempertimbangkan kestabilan usaha calon nasabah, baik dari pengaruh musim maupun tingkat persaingan pasar. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* usahanya sesuai dengan standar penilaian *prospect* yang diterapkan oleh lembaga sebelum dicairkannya pembiayaan.

Penilaian *prospect* ini sejalan dengan teori Kasmir (2014), bahwa *Prospect* merupakan penilaian bisnis nasabah dimasa depan, apakah akan menguntungkan atau merugikan, serta apakah memiliki potensi yang bagus atau tidak. Mitigasi melalui penilaian *prospect* sesuai dengan standar operasional Bank Mitra Syariah, dimana pihak bank memastikan bahwa usaha semua calon nasabah memenuhi standar penilaian *prospect* sebelum pembiayaan dicairkan.

e. *Payment*

Penilaian aspek *payment* berkaitan dengan analisis sumber pembayaran pembiayaan dari calon nasabah. Berdasarkan data lapangan yang dikumpulkan oleh peneliti, menunjukkan bahwa sebelum menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah, Bank Mitra Syariah terlebih dahulu memeriksa mengenai rincian pendapatan yang diterima calon nasabah, seperti gaji, penghasilan dari usaha, atau penghasilan sampingan lainnya. Serta mengidentifikasi jenis usaha yang dikelola oleh calon nasabah. Sehingga dapat diketahui sisi keuangan calon nasabah apakah benar-benar mampu untuk menyelesaikan pembiayaannya atau

tidak.

Selain itu, juga mempertimbangkan seberapa banyak usaha yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Misalnya usaha calon nasabah memiliki beberapa cabang tentu potensi sumber pendapatannya juga besar yang akhirnya akan mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran. Pihak bank juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *payment* sebelum dicairkannya pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa nasabah memiliki kemampuan dalam memenuhi kewajibannya.

Penilaian *payment* ini sejalan dengan teori Kasmir (2014), yaitu dengan menilai asal sumber pembayaran pembiayaan dan melihat seberapa banyak sumber pendapatan calon nasabah. Mitigasi melalui penilaian *payment* sesuai dengan standar operasional Bank Mitra Syariah, pihak bank telah memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *payment* sebelum dicairkannya pembiayaan.

f. *Profitability*

Penilaian aspek *profitability* yang dilakukan oleh Bank Mitra Syariah Ponorogo dengan menganalisis keuntungan atau pendapatan calon nasabah perbulannya, tujuannya untuk memastikan bahwa pendapatan tersebut cukup untuk mengembalikan pembiayaan yang akan diberikan. Semakin tinggi profit atau keuntungan yang diperoleh, maka semakin baik pula usaha tersebut dan tentunya akan berpengaruh juga

pada cara pengembalian pembiayaan.

Kestabilan pendapatan usaha yang dikelola calon nasabah juga dipastikan oleh staf *AO* melalui survei langsung ke lokasi usaha calon nasabah. Tindakan ini bertujuan untuk memverifikasi kebenaran pendapatan secara riil. Pihak bank juga sudah memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *profitability* sebelum dicairkannya pembiayaan. Penilaian ini penting untuk memastikan bahwa calon nasabah memiliki pendapatan yang cukup untuk membayar angsuran.

Penilaian *profitability* yang diterapkan Bank Mitra Syariah ini sejalan dengan teori Kasmir (2014), yaitu dengan menilai kemampuan nasabah dalam menghasilkan pendapatan dan memastikan kestabilan pendapatan usaha calon nasabah. Mitigasi melalui penilaian *payment* sesuai dengan standar operasional Bank Mitra Syariah, dimana pihak bank memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *profitability* sebelum dicairkannya pembiayaan.

g. *Protection*

Bank Mitra Syariah dalam melakukan penilaian *protection* terlebih dahulu akan memastikan bahwa barang jaminan yang diberikan calon nasabah memiliki harga yang lebih tinggi daripada pembiayaan yang diajukannya. Langkah ini dilakukan untuk memastikan pembiayaan yang akan disalurkan kepada calon nasabah benar-benar terjaga

keamanannya.

Selain dengan langkah diatas, untuk melindungi pembiayaan yang disalurkan, staf *AO* juga akan meminta barang jaminan kepada calon nasabah. Misalnya berupa Sertifikat Hak Milik (SHM) tanah atau rumah, Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) mobil atau motor, dan surat deposito yang tentunya memiliki nilai ekonomis. Nilai dari barang jaminan akan menentukan besar kecilnya pembiayaan yang akan disalurkan, semakin besar nilai jaminan tentu semakin besar juga pembiayaan yang akan disalurkan. Pihak juga memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *protection* sebelum dicairkannya pembiayaan. Hal ini dilakukan karena jaminan tersebut digunakan untuk melindungi pembiayaan yang telah disalurkan.

Bank Mitra Syariah telah menerapkan penilaian *protection* sesuai dengan teori Kasmir (2014), yaitu dengan memastikan keamanan pembiayaan yang disalurkan dan meminta jaminan perlindungan berupa barang jaminan. Mitigasi melalui penilaian *protection* ini sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan yang ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah, di mana pihak bank sudah memastikan bahwa semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *protection* sebelum dicairkannya pembiayaan.

## 2. Penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah yang dilakukan PT.

### BPRS Mitra Mentari Sejahtera

PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah menggunakan prinsip 5C+1S dan 7P. Langkah ini digunakan sebagai upaya untuk mengurangi risiko pembiayaan *murabahah* bermasalah. Mitigasi risiko bertujuan untuk melindungi lembaga keuangan dalam menyalurkan pembiayaan, dengan mengurangi risiko yang muncul akibat pembiayaan yang tidak berjalan sesuai rencana awal. Selain itu, Bank Mitra Syariah melakukan kunjungan rutin minimal satu bulan sekali setelah pembiayaan disalurkan. Kunjungan ini dilakukan untuk pengawasan dan monitoring terhadap perkembangan usaha yang dijalankan nasabah.

Meskipun mitigasi pembiayaan *murabahah* telah dilakukan secara maksimal namun masih terjadi pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dialami Bank Mitra Syariah Ponorogo. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor eksternal yang berasal dari pihak nasabah dan bencana alam. Faktor dari pihak nasabah seperti adanya kebutuhan darurat nasabah sehingga nasabah menunda pembayaran angsuran, terjadinya penurunan pendapatan dari usaha nasabah, dan usaha nasabah yang mengalami kebangkrutan. Sedangkan faktor dari bencana alam seperti kebakaran, terjadinya kemarau yang berkepanjangan, dan dampak pandemi Covid-19. Berdasarkan faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang dialami Bank Mitra Syariah Ponorogo, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* bermasalah terjadi setelah dilakukannya penyaluran pembiayaan kepada para nasabah,



yang menyebabkan peningkatan presentase NPF pembiayaan *murabahah* di Bank Mitra Syariah.

Hasil data yang diperoleh peneliti di lapangan menunjukkan tingkat Non-Performing Finance (NPF) pada pembiayaan *murabahah* yang dimiliki BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo selama tahun 2019 sampai tahun 2023 yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.2 Analisis NPF Pembiayaan *Murabahah*  
PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023

Periode	Jumlah Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Jumlah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah	NPF
2019	Rp. 9.717.728.893	Rp. 271.210.309	2,79%
2020	Rp. 10.461.325.080	Rp. 14.465.231	0,14%
2021	Rp. 10.797.054.282	Rp. 498.577.075	4,62%
2022	Rp. 11.143.141.925	Rp. 674.966.549	6,06%
2023	Rp. 11.092.062.008	Rp. 618.141.295	5,57%
Rata-rata	Rp. 10.642.262.438	Rp. 415.472.092	3,90%

Sumber: Data internal PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo  
Tahun 2019-2023

Berdasarkan tabel 4.2 diperoleh hasil analisis rasio *Non-Performing Finance* (NPF) di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2023, terlihat bahwa kondisi NPF untuk pembiayaan *murabahah* mengalami fluktuasi yang cenderung meningkat. Pada tahun 2019 NPF pembiayaan *murabahah* sebesar 2,79%, turun sebanyak 2,65% pada tahun 2020, sehingga NPF pembiayaan *murabahah* pada tahun 2020 menjadi 0,14%. Sedangkan pada tahun 2021 NPF pembiayaan *murabahah* mengalami peningkatan sebesar 4,48%, jadi nilai NPF tahun 2021 menjadi

4,62%. Tahun 2022 NPF pembiayaan *murabahah* kembali mengalami peningkatan sebesar 1,44%, sehingga nilai NPF tahun 2022 menjadi 6,06%. Hingga ditahun 2023 kembali mengalami penurunan sebanyak 0,49% sehingga NPF pembiayaan *murabahah* pada tahun 2023 menjadi 5,57%. Penurunan NPF pada pembiayaan *murabahah* di tahun 2023 ini menjadi bukti nyata bahwa penerapan mitigasi melalui prinsip 5C+1S dan 7P berhasil mengurangi persentase NPF secara signifikan. Implementasi prinsip-prinsip ini tidak hanya memperbaiki proses analisis pembiayaan, tetapi juga meningkatkan efektivitas pengelolaan risiko secara keseluruhan.

Hasil penerapan mitigasi ini dapat dilihat dari penurunan NPF, yang semula berada di 6,06% turun menjadi 5,57% dalam setahun terakhir. Penurunan ini tidak hanya mencerminkan efektivitas strategi mitigasi yang diterapkan, tetapi juga menunjukkan peningkatan kualitas portofolio pembiayaan yang lebih sehat. Strategi ini dapat membantu menjaga stabilitas finansial dan meningkatkan kepercayaan para pemangku kepentingan, termasuk investor dan nasabah. Keberhasilan ini menunjukkan pentingnya pendekatan terstruktur dan terukur dalam pengelolaan risiko serta manfaat jangka panjang dari penerapan prinsip 5C + 1S dan 7P dalam menciptakan sistem pembiayaan yang lebih aman dan kualitas.

Meskipun kondisi NPF pembiayaan *murabahah* pada Bank Mitra Syariah Ponorogo tahun 2023 mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya. Namun masih terdapat kemacetan pembiayaan, hal itu dikarenakan persentase NPF melewati batas maksimum yang ditetapkan

oleh Bank Indonesia, yaitu sebesar 5%. Oleh karena itu, pihak Bank Mitra Syariah Ponorogo harus meningkatkan kedisiplinan, memperbaiki kinerja perusahaan, mengoptimalkan mitigasi pembiayaan *murabahah* setelah dilakukannya pencairan pembiayaan, serta mengevaluasi pelaksanaan mitigasi pembiayaan *murabahah* setelah disalurkan pembiayaan kepada para nasabah.

Hasil penelitian lapangan yang menunjukkan bahwa presentase NPF pembiayaan *murabahah* pada tahun 2023 mencapai 5,57% melebihi batas maksimum yang ditetapkan Bank Indonesia. Hal tersebut menandakan bahwa Bank Mitra Syariah mengalami pembiayaan *murabahah* bermasalah, sehingga perlu dilakukannya penanganan terhadap pembiayaan tersebut. Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan bagian penting dari pengelolaan risiko pembiayaan. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti, terdapat beberapa langkah atau tahapan yang digunakan Bank Mitra Syariah dalam penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Pembinaan pembiayaan bermasalah

Pembinaan yang diterapkan Bank Mitra Syariah dimulai dengan staf *marketing* menghubungi nasabah melalui WhatsApp atau telepon untuk mengingatkan mengenai keterlambatan pembayaran yang sudah jatuh tempo. Apabila nasabah tidak dapat dihubungi, staf *marketing* akan melakukan silaturahmi langsung ke lokasi nasabah dengan mengunjungi rumah atau tempat usahanya untuk menanyakan alasan keterlambatan

pembayaran angsuran. Jika dalam kunjungan ditemukan nasabah mengalami masalah pembayaran angsuran, staf *marketing* akan memberikan solusi yang diperlukan. Hal ini bertujuan untuk memberikan dukungan dalam mengatasi kendala yang dihadapi nasabah serta menjaga hubungan yang baik antara pihak bank dengan nasabah. Namun jika kunjungan yang dilakukan belum bisa mengatasi kemacetan pembayaran angsuran, staf *AO* akan memberikan surat peringatan serta teguran kepada nasabah, tujuannya supaya nasabah segera membayarkan angsurannya.

Pembinaan pembiayaan yang dilakukan Bank Mitra Syariah sejalan dengan teori yang dikeluarkan oleh Ulpah (2020), yaitu dengan melakukan pendampingan pada nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah serta melakukan penagihan secara intensif.

## 2. Penyelamatan pembiayaan bermasalah

Setelah berbagai upaya pembinaan dilakukan terhadap nasabah pembiayaan *murabahah* yang mengalami penunggakan, namun belum bisa mengatasi pembiayaan *murabahah* bermasalah, maka langkah selanjutnya adalah *restrukturisasi*. Proses ini dilakukan oleh petugas *AO* setelah mendapatkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, dan Direktur. *Restrukturisasi* diberikan kepada nasabah yang memiliki usaha dengan potensi bagus di masa depan. Tujuannya adalah untuk menyelamatkan pembiayaan yang telah disalurkan oleh pihak bank dan mencegah pembiayaan bermasalah

di masa mendatang.

*Restrukturisasi* pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Mitra Syariah sejalan dengan teori yang dikeluarkan oleh Djamil (2014), bahwa *restrukturisasi* merupakan tindakan yang diambil oleh pihak bank untuk menyelesaikan masalah pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang usahanya masih berpotensi baik, tetapi menghadapi kesulitan untuk membayar pokok utang atau kewajiban lainnya. Berikut ini adalah penjelasan mengenai *restrukturisasi* yang dilakukan Bank Mitra Syariah Ponorogo:

a. Penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

*Rescheduling* merupakan tindakan yang diambil oleh Bank Mitra Syariah Ponorogo dengan memastikan terlebih dahulu bahwa nasabah memiliki kemampuan mengembalikan angsuran yang telah diambilnya serta berkomitmen dalam melunasi kewajibannya, namun mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran. Sehingga petugas AO akan memberikan perpanjangan waktu pembayaran angsuran atau jangka waktu pembiayaannya, sesuai dengan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur. dengan diterapkannya kebijakan tersebut diharapkan nasabah tidak terbebani dan dapat menyelesaikan pembiayaan dengan baik sesuai dengan kesepakatan.

Pada pelaksanaan *rescheduling* ini sesuai dengan teori yang dikeluarkan oleh Kasmir (2014) bahwa *rescheduling* merupakan

suatu langkah yang dapat dilakukan oleh pihak bank dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran.

b. Persyaratan kembali (*Reconditioning*)

*Reconditioning* merupakan tindakan mengubah sebagian atau keseluruhan persyaratan pembiayaan. Sebelum melakukan *reconditioning*, staf AO terlebih dahulu memastikan kondisi usaha nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan untuk memverifikasi apakah benar-benar mengalami penurunan pendapatan. Penyelidikan ini dilakukan melalui mitra usaha yang bekerja sama dengan nasabah pembiayaan.

*Reconditioning* dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu untuk pembayaran margin atau dengan melakukan pemotongan sebagian jumlah margin pembiayaan *murabahah* berdasarkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, dan Direktur. Dengan demikian, tidak memberatkan nasabah serta tidak merugikan pihak bank. *Reconditioning* yang dilakukan Bank Mitra Syariah sejalan dengan teori yang dikeluarkan oleh Djamil (2014), yaitu dengan perubahan jadwal pembayaran dan pemberian potongan.

c. Penataan kembali (*Restructuring*)

Pelaksanaan *restructuring* ini dilakukan melalui musyawarah antara petugas AO dengan nasabah yang mengalami

masalah pembiayaan. Ketika hasil dari musyawarah tersebut diketahui bahwa nasabah membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha yang dijalankannya, maka staf *AO* akan memberikan tambahan modal yang diperlukan nasabah, dengan catatan usaha nasabah memiliki prospek usaha yang bagus dan riwayat pembayaran pembiayaan nasabah yang baik dimasa lalu. Penambahan modal usaha ini dilakukan berdasarkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, dan Direktur.

Bank Mitra Syariah telah melaksanakan *restructuring* sesuai teori yang dikemukakan oleh Kasmir (2014) bahwa *restructuring* adalah langkah yang diambil oleh bank untuk menyuntikkan modal tambahan kepada nasabah, dengan mempertimbangkan bahwa usaha yang didanai masih layak.

### 3. Penyelesaian pembiayaan macet

Penyelesaian pembiayaan yang macet dilakukan oleh Bank Mitra Syariah Ponorogo melalui dua cara yaitu penyelesaian secara persuasif dan penyelesaian sengketa sesuai dengan isi akad. Tindakan ini diterapkan ketika upaya penagihan dan *restrukturisasi* tidak berhasil menyelesaikan pembiayaan bermasalah dan pembiayaan bermasalah tetap berada dalam golongan macet. Maka Bank Mitra Syariah melakukan penjualan barang jaminan milik nasabah, apabila nasabahnya bersifat kooperatif penjualan jaminan dapat dilakukan dengan damai

melalui berbagai tindakan diantaranya:

1. Penilaian jaminan dan musyawarah dengan nasabah oleh staf *marketing*.
2. Pengumpulan dokumen dan pencarian pembeli oleh petugas *AO*.
3. Penjualan barang jaminan dilakukan oleh petugas *AO* dengan pertimbangan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko serta persetujuan dari Direktur.
4. Pelaporan dan pencatatan transaksi dilakukan oleh staf pelaporan.

Namun, jika terjadi sengketa, pihak bank akan melakukan penyelesaian sengketa sesuai dengan isi akad yang berprinsip syariah. Pertama-tama pihak bank akan melakukan musyawarah dengan nasabah, apabila dengan dilakukannya musyawarah belum menemukan jalan keluar pihak bank akan melakukan mediasi perbankan. Jika dengan mediasi perbankan juga tidak berhasil, maka sengketa akan diselesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyarnas).

Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang diterapkan Bank Mitra Syariah sejalan dengan teori yang dikeluarkan oleh Djamil (2014), yaitu penyelesaian secara persuasif dan Idris (2022), bahwa penyelesaian sangketa diterapkan sesuai dengan isi akad dengan upaya berupa musyawarah, mediasi perbankan, melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyarnas).



## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo, peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo telah menerapkan mitigasi penilaian kelayakan pembiayaan *murabahah* menggunakan prinsip 5C+1S (*character, capacity, capital, collateral, condition, syariah*) dan prinsip 7P (*personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, protection*). Berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P, maka hasil mitigasi di Bank Mitra Syariah adalah sebagai berikut:
  - a. *Character*. Penilaian meliputi wawancara, pengumpulan informasi, dan catatan bank. Bank telah memastikan semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki *character* yang baik sebelum pencairan pembiayaan.
  - b. *Capacity*. Penilaian mencakup laporan keuangan, arus kas, slip gaji, rekening tabungan, dan pembiayaan maksimal 60% dari pendapatan bersih. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar ini sebelum pencairan.
  - c. *Capital*. Penilaian mencakup kepemilikan dan sumber modal calon nasabah. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar penilaian *capital* sebelum dicairkannya pembiayaan.

- d. *Collateral*. Penilaian mencakup harga barang, keaslian dokumen, harga likuidasi, dan stabilitas nilai jaminan. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah dipastikan memenuhi standar *collateral* sebelum pencairan pembiayaan.
- e. *Condition*. Penilaian mencakup kondisi ekonomi keluarga, usaha, dan lingkungan calon nasabah. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah dipastikan memenuhi standar *condition* sebelum pencairan pembiayaan.
- f. *Syariah*. Penilaian memastikan bahwa pembiayaan *murabahah* dilaksanakan berdasarkan fatwa DSN-MUI. Semua penyaluran pembiayaan *murabahah* telah sesuai dengan ketentuan tersebut.
- g. *Personality*. Penilaian mencakup kepribadian dan reputasi calon nasabah. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah dipastikan memenuhi standar *personality* sebelum pencairan pembiayaan.
- h. *Party*. Penilaian mencakup golongan modal usaha, sifat, dan riwayat pembiayaan calon nasabah di masa lalu. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar *party* sebelum pencairan pembiayaan.
- i. *Purpose*. Penilaian digunakan untuk mengetahui tujuan dan jenis pembiayaan. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah dipastikan memiliki tujuan yang sesuai dengan kebijakan dan prinsip lembaga sebelum pencairan pembiayaan.

- j. *Prospect*. Penilaian dilakukan untuk mengevaluasi kemampuan dan kestabilan usaha calon nasabah. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah dipastikan memenuhi standar *prospect* sebelum pencairan pembiayaan.
- k. *Payment*. Penilaian digunakan untuk menganalisis sumber pendapatan dan jumlah usaha calon nasabah. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar *payment* sebelum pencairan.
- l. *Profitability*. Penilaian melibatkan kemampuan nasabah dalam menghasilkan dan memastikan kestabilan pendapatan. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah dipastikan memenuhi standar *profitability* sebelum pencairan pembiayaan.
- m. *Protection*. Penilaian dilakukan dengan meminta barang jaminan untuk menjaga keamanan pembiayaan. Semua calon nasabah pembiayaan *murabahah* telah memenuhi standar *protection* sebelum pencairan pembiayaan.

Berdasarkan mitigasi yang diterapkan oleh Bank Mitra Syariah, dapat disimpulkan bahwa seluruh calon nasabah pembiayaan *murabahah* harus memenuhi semua penilaian berdasarkan prinsip 5C+1S dan 7P sebelum dilakukannya pencairan pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa mitigasi sudah diterapkan sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah dan teori yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya.

2. Mitigasi pembiayaan *murabahah* telah dilakukan secara maksimal namun nilai NPF pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo masih melebihi batas maksimum yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, yaitu 5%. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor eksternal, diantaranya perubahan kondisi usaha nasabah karena faktor ekonomi dan bencana alam. Faktor-faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah ini terjadi setelah dilakukannya penyaluran pembiayaan kepada para nasabah. Sehingga pihak Bank Mitra Syariah perlu meningkatkan kedisiplinan, memperbaiki kinerja perusahaan, serta mengoptimalkan mitigasi pembiayaan *murabahah* setelah disalurkannya pembiayaan kepada para nasabah. Tindakan penyelesaian terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah yang diterapkan oleh pihak Bank Mitra Syariah Ponorogo diantaranya mencakup pembinaan, penyelamatan melalui *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), atau *restructuring* (penataan kembali), serta penyelesaian.

## 5.2 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan kesimpulan yang dikemukakan oleh peneliti di atas, terdapat beberapa keterbatasan dari pihak peneliti dan pihak PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo, diantaranya:

1. Adanya data yang tidak diperkenankan untuk diakses menyebabkan peneliti kesulitan dalam mengidentifikasi capaian mitigasi pembiayaan *murabahah* bermasalah di Bank Mitra Syariah.

2. Penelitian masih memperoleh sumber dari 2 sudut pandang informan, yaitu Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko dan Staf *Marketing* Pembiayaan *Murabahah* di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Sehingga belum memperoleh informasi yang lebih luas dari sudut pandang nasabah.

### 5.3 Saran

Adapun saran yang diperoleh dari hasil penelitian dan kesimpulan yang diuraikan di atas, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

#### 5.3.1 Bagi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Berdasarkan hasil mitigasi yang telah diterapkan oleh Bank Mitra Syariah, berikut adalah saran yang dapat diberikan:

1. Berdasarkan hasil mitigasi melalui prinsip C5+1S, peneliti menyarankan agar Bank Mitra Syariah tetap mempertahankan penilaian mitigasi yang telah diterapkan dengan menggunakan prinsip 5C+1S sebelum pembiayaan dicairkan. Hal ini berguna untuk menurunkan nilai NPF pada pembiayaan *murabahah* di tahun-tahun berikutnya, sehingga kualitas pembiayaan semakin meningkat dan risiko pembiayaan dapat dikendalikan lebih efektif.
2. Berdasarkan hasil mitigasi melalui prinsip 7P, peneliti menyarankan agar Bank Mitra Syariah tetap menerapkan mitigasi ini secara konsisten sesuai dengan standar operasional perusahaan, meskipun NPF pembiayaan *murabahah* telah mengalami penurunan. Hal ini dilakukan untuk menghindari risiko

pembiayaan yang tidak diharapkan dimasa depan, karena prinsip ini masih berkaitan erat dengan prinsip 5C+1S.

Berdasarkan faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang dialami PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo harus meningkatkan kedisiplinan, memperbaiki kinerja perusahaan, serta mengoptimalkan dan mengevaluasi pelaksanaan mitigasi terhadap pembiayaan *murabahah* setelah disalurkan kepada para nasabah. Supaya risiko pembiayaan *murabahah* bermasalah dapat diatasi selama proses pembiayaan berlangsung, sehingga dapat menurunkan nilai NPF pembiayaan *murabahah* yang telah melewati batas maksimal ketentuan dari Bank Indonesia yaitu 5%.

### 5.3.2 **Bagi peneliti yang akan datang**

Berdasarkan keterbatasan yang telah dipaparkan di atas, peneliti menyampaikan beberapa saran untuk peneliti selanjutnya, di antaranya:

1. Peneliti selanjutnya sebaiknya mengantisipasi ketidakmampuan untuk mengakses data internal perusahaan dengan mengumpulkan data primer secara mandiri, baik melalui wawancara, survei, maupun observasi, seperti yang dilakukan dalam penelitian ini. Data tersebut dapat membantu dalam menganalisis hasil mitigasi yang telah diterapkan oleh Bank Mitra Syariah.
2. Peneliti yang akan datang hendaknya melakukan wawancara dengan nasabah untuk mengetahui penerapan analisis yang

diterapkan pada Bank Mitra Syariah secara mendalam. Dengan demikian, penelitian ini dapat dikaji lebih dalam dan menghasilkan penelitian yang lebih baik, sehingga dapat memberikan masukan serta saran untuk kemajuan lembaga.



## DAFTAR PUSTAKA

- Afrianty, N., Isnaini, D., & Oktarina, A. (2020). *Lembaga Keuangan Syariah*. Bengkulu: CV Zigie Utama.
- Ahmadiono. (2021). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Andrianto, & Firmansyah, M. A. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media.
- Anjaswati, W. (2020). *Mitigasi Risiko Pada Pembiayaan Sertifikasi Dengan Akad Ijarah Multijasa (Studi Pada BPRS Kotabumi KC Tulang Bawang Barat)*. [https://repository.metrouniy.ac.id/id/eprint/4008/1/skripsi\\_widi\\_anjaswati\\_npm.1602100205\\_bissmillah\\_new.pdf](https://repository.metrouniy.ac.id/id/eprint/4008/1/skripsi_widi_anjaswati_npm.1602100205_bissmillah_new.pdf)
- Aprita, R. A. (2023). *Implementasi Analisis Prinsip 5C (Studi Pada KSPPS Bina Mitra Wahana Rahmah Jatim Kediri) Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan*. [https://etheses.iainkediri.ac.id/11229/2/934201819\\_bab2.pdf](https://etheses.iainkediri.ac.id/11229/2/934201819_bab2.pdf)
- Aurillia, C. (2021). *Analisis Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Dalam Meminimalkan Risiko Pada Pembiayaan Murabahah Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pt. Bank Muamalat Indonesia Kcp. Rantauprapat)*. 19, 1–23.
- Aziz, A. (2021). *Manajemen Risiko Pembiayaan: Pada Lembaga Keuangan Syariah*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Azmi, A. I. (2022). Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Al-Washliyah Medan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Agama Islam (JIMPAI)*, 2(2), 1–14. <https://jurnalmahasiswa.umsu.ac.id/index.php/jimpai/article/view/1231/pdf>
- Bank Mitra Syariah Ponorogo. (2024). <https://mitrasyariahbank.com/produk/> diakses 23 Mei 2024 pukul 11.00 WIB.
- Bungkes, P., & Sahyuli, M. (2021). Mekanisme Pengawasan Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Takengon. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 5(1), 68–75. <https://doi.org/10.33059/jensi.v5i1.3519>
- Diah, M., & Zulhamdi, Z. (2022). Implementasi Murabahah Pada Perbankan Syariah. *Al-Hiwalah: Journal Syariah Economic Law*, 1(1), 53–74. <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i1.875>



- Djamil, F. (2014). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Farida, A. (2020). Analisis Pembiayaan Musyarakah Terhadap Profitabilitas (Roa) Bank Umum Syariah. *Malia (Terakreditasi)*, 11(2), 327–340. <https://doi.org/10.35891/ml.v11i2.2150>
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO.04/DSN-MUI/IV/2000. (2000). Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah. In *Direktori Putusan Mahkamah Agung* (pp. 1–6). [https://ditbinganis.badilag.net/ekonomisyariah/dokumen\\_kompilasi/30.pdf](https://ditbinganis.badilag.net/ekonomisyariah/dokumen_kompilasi/30.pdf)
- Febriani, L., & Khairani. (2022). Penyelesaian Akad Murabahah Bermasalah Pada Pembiayaan Kendaraan Bermotor Di PT BPRS Taman Indah Darussalam. *Jurnal Geuthè: Penelitian Multidisiplin*, 5(3), 278. <https://doi.org/10.52626/jg.v5i3.191>
- Firmansyah, A., & Fernos, J. (2019). Analisis Kredit Bermasalah Dilihat Dari Standar Non Performing Loan (Npl) Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Prima Mulia Anugrah Cabang Padang. *OSF Preprints Journal*, 1(1), 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.31227/osf.io/gcj94>
- Fitriyah, N. L., & Sholikhin, M. Y. (2019). Faktor Penentu Profitabilitas BPRS di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 5(3), 173. <https://doi.org/10.29040/jiei.v5i3.528>
- Hadi, A., Asrori, & Rusman. (2021). *Penelitian Kualitatif: Studi Fenomenologi, Case Study, Grounded Theory, Etnografi, Biografi*. Jawa Tengah: CV. Pena Persada.
- Hatta, M. (2022). Implementasi Mudarabah Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 1(1), 27–34. <https://doi.org/https://doi.org/10.46870/milkiyah.v1i1.159>
- Husni, M. F., Ramlah, R., Krisnanto, B., Rizal, M., & Mirna, M. (2023). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Kemudahan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah Pt. Bank Syariah Indonesia.Tbk Regional Office X Makassar. *Jurnal Sistem Informasi & Manajemen*, 11(2), 242–256. <https://doi.org/https://doi.org/10.47024/js.v11i2.592>
- Idris, M. (2022). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Sulawesi Tenggara: SulQa Press, IAIN Kendari.
- Iqbal, M., & Anwar, S. (2022). Pengaruh Capital Adequacy Ratio, Non Performing Financing, Financing To Deposit Ratio, Operational Efficiency Ratio, Dan Profit Sharing Ratio Terhadap Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah. *Jurnal*

*Ilmiah Akuntansi*, 2(2), 259–270.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.46306/rev.v2i2.69>

- Ismail. (2017). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Juniawati, M., Zulaikah, & Swastika, P. (2020). *Manajemen Pendanaan Dan Jasa Perbankan Syariah*.
- Kabag KMR. (2024). *Wawancara*.
- Kartika, dinda, & Oktafia, R. (2021). Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada KSPPS AL-Mubarak Sidoarjo. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4(1), 127–138.  
[https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4\(1\).6598](https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4(1).6598)
- Kasmir. (2014). *Dasar-Dasar Perbankan*. PT. RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Kencanawati, E. (2022). *Koherensi asas penyelesaian sengketa perbankan syariah dengan asas penyelesaian sengketa perbankan di Indonesia*. Bandung: Penerbit Alumni.
- Khumairah, C., & Farhani, N. H. (2022). Analisis Mitigasi Risiko Kredit Tanpa Agunan pada Produk BNI Fleksi PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. *Seminar Nasional Akuntansi Dan ....* <http://prosiding-old.pnj.ac.id/index.php/snampnj/article/view/5811>
- Leni, D., Angraini, S., & Muharir. (2021). Mekanisme Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Syariah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah pada PT Bank BRI Syariah Cabang Kapten A Rivai Palembang. *Jimesha: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Mandiri*, 1(1), 21–30.
- Lestari, S. (2020). *Analisis Implementasi 5C Dan 7P Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Bprs Mitra Amanah*. [http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id/3169/1/Skripsi Sherly - 1604110061.pdf](http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id/3169/1/Skripsi%20Sherly%20-%201604110061.pdf)
- Maharani, T. (2022). *Teknik Mitigasi Risiko Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Pembantu Padang Panjang Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah*. [https://repository.uin-suska.ac.id/61967/2/skripsi Tesa Maharani ok.pdf](https://repository.uin-suska.ac.id/61967/2/skripsi%20Tesa%20Maharani%20ok.pdf)
- Masykuroh, E. (2019). Pengaruh Pengetahuan, Produk dan Prinsip Syariah Terhadap Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Perbankan Syariah (Studi Pada Lingkungan Warga Dusun Blokagung RT 02/04 Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi). *Jurnal Kreativitas Mahasiswa*, 1(1), 1–18.

<https://ejournal.iaida.ac.id/index.php/jkm/article/view/319/247>

- Meliyanti. (2023). *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. BPRS Bina Finansia Semarang*.  
[https://repository.unissula.ac.id/31122/1/Akuntansi%28D3%29\\_49402000028\\_fullpdf.pdf](https://repository.unissula.ac.id/31122/1/Akuntansi%28D3%29_49402000028_fullpdf.pdf)
- Nafisah, H., & Indra, A. P. (2023). Analisis Terhambatnya Pencairan Pembiayaan Murabahah Nasabah Pensiunan Perkebunan pada PT BPRS Amanah Bangsa. *Economic Reviews Journal*, 2(2), 192–205.  
<https://doi.org/10.56709/mrj.v2i2.58>
- Napitupulu, M. N., & Hasanah, U. (2023). Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada PT.BPRS AL Washliyah Medan. *Ekonom : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(2), 122–127. <https://doi.org/10.58432/ekonom.v3i2.732>
- Nasution, M. L. I. (2018). *Manajemen pembiayaan bank syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Ningsih, S. (2021). *Dampak Dana Pihak Ketiga Bank Konvensional dan Bank Syariah: Serta Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Noval, M. (2021). *Akuntansi Syariah: Telaah Teori dan Praktik di Perbankan Syariah*. Yogyakarta: K-Media.
- Nurnasrina, & Putra, P. A. (2018). *Manajemen pembiayaan bank syariah*. Pekanbaru: Cahaya Pirdaus.
- Pahleviannur, M. R., Grave, A. De, Saputra, D. N., Sinthania, N. D., Hafrida, L., Bano, V. O., Susanto, E. E., Mahardhani, A. J., Amruddin, Alam, M. D. S., Lisyah, M., & Ahyar, D. B. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Pradina Pustaka.
- Pambudi, D. S. (2021). Mitigasi Sengketa Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pembiayaan Bermasalah di Baitul Maal Wat Tamwil Al-Falah Klaten). *Malia (Terakreditasi)*, 12(2), 193–208. <https://doi.org/10.35891/ml.v12i2.2665>
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 13/9/PBI/2011. (2011). *Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah Dan Unit Usaha Syariah* (p. 4).  
 file:///C:/Users/user/Downloads/Peraturan BI No. 13-3-PBI-2011 (1).pdf
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 10/POJK.05/2019 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Unit Usaha Syariah Perusahaan Pembiayaan., 1 (2019).  
 file:///C:/Users/user/Downloads/pojk 10-2019.pdf

- Priyono, S., Wihasto, H., & Wulandari Amin, R. (2023). Mitigasi Risiko Akad Dalam Pembiayaan Murabahah Pada PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta. *IBSE Economic Journal*, 2(1), 21–32. <https://doi.org/10.62708/ibseej.v2i1.24>
- Putri, F. C. (2019). *Analisis Mitigasi Untuk Menangani Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Taruna Sejahtera Cabang Bringin*. [http://perpus.iainsalatiga.ac.id/lemari/fg/free/pdf/?file=http://perpus.iainsalatiga.ac.id/g/pdf/public/index.php/?pdf=5797/1/TA Farida Chusnia Putri - 64010160052](http://perpus.iainsalatiga.ac.id/lemari/fg/free/pdf/?file=http://perpus.iainsalatiga.ac.id/g/pdf/public/index.php/?pdf=5797/1/TA_Farida_Chusnia_Putri_-_64010160052)
- Ratnaningtyas, E. M., Ramli, Syafruddin, Saputra, E., Suliwati, D., Nugroho, B. T. A., Karimuddin, Aminy, M. H., Saputra, N., Khaidir, & Jahja, A. S. (2023). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Aceh: Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Riduwan, & Pranata, G. D. (2022). *Manajemen Risiko Bank Syariah di Indonesia*. UAD Press.
- Romziah, L. Z. (2021). *Analisis Penerapan Prudential Banking Melalui Prinsip 5C dan 7P Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Pada PT BPRS Artha Mas Abadi Pati (Vol. 2)*. [http://repository.iainkudus.ac.id/6113/5/5.BAB II.pdf](http://repository.iainkudus.ac.id/6113/5/5.BAB%II.pdf)
- Rusby, Z. (2017). *Manajemen Perbankan Syariah*. [https://repository.uir.ac.id/18071/1/Manajemen Perbankan Syariah\\_2022.pdf](https://repository.uir.ac.id/18071/1/Manajemen%Perbankan%Syariah_2022.pdf)
- Said, M. (2019). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Syariah Mandiri KC Bintaro Tangerang). *Jurnal Liquidity*, 8(1), 1–14.
- Sanjaya, I., Meriyati, & Choirunnisak. (2021). Bermasalah Di BPRS Al Falah Banyuasin Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pebankan Syariah (Jimpa)*, 1(2), 171–176.
- Saragih, A. R., & Sugianto. (2022). Analisis Manajemen Risiko Operasional Pembiayaan UMKM KSPPS UB Amanah Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19. *IQTISHADUNA*, 13(1), 50–62. <https://doi.org/10.20414/iqtishaduna.v13i1.4694>
- Septiyanti, Y. D., Bayuni, eva M., & Hidayat, Y. R. (2020). Analisis Implementasi Mitigasi Risiko pada Pembiayaan Murabahah di Bank Jabar Banten Syariah. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 6, 412–417. <https://doi.org/10.29313/syariah.v6i2.22155>
- Siregar, L. H., & Amalia, M. M. (2019). Implementasi dan Prinsip Kehati – Hatian (Prudential Banking Principle) Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri

- Cabang Medan Marelán. *Majalah Ilmiah Warta Dharmawangsa*, 13. <https://doi.org/https://doi.org/10.46576/wdw.v0i59>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistyorini, Octavia, A. N., & Setyarini, A. (2022). Analisis Implementasi Prinsip 5C Dan 7P Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Kspps Hudatama Semarang. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 1–10. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29040/jap.v23i1.5522>
- Sunarto, A. (2018). *Statistik Pembiayaan Bermasalah Pada Bank*. Bengkulu: Sanudra Biru (Anggota IKAPI)
- Susilo, E. (2017). *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*. Pustaka Pelajar.
- Triana, M. (2020). *Pelaksanaan prinsip 5C pada pembiayaan Murabahah sebagai upaya meminimalisir pembiayaan bermasalah (Studi BRI Syariah KCP Metro)*. [https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/3748/1/Skripsi mia triana 1602100046.pdf](https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/3748/1/Skripsi%20mia%20triana%201602100046.pdf)
- Ulpah, M. (2020). Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah. *Jurnal Pemikiran Bnak Syari'ah*, 3(10), 1–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.51476/madanisyari'ah.v3i3.152>
- Undang-Undang RI Nomor 4 Tahun 2023. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2023 Tentang Pengembangan Dan Penguatan Sektor Keuangan* (Vol. 1, Issue 163979, pp. 1–819). <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/240203/uu-no-4-tahun-2023>
- Wahyuni, N. (2023). *Analisis Mitigasi Risiko Dan Pengawasan Kredit Bermasalah Di PT BPR Harta Swadiri Pandaan* [Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember]. [http://digilib.uinkhas.ac.id/22672/1/Nur Wahyuni\\_E20191165\\_PS.pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/22672/1/NurWahyuni_E20191165_PS.pdf)
- Wahyuningrum, S. (2022). Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Era Pandemi COVID-19 ( Studi Kasus KSPPS Karisma). *Jurnal Akuntansi*, 19(02).
- Wijaya, K. (2019). Analisis Strategi 5c Dalam Penyelesaian Kredit Bermasalah Bank Perkreditan Rakyat Md Di Lamongan Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Perpajakan*, 2(1), 33–46. <https://doi.org/10.24167/jemap.v2i1.2098>
- Zulvahendi, A., & Fernos, J. (2023). Upaya Meningkatkan Minat Nasabah

Tabungan Simantap Pada PT. Bank Mandiri Taspen Kantor Cabang Padang.  
*Akademi Keuangan Dan Perbankan "Pembangunan" Padang, 10, 1–9.*  
<https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/y4csw>





**LAMPIRAN I**  
**TRANSKIP WAWANCARA**

## Wawancara Narasumber Pertama PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Jabatan Informan : Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko  
 Hari, tanggal wawancara : Rabu, 07 Juni 2024  
 Kamis, 20 Juni 2024

No.	Pertanyaan
1.	<p>Bagaimana penerapan mitigasi risiko yang dilakukan oleh PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo dalam penyaluran pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Sebelum melakukan penyaluran pembiayaan <i>murabahah</i>, kami menerapkan mitigasi risiko melalui prinsip 5C+1S dan 7P guna menghindari terjadinya kerugian bagi pihak bank maupun nasabah.</p>
2.	<p>Apakah pernah ada calon nasabah yang diloloskan untuk mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i> meskipun tidak memenuhi prinsip 5C+1S dan 7P dalam mitigasi pembiayaan bermasalah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak, karena kami selalu memastikan bahwa setiap calon nasabah pembiayaan memenuhi prinsip 5C+1S dan 7P sebelum pembiayaan <i>murabahah</i> disalurkan. Karena dana yang ada di bank juga merupakan amanah dari nasabah yang menabung di tempat kami, sehingga kami memiliki tanggung jawab besar untuk menjaga dan mengelola dana tersebut dengan sebaik-baiknya. Jika calon nasabah tidak memenuhi standar penilaian mitigasi yang telah ditetapkan, kami tidak dapat mencairkan pembiayaan yang diajukan. Hal ini kami lakukan demi menjaga kepercayaan dan keamanan dana semua nasabah.</p>
3.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>character</i>?</p> <p>Jawab:</p>



	<p>Selain itu, petugas <i>AO</i> juga akan melakukan pengecekan SLIK OJK terhadap calon nasabah, tujuannya untuk memeriksa apakah calon nasabah memiliki riwayat pembiayaan dibank lain atau tidak.</p>
4.	<p>Apakah ada calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> yang memiliki <i>character</i> tidak baik namun tetap diberikan pembiayaan?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> kami pastikan memiliki <i>character</i> yang baik sebelum pencairan dilakukan. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang kami salurkan tepat pada calon nasabah yang dapat dipercaya.</p>
5.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>capacity</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Staf <i>AO</i> juga menilai pendapatan bersih calon nasabah, dengan menghitung total pendapatan dikurangi seluruh pengeluaran, sehingga diketahui total pendapatan bersihnya. Pembiayaan yang dapat kami cairkan maksimal 60% dari total pendapatan bersih calon nasabah.</p>
6.	<p>Apakah ada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>capacity</i>, namun tetap mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>capacity</i> tidak dapat diberikan pembiayaan, karena hal ini dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar angsuran di kemudian hari.</p>
7.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>capital</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Perlu diperhatikan juga dari mana saja sumber kepemilikan modal usaha tersebut, apakah dari modal sendiri atau dari pinjaman bank lain. Semakin</p>

	<p>banyak modal yang berasal dari dana pribadi calon nasabah, tentu semakin bagus kualitas modal yang dimiliki calon nasabah.</p>
8.	<p>Apakah ada calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> yang tidak memenuhi standar penilaian <i>capital</i> namun tetap diberikan pembiayaan?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Jika calon nasabah tidak memenuhi standar penilaian <i>capital</i> yang telah ditetapkan, kami tidak dapat memberikan pembiayaan karena hal ini dapat meningkatkan risiko terjadinya kemacetan dalam pembayaran angsuran.</p>
9.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>collateral</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Mitigasi risiko pembiayaan melalui penilaian <i>collateral</i> kami lakukan dengan memastikan bahwa jaminan yang diserahkan calon nasabah kepada pihak bank paling tidak 60% sampai 70% dari harga likuidasi. Tujuannya adalah ketika terjadi penungakan atau kemacetan pembiayaan, barang tersebut cepat laku saat dijual dibawah harga pasar. Kestabilan nilai jaminan juga kita cermati seperti taksiran untuk sertifikat tanah tanpa bangunan lebih tinggi dibandingkan dengan tanah beserta bangunan. Dikarenakan bangunan dapat mengalami penyusutan di setiap tahunnya, sementara harga tanah cenderung naik setiap tahun.</p>
10.	<p>Apakah ada calon nasabah yang jaminannya tidak memenuhi standar penilaian <i>collateral</i> namun tetap diloloskan untuk mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada, semua calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> harus memenuhi standar penilaian <i>collateral</i> sebelum pembiayaan diberikan. Untuk calon nasabah yang jaminannya tidak memenuhi standar penilaian, kami tidak akan mencairkan pembiayaan, karena jaminan tersebut akan dijadikan</p>

	<p>sebagai alternatif terakhir jika terjadi kemacetan dalam pembayaran angsuran.</p>
11.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>condition</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Penilaian terhadap kondisi usaha calon nasabah juga perlu diperhatikan. Bagaimana perputaran modalnya, stabilitas pendapatan usahanya, dan bagaimana potensi pertumbuhan usaha calon nasabah.</p>
12.	<p>Apakah ada calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> yang tidak memenuhi standar penilaian <i>condition</i> namun tetap diberikan pembiayaan?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Jika calon nasabah tidak memenuhi standar penilaian <i>condition</i>, pembiayaan tidak dapat diberikan karena hal tersebut dapat menimbulkan risiko yang tidak diharapkan.</p>
13.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian syariah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Realisasi pelaksanaan pembiayaan <i>murabahah</i> harus sesuai dengan fatwa DSN-MUI, dimana ketika nasabah mengajukan pembiayaan, pengajuannya itu bukan berbentuk uang, tetapi untuk pembelian barang. Di sini pihak bank berperan sebagai penjual, sedangkan nasabah sebagai pembeli. Misalnya nasabah membutuhkan beras 1 ton, kami selaku penjual membeli barang dari supplier, kemudian kami jual kepada nasabah dengan margin yang telah disepakati bersama.</p>
14.	<p>Apakah ada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dalam bentuk uang tunai namun tetap menerima pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Dalam menyalurkan pembiayaan, kami selalu memastikan bahwa pembiayaan tersebut disalurkan dalam bentuk barang, bukan uang tunai, karena kami mengikuti aturan DSN-MUI.</p>

15.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>personality</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kami juga mencari informasi terkait reputasi calon nasabah, baik saat ini maupun di masa lalunya. Serta bagaimana hubungannya dengan lingkungan sekitar.</p>
16.	<p>Apakah ada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>personality</i> namun tetap mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>personality</i> tidak dapat diberikan pembiayaan <i>murabahah</i> karena penilaian <i>personality</i> digunakan untuk memastikan bahwa nasabah memiliki kepribadian yang baik.</p>
17.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>party</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Penilaian <i>party</i> ini juga dapat di amati melalui riwayat pembiayaan nasabah di masa lalu. Nasabah yang dulunya memiliki catatan pembayaran angsuran lancar akan berpotensi untuk mendapatkan pembiayaan kembali di masa depan.</p>
18.	<p>Apakah ada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>party</i>, namun tetap mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> harus memenuhi standar penilaian <i>party</i> sebelum diberikannya pembiayaan. Penilaian ini penting untuk memastikan bahwa calon nasabah termasuk dalam golongan yang telah ditetapkan, sehingga risiko dapat dikelola dengan baik jika terjadi masalah di kemudian hari.</p>
19.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>purpose</i>?</p>

	<p>Jawab:</p> <p>Setelah diketahui tujuan pembiayaan secara pasti kami dapat mengolongkan termasuk pembiayaan jenis produktif, konsumtif atau investasi. Pembiayaan produktif biasanya digunakan untuk mengembangkan usaha calon nasabah baik untuk pembelian persediaan maupun pembelian bahan baku. Pembiayaan konsumtif biasanya digunakan untuk renovasi rumah atau pembelian kendaraan. Sedangkan pembiayaan jenis investasi biasanya digunakan untuk pembelian ruko atau tanah.</p>
20.	<p>Apakah ada calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> yang masih diloloskan untuk memperoleh pembiayaan meskipun tujuan pembiayaannya tidak sesuai dengan standar penilaian <i>purpose</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada, calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> tidak akan diloloskan untuk memperoleh pembiayaan jika tujuan pembiayaan tidak sesuai dengan kebijakan dan prinsip yang diterapkan oleh lembaga.</p>
21.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>prospect</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kestabilan usaha calon nasabah juga perlu dipertimbangkan, apakah usaha tersebut dipengaruhi oleh musim dan persaingan pasar. Hal ini penting untuk menilai potensi pertumbuhan usaha jangka panjang.</p>
22.	<p>Apakah ada calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> yang masih diloloskan untuk memperoleh pembiayaan meskipun usaha yang dimilikinya tidak sesuai dengan standar penilaian <i>prospect</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada, calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> tidak akan diloloskan untuk memperoleh pembiayaan jika usaha yang dimilikinya tidak sesuai dengan standar penilaian <i>prospect</i> yang diterapkan oleh lembaga.</p>
23.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian</p>

	<p><i>payment?</i></p> <p>Jawab:</p> <p>Serta melihat seberapa banyak usaha yang dimiliki calon nasabah, karena semakin banyak sumber pendapatan calon nasabah potensi pengembalian angsuran juga semakin baik. Misalnya calon nasabah penjual soto dia punya tiga cadang, pasti akan menambah sumber pendapatannya.</p>
24.	<p>Apakah ada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>payment</i>, namun tetap mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> harus memenuhi standar penilaian <i>payment</i> sebelum pembiayaan diberikan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajibannya.</p>
25.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>profitability</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kestabilan pendapatan dari usaha calon nasabah juga perlu diperhatikan. Untuk memastikan kebenaran pendapatan tersebut, petugas <i>AO</i> akan melakukan survei langsung ke lokasi usaha calon nasabah. Langkah ini bertujuan untuk memastikan kebenaran pendapatan calon nasabah secara riil.</p>
26.	<p>Apakah ada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>profitability</i>, namun tetap mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>profitability</i> tidak dapat diberikan pembiayaan <i>murabahah</i>, karena penilaian ini penting untuk memastikan bahwa nasabah memiliki pendapatan yang cukup untuk membayar angsuran.</p>
27.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>protection</i>?</p>

	<p>Jawab:</p> <p>Staf <i>AO</i> juga akan meminta jaminan seperti sertifikat tanah atau rumah, BPKB kendaraan mobil atau motor, dan surat deposito yang memiliki nilai ekonomis. Semakin besar harga jaminan, semakin besar pula pembiayaan yang akan diberikan.</p>
28.	<p>Apakah ada calon nasabah yang tidak memenuhi standar penilaian <i>protection</i>, namun tetap diloloskan untuk mendapatkan pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tidak ada. Semua calon nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> harus memenuhi standar penilaian <i>protection</i> sebelum pembiayaan diberikan, karena jaminan tersebut digunakan untuk melindungi pembiayaan yang telah kami salurkan.</p>
29.	<p>Apa saja upaya pengawasan yang dilakukan setelah pembiayaan <i>murabahah</i> dicairkan kepada nasabah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Setelah calon nasabah dianalisis menggunakan prinsip 5C+1S dan 7P kemudian dilakukan pencairan pembiayaan, kami melakukan pengawasan rutin dengan mengunjungi nasabah minimal satu bulan sekali untuk memantau perkembangan usaha nasabah.</p>
30.	<p>Faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Meskipun mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> sudah kami lakukan semaksimal mungkin, namun masih terjadi pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh beberapa faktor seperti adanya kebutuhan darurat nasabah, penurunan pendapatan usaha, dan kebangkrutan usaha nasabah. Selain itu, ada juga faktor-faktor di luar kemampuan manusia, seperti kebakaran, musim kemarau yang panjang, dan dampak pandemi, terdapat fakta unik dilapangan banyak nasabah kami yang mengalami dampak pandemi covid-19 justru dimulai pada tahun 2021. Banyak diantara</p>

	<p>mereka mengalami penurunan omzet yang menyebabkan penundaan pembayaran pembiayaan selama beberapa hari hingga beberapa bulan, bahkan ada nasabah yang benar-benar mengalami kemacetan pembayaran angsuran. Hal-hal semacam inilah yang menyumbang kenaikan presentase NPF pembiayaan <i>murabahah</i>.</p>
31.	<p>Bagaimana cara pembinaan terhadap nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Untuk nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran lebih dari satu bulan staf <i>marketing</i> akan mengingatkan melalui via WhatsApp atau telepon, jika nasabah tidak dapat dihubungi, <i>marketing</i> akan melakukan silaturahmi langsung ke lokasi nasabah dengan mengunjungi rumah atau tempat usahanya untuk menanyakan alasan keterlambatan pembayaran angsuran. Tujuannya adalah agar <i>marketing</i> dapat memberikan solusi secara kekeluargaan terhadap masalah yang dialami nasabah, jika kunjungan yang <i>marketing</i> lakukan belum membuahkan hasil langkah selanjutnya petugas <i>AO</i> akan menyampaikan surat peringatan dan memberikan teguran kepada nasabah agar segera membayar angsurannya.</p>
32.	<p>Bagaimana upaya penyelamatan terhadap pembiayaan yang mengalami masalah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Ketika semua upaya penagihan telah dilakukan, namun nasabah belum bisa membayar angsurannya, langkah selanjutnya yaitu <i>restrukturisasi</i>. Proses ini dilakukan oleh petugas <i>AO</i> setelah mendapatkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur. <i>Restrukturisasi</i> ini diberikan kepada nasabah yang benar-benar memiliki itikad baik dan usahanya juga memiliki potensi yang menjanjikan. Langkah ini kami lakukan guna menyelamatkan pembiayaan yang telah kami salurkan.</p>
33.	<p>Bagaimana pelaksanaan resceduling dalam penyelamatan pembiayaan</p>



	<p>bermasalah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Tindakan <i>rescheduling</i> ini kami lakukan kepada nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran namun masih memiliki kemampuan untuk membayar angsuran serta berkomitmen untuk memenuhi kewajibannya. Petugas <i>AO</i> akan memperpanjang waktu pembayaran angsuran atau jangka waktu pembiayaan sesuai dengan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur.</p>
34.	<p>Bagaimana pelaksanaan <i>reconditioning</i> dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah?</p> <p>Jawab:</p> <p><i>Reconditioning</i> ini pernah kami lakukan pada saat terjadinya pandemi covid-19 kemarin, tindakan ini kami berikan kepada nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan akibat dari penurunan pendapatan. Misalnya, nasabah yang sebelumnya lancar dalam angsuran, tetapi terkena dampak pandemi dan jujur mengenai kondisi usahanya serta berniat melunasi angsuran, maka staf <i>AO</i> akan mengonfirmasi kepada mitra-mitra usaha yang bekerja sama dengan nasabah untuk memastikan apakah nasabah benar-benar mengalami penurunan pendapatan. Jika terbukti usahanya menurun, staf <i>AO</i> akan perpanjangan jangka waktu untuk pembayaran margin atau pemotongan jumlah margin pembiayaan, sesuai dengan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, serta Direktur. Langkah ini kami lakukan untuk mempermudah nasabah yang usahanya sudah tidak berjalan dengan baik sehingga berdampak pada pembiayaan yang macet.</p>
35.	<p>Bagaimana pelaksanaan <i>restructuring</i> dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Ketika kondisi pembiayaan nasabah mulai bermasalah, petugas <i>AO</i> akan</p>

	<p>melakukan musyawarah dengan nasabah terkait, guna mengetahui penyebab penunggakan angsurannya. Apabila dari hasil musyawarah tersebut dirasa nasabah memerlukan tambahan modal untuk menunjang operasional usahanya, maka staf <i>AO</i> akan berikan modal tambahan dengan catatan usaha tersebut memiliki prospek yang bagus dan nasabah memiliki riwayat pembiayaan yang baik di masa lalunya. Penerapan langkah ini tentunya berdasarkan persetujuan dari Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko, dan Direktur.</p>
36.	<p>Bagaimana prosedur penyelesaian untuk pembiayaan yang mengalami kemacetan?</p> <p>Jawab:</p> <p>Untuk menyelesaikan pembiayaan yang mengalami kemacetan, kami akan melakukan penjualan barang jaminan milik nasabah. Jika nasabah bersikap kooperatif, penjualan jaminan dapat dilakukan secara damai melalui langkah-langkah berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penilaian jaminan dan musyawarah dengan nasabah oleh staf <i>marketing</i>.</li> <li>2. Pengumpulan dokumen dan pencarian pembeli oleh petugas <i>AO</i>.</li> <li>3. Penjualan barang jaminan dilakukan oleh petugas <i>AO</i> dengan pertimbangan dari Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko serta persetujuan dari Direktur.</li> <li>4. Pelaporan dan pencatatan transaksi dilakukan oleh staf pelaporan.</li> </ol> <p>Namun, jika terjadi sengketa, kami akan mengadakan musyawarah dengan nasabah. Apabila musyawarah tidak menemukan jalan keluar, kami akan melakukan mediasi perbankan. Jika mediasi juga tidak berhasil, maka penyelesaian akan dilakukan melalui Basyarnas.</p>

## Wawancara Narasumber Kedua PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Jabatan Informan : Staf *Marketing* Pembiayaan *Murabahah*  
 Hari, tanggal wawancara : Rabu, 07 Juni 2024  
 Kamis, 11 Juni 2024

No.	Pertanyaan
1.	<p>Bagaimana implementasi prosedur dan persyaratan pengajuan pembiayaan <i>murabahah</i> di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo?</p> <p>Jawab:</p> <p>Proses pengajuan pembiayaan <i>murabahah</i> hingga dengan pencairan dana melibatkan beberapa tahapan antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan.</li> <li>2. Mengisi formulir serta menyerahkan persyaratan pengajuan pembiayaan.</li> <li>3. Marketing dan petugas <i>AO</i> melakukan analisis permohonan sesuai standar operasional perusahaan.</li> <li>4. Setelah dipastikan bahwa calon nasabah memenuhi standar penilaian operasional perusahaan, selanjutnya akan dilakukan survei oleh marketing dan petugas <i>AO</i> untuk memastikan kebenaran informasi yang telah disampaikan oleh calon nasabah.</li> <li>5. Hasil survei akan dirapatkan dan dianalisis kepala bagian marketing, kepala bagian kepatuhan manajemen risiko, direktur, direktur utama dan komite.</li> <li>6. Komite memberikan keputusan layak atau tidak. Apabila layak maka marketing segera menghubungi calon nasabah untuk diproses pencairan pembiayaan oleh administrasi.</li> <li>7. Administrasi membuat memo pencairan pembiayaan yang memuat informasi mengenai jumlah plafon yang disetujui, jaminan dan pengikatan jaminan, jangka waktu, margin, serta pola angsuran.</li> <li>8. Akad pembiayaan.</li> <li>9. Pencairan dana.</li> </ol>

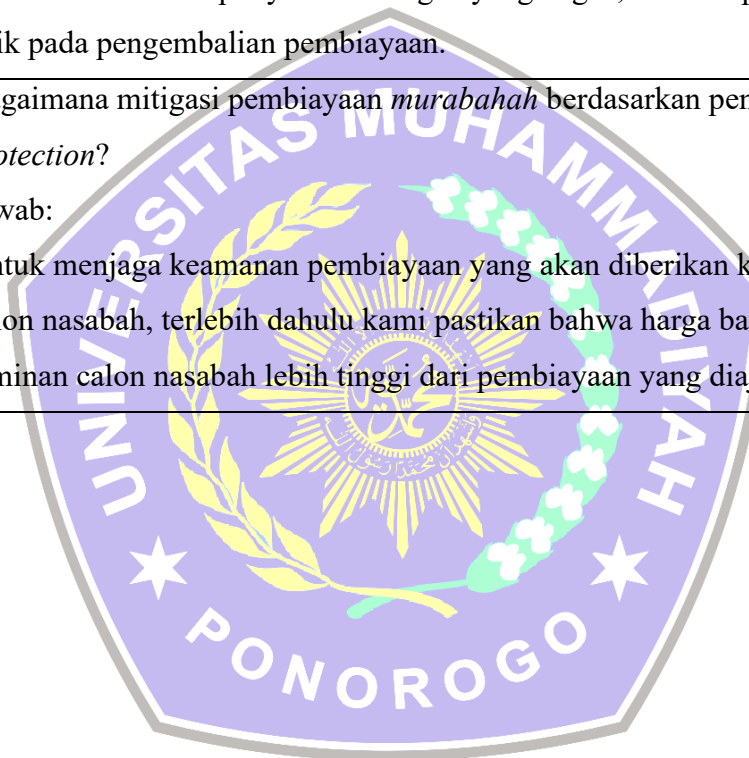
	<p>Sedangkan persyaratan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan pembiayaan <i>murabahah</i> antara lain adalah fotokopi KTP suami atau istri sebanyak 2 lembar, fotokopi Kartu Keluarga 2 lembar, fotokopi akta nikah atau keterangan cerai 2 lembar, slip gaji (untuk karyawan/PNS), keterangan bekerja (untuk karyawan/PNS), fotokopi rekening tabungan, fotokopi keterangan kematian jika janda atau duda sebanyak 2 lembar, fotokopi KTP suami istri pemilik jaminan, asli dan fotokopi surat jaminan, serta fotokopi bukti pendukung usaha seperti SIUP, kartu bukti pedagang, atau surat keterangan usaha dari pemerintah setempat.</p>
2.	<p>Bagaimana penerapan mitigasi risiko yang dilakukan oleh PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo dalam penyaluran pembiayaan <i>murabahah</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Sebelum menyalurkan pembiayaan tentu kami menerapkan semua prinsip 5C+1S dan 7P tanpa terkecuali sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan. Langkah ini kami lakukan dalam rangka mitigasi risiko pembiayaan <i>murabahah</i>.</p>
3.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>character</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Penilaian <i>character</i> ini kami lakukan dengan mewawancarai calon nasabah secara langsung sehingga dapat terlihat bagaimana watak, sifat, dan karakternya. Selain dengan cara tersebut, kami juga melakukan survei lingkungan dengan bertanya kepada orang-orang terdekatnya calon nasabah, seperti karyawan, rekan kerja, pelanggan, dan tetangganya guna mengetahui karakter calon nasabah secara mendalam.</p>
4.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>capacity</i>?</p> <p>Jawab:</p>

	<p>Penilaian <i>capacity</i> terhadap calon nasabah yang memiliki usaha kami lakukan dengan memeriksa laporan keuangan usahanya. Jika usaha calon nasabah tidak memiliki laporan keuangan maka kami nilai berdasarkan nota-nota penjualan dan pembelian selama 3 bulan terakhir atau melalui catatan pembukuan yang tersusun secara sistematis. Apabila aliran kasnya lancar dan pendapatan calon nasabah mengalami peningkatan disetiap bulannya, maka besar kemungkinan nasabah mampu mempertanggungjawabkan pembiayaan yang diambilnya sampai selesai. Sedangkan untuk nasabah yang seorang karyawan penilaian dilakukan melalui slip gaji 3 bulan terakhir serta rekening tabungan guna memastikan gaji yang diperolehnya cukup untuk memenuhi angsuran pembiayaan dan kebutuhan hariannya.</p>
5.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>capital</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Untuk menilai sumber modal yang dimiliki calon nasabah, kami melakukan survei ke lokasi usaha untuk mengetahui kondisi stok barang dagang, peralatan usaha, dan bagaimana tempat usahanya apakah masih menyewa atau sudah memiliki secara pribadi.</p>
6.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>collateral</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Pada saat awal penganjuran dokumen masih berbentuk fotokopi namun pada saat bertemu dengan calon nasabah kami meminta dokumen asli serta kami meminta surat keterangan dari desa terkait harga jaminan supaya terhindar dari penipuan. Selain itu, untuk memastikan keaslian dokumen kita lakukan dengan beberapa cara. Misalnya, jaminan berupa sertifikat tanah atau bangunan, dicek melalui Badan Pertanahan Nasional (BPN), sedangkan jaminan berupa surat kendaraan bermotor (BPKB) akan diverifikasi melalui file MPP dengan melihat dari nomor faktur,</p>

	nomor mesin, nomor angka polisi, dan nomor BPKB untuk memastikan keaslian dokumen.
7.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>condition</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kami melakukan analisis terhadap kondisi ekonomi keluarga calon nasabah. Misalnya, dalam satu keluarga suami istri saling bekerja, tentu akan berpengaruh pada pendapatan calon nasabah secara signifikan, karena pendapatan tidak hanya berasal dari satu sumber saja. Selain itu, kami juga mempertimbangkan kondisi lingkungan, seperti keadaan alam yang tidak menentu dapat menyebabkan gagal panen dan kelangkaan bahan pokok. Hal ini berdampak pada calon nasabahnya pedagang sembako mereka akan kekurangan stok barang dagang, yang akhirnya mempengaruhi pendapatan calon nasabah.</p>
8.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian syariah?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kami memberikan pembiayaan <i>murabahah</i> dalam bentuk barang, bukan berbentuk uang, sesuai dengan akad <i>murabahah</i>. Selain itu, sebelum terjadinya akad pembiayaan <i>murabahah</i>, pihak bank dan nasabah berdoa terlebih dahulu supaya pembayaran pembiayaannya nanti lancar. Itu sebagai bukti bahwa kami tunduk dan patuh pada prinsip syariah.</p>
9.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>personality</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kami menilai kepribadian calon nasabah dengan bertanya kepada masyarakat sekitar dan tetangganya mengenai perilaku sehari-hari calon nasabah, apakah suka berfoya-foya atau hidup sederhana. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam mengelola keuangan.</p>

10.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>party</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p><i>Party</i> ini kami lakukan dengan mengolongkan calon nasabah berdasarkan modal yang dimilikinnya. Misalkan nasabah golongan UMKM, yang kebanyakan di pasar kami berikan pembiayaan yang berskala mikro yaitu produk mikro ekspress. Sedangkan untuk calon nasabah yang memiliki modal besar, kami berikan pembiayaan yang berskala makro yaitu mitra usaha.</p>
11.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>purpose</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Untuk mengetahui tujuan pembiayaan calon nasabah, dapat kita lihat melalui formulir pengajuan pembiayaan, menanyakan langsung kepada calon nasabah dan mendatangi tempat usaha atau rumah calon nasabah untuk memastikan tujuan pembiayaan sesuai dengan keadaan sebenarnya.</p>
12.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>prospect</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Pihak bank menilai apakah usaha yang dijalankan calon nasabah hanya sebatas coba-coba atau memang sudah sejak lama berjalannya. Sehingga dapat diketahui bagaimnan kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usaha sudah berpengalaman atau belum, dari sinilah dapat diperkirakan apakah usaha yang akan kami biyai nanti dapat menguntungkan atau tidak.</p>
13.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>payment</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kami menganalisi sumber pembayaran calon nasabah berasal dari mana</p>

	<p>saja, misalnya dari gaji, pendapatan dari usaha, atau mempunyai pendapatan sampingan lainnya. Serta menganalisis jenis usaha yang dijalankan oleh calon nasabah.</p>
14.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>profitability</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kami analisis berapa keuntungan atau pendapatan calon nasabah perbulannya apakah dapat mengcover pembiayaan yang diajukan, jika usaha tersebut mempunyai keuntungan yang bagus, akan berpengaruh baik pada pengembalian pembiayaan.</p>
15.	<p>Bagaimana mitigasi pembiayaan <i>murabahah</i> berdasarkan penilaian <i>protection</i>?</p> <p>Jawab:</p> <p>Untuk menjaga keamanan pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah, terlebih dahulu kami pastikan bahwa harga barang jaminan calon nasabah lebih tinggi dari pembiayaan yang diajukan.</p>





**LAMPIRAN II**  
**SURAT IZIN PENELITIAN**





Nomor : 368/IV.4/PN/2024  
 Hal : Ijin Penelitian

Ponorogo, 17 Mei 2024

Kepada :  
 Yth. Kepala PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo  
 Jl. Ir. H. Juanda No.21, Tonatan, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur

*Assalaamuallaikum wr. wb.*

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. SLAMET SANTOSO., M.Si  
 NIK : 19701016 199904 12  
 Jabatan : Wakil Dekan Fakultas Ekonomi  
 Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Menerangkan bahwa mahasiswa :

Nama : Rinda Ayu Safitri  
 NIM : 21430526  
 Semester : VI  
 Jurusan : D3 Akuntansi  
 No. HP : 081387544912  
 Lokasi/Objek : PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo  
 Lama Penelitian : 2 bulan  
 Bidang : Akuntansi Perbankan  
 Judul Skripsi : Analisis Mitigasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Berdasarkan Prinsip 5C Dan 7P Pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Adalah benar-benar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Dalam hal ini mohon diberi kesempatan untuk mengadakan penelitian pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpinan guna melaksanakan tugas akhir.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.

*Wassalaamuallaikum wr. wb.*

Wakil Dekan,  
  
 DR. SLAMET SANTOSO., M.Si  
 NIK 19701016 199904 12



**LAMPIRAN III**

**Data NPF Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Mitra Mentari  
Sejahtera Ponorogo Tahun 2019-2023**


TAHUN	OS MRB	OS NPF	NPF
2019	9,717,728,893.00	271,210,309.00	2.79
2020	10,461,325,080.00	14,465,231.00	0.14
2021	10,797,054,282.00	498,577,075.00	4.62
2022	11,143,141,925.00	674,966,549.00	6.06
2023	11,092,062,008.00	618,141,295.00	5.57





**Laporan Publikasi**  
**Laporan Posisi Keuangan Publikasi**  
**31 Maret 2023**  
**620180 - PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera**  
 Jl. Ir. H. Juanda No.21  
 Provinsi Jawa Timur, Kab. Ponorogo

UNAUDITED BY OTORITAS JASA KEUANGAN

Pos	Ribuan Rp.	
	Posisi Tanggal Laporan	Posisi yang Sama Tahun Sebelumnya
<b>ASET</b>		
1. Kas dalam Rupiah	243,969	355,137
2. Kas dalam Valuta Asing	0	0
3. Penempatan pada Bank Indonesia	0	0
4. Penempatan pada Bank Lain	10,640,352	10,413,086
5. Piutang		
a. Piutang Murabahah	10,590,009	11,266,617
b. Piutang Istishna	0	0
c. Piutang Multijasa	208,571	197,566
d. Piutang Qardh	5,170,407	60,650
e. Piutang Sewa	0	0
6. Pembiayaan Bagi Hasil		
a. Mudharabah	0	0
b. Musyarakah	1,930,000	938,000
c. Lainnya	0	0
7. Pembiayaan Sewa	0	0
8. Penyisihan Penghapusan Aset Produktif		
a. Umum	74,597	55,014
b. Khusus	10,072	0
		
9. Salam	0	0
10. Aset Istishna dalam Penyelesaian	0	0
Termin Istishna -/-	0	0
11. Persediaan	0	0
12. Agunan yang Diambil Alih	0	0
13. Aset Tetap dan Inventaris	12,444,205	6,704,038
Akumulasi Penyusutan dan Cadangan Penurunan Nilai -/-	647,052	357,416
14. Aset Tidak Berwujud	214,540	214,540
Akumulasi Amortisasi dan Cadangan Penurunan Nilai -/-	177,075	149,505
15. Aset Lainnya	943,868	4,148,887
<b>Total Aset</b>	<b>41,477,124</b>	<b>33,736,587</b>
<b>LIABILITAS DAN EKUITAS</b>		
1. Liabilitas Segera	81,248	14,152
2. Tabungan Wadiah	19,270,674	15,495,056
3. Dana Investasi Non Profit Sharing		
a. Tabungan	891,373	213,618
b. Deposito	13,692,500	10,366,400
4. Liabilitas kepada Bank Indonesia	0	0
5. Liabilitas kepada Bank Lain	0	0
6. Pembiayaan Diterima	0	0
7. Liabilitas Lainnya	263,841	196,350
8. Dana Investasi Profit Sharing	0	0
9. Modal Disetor	6,000,000	6,000,000
<hr/>		
10. Tambahan Modal Disetor	0	0
11. Selisih Penilaian Kembali Aset Tetap	0	0
12. Saldo Laba		
a. Cadangan Umum	333,229	184,151
b. Cadangan Tujuan	228,395	147,320
c. Belum ditentukan tujuannya	715,863	1,119,540
<b>Total Liabilitas dan Ekuitas</b>	<b>41,477,124</b>	<b>33,736,587</b>

**LAMPIRAN V**  
**Data Publikasi NPF PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera**  
**Ponorogo**



**Laporan Publikasi**  
**Rasio Keuangan**  
**31 Maret 2023**  
**620180 - PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera**

Jl. Ir. H. Juanda No.21  
Provinsi Jawa Timur, Kab. Ponorogo

UNAUDITED BY OTORITAS JASA KEUANGAN

No	Jenis Rasio	Nilai Rasio (%)
1	Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM)	26.89
2	Kualitas Aset Produktif (KAP)	95.38
3	Penyisihan Penghapusan Aset Produktif (PPAP)	8.79
4	Non Performing Financing (NPF) Neto	10.01
5	Return on Asset (ROA)	12.51
6	Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO)	77.89
7	Financing to Deposit Ratio (FDR)	38.61
8	Cash Ratio	15.14

1. Laporan keuangan tahunan BPRS dengan total aset paling sedikit Rp10 M telah diaudit oleh Akuntan Publik
2. Laporan keuangan tahunan BPRS dengan total aset kurang dari Rp10 M telah dipertanggungjawabkan kepada RUPS
3. Informasi keuangan di atas telah disusun untuk memenuhi Peraturan OJK No.35/POJK.03/2019 tanggal 18 Desember 2019 tentang Transparansi Kondisi Keuangan BPRS, dan ketentuan pelaksanaan atas POJK dimaksud
4. Laporan Keuangan Publikasi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab Direksi BPRS
5. Perhitungan rasio keuangan antara lain ROA, BOPO, dan CR dilakukan sesuai dengan ketentuan terkini dan berlaku sejak posisi laporan bulan Desember 2023







Wawancara dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko





Wawancara dengan Kepala Bagian Kepatuhan Manajemen Risiko dan Staf  
*Marketing Pembiayaan Murabahah*





**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia  
 Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796, e-mail : akademik@umpo.ac.id Website :www.umpo.ac.id  
 Akreditasi Institusi B oleh BAN-PT  
 (SK Nomor : 77/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/PT/IV/2020)

**BERITA ACARA BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

1. Nama Mahasiswa : Rinda Ayu Safitri
2. NIM : 21430526
3. Prodi : D3 Akuntansi
4. Bidang : Akuntansi Perbankan
5. Alamat : Dukuh Krajan II, RT 4 RW 2, Desa Plalangan Kec. Jenangan Kab. Ponorogo
6. Judul Skripsi : Analisis Mitigasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Berdasarkan Prinsip 5C Dan 7P Pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo
7. Masa Pembimbingan : Mei 2023 s/d Agustus 2024
8. Tanggal Mengajukan Skripsi :
9. Konsultasi :

Tanggal Disetujui	BAB	Paraf Pembimbing
02/05/2024	Revisi Prolog	
17/05/2024	Revisi Prolog	
03/06/2024	Revisi Prolog	
06/06/2024	ACC Prolog	
02/07/2024	Revisi Bab II	
05/07/2024	Revisi Bab II	
16/07/2024	Revisi Bab II	
27/07/2024	Revisi Bab II	
23/07/2024	ACC Bab II	





# UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO LEMBAGA LAYANAN PERPUSTAKAAN (L2P)

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia  
Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796,  
e-mail : [akademik@umpo.ac.id](mailto:akademik@umpo.ac.id) Website : [www.umpo.ac.id](http://www.umpo.ac.id)  
Akreditasi Institusi B oleh BAN-PT  
(SK Nomor : 77/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/PT/IV/2020)  
NPP.3502102D2014337

---

## SURAT KETERANGAN HASIL SIMILARITY CHECK KARYA ILMIAH MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

Dengan ini kami nyatakan bahwa karya ilmiah dengan rincian sebagai berikut:

Nama : Rinda Ayu Safitri

NIM : 21430526

Prodi : D3 Akuntansi

Judul : Analisis Mitigasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Berdasarkan Prinsip 5C+1S Dan 7P Pada PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Dosen pembimbing :

1. Arif Hartono, SE., M.SA

2.

Telah dilakukan check plagiasi berupa Tugas Akhir di L2P Universitas Muhammadiyah Ponorogo dengan prosentase kesamaan sebesar 22 %

Demikian keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 23 Juli 2024

Kepala L2P



Ayu Wulansari, S.Kom, M.A  
NIK. 197608 11 200111 21

Nb: Dosen pembimbing dimohon untuk mengecek kembali keaslian soft file karya ilmiah yang telah diperiksa melalui Turnitin perpustakaan