**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

1. **Penelitian Relevan**

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah :

1. Reza Yudistira, Nim : 20 40 46 10 29 77 dengan judul penelitian : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jatinegara. Adapun hasil penelitian yang dibahas dalam skiripsi ini adalah cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah dan kesesuaian penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan DSN MUI.
2. Novita Angraheni, Nim: 06 61 00 90 dengan judul penelitian: “pelaksanaan pengawasan kredit komsumtifdalam usaha dalam usaha mengatasi tunggakan kredit (studi pada KPR PT. Bank Danamon Cabang Pasuruan)”.Adapun hasil penelitian yang dipaparkan dalam skripsi ini menjelaskan bahwa bagaimana mengatasi kredit bermasalah yang mencerminkan pelakasanaan pengawasan kredit yang dipengaruhi keterlambatan pembayaran pinjaman. Pelaksanaan pemgawasan kredit ini adalah mengatasi kredit bermasalah.

Dari hasil penelitian diatas memiliki kesamaan dalam penelitian yang berjudul Strategi Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Kendari Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Usaha Mikro dimana objek kajian yang mendalam dalam penelitian ini adalah masalah “Strategi Bank dalam mengatasi risiko pembiayaan dengan menggunakan akad Murabahah ” dan masalah “Pembiayaan” dalam suatu bank, apakah dengan ketidakhati-hatian suatu bank dalam memberikan pebiayaan kepada nasabah dapat berdampak risiko/masalah pada lembaga perbankan yang menyebabkan bank dikatakan tidak sehat .

1. **Risiko Pada Perbankan Syariah**
2. **Pengertian Risiko**

Kata risiko berasal dari bahasa inggiris “risk”, yang artinya berarti ketidakpastian dari pada kerugian (*uncertainly of loss.[[1]](#footnote-1)* Jadi risiko adalah kerugian atau ketidakpastian yang terjadi dalam suatu kegiatan usaha yang menimbulkan dampak buruk dalam usaha tersebut. Risiko dalam kegiatan usaha ini disebabkan dari sisi pengelolaan dan manajemen suatu kegiatan yang kurang baik. Adapun yang menyebabkan pengelolaan manajemen yang kurang efektif yaitu dari segi kelalaian pelaku usaha atau faktor alam itu sendiri. faktor alam yang menyebabkan terjadinya kerugian atau risiko seperti bencana alam yang tak terduga yang sewaktu-waktu bisa mengagalkan usaha yang di rintis.

1. **Jenis-Jenis Risiko Bank Syariah**

Bisnis perbankan baik itu bank konvensional ataupun bank syariah akan berhadapan dengan berbagai jenis risiko. Risiko perbankan syariah diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Risiko Modal (capital risk)

Unsur lain dari risiko yang berhubungan dengan perbankan adalah risiko modal (capital risk) yang merefleksikan tingkat *leverage* yang dipakai oleh bank.

1. Risiko Likuiditas

Risiko antara lain disebabkan bank tidak mampu memenuhi kewajiban yang telah jatuh tempo. Bank memiliki dua sumber utama bagi likuiditasnya, yaitu aset dan liabilitas.

1. Risiko Kredit/ Pembiayaan

Resiko kredit muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dan atau bunga dari pinjaman yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya.

1. Risiko Pasar

Resiko pasar adalah resiko kerugian yang dapat dialami bank melalui portofolio yang dimilikinya sebagai akibat pergerakan variabel pasar (adverse movement) yang tidak menguntungkan.

1. Risiko Operasional

Resiko operasional adalah resiko akibat kurangnya (deficiencies) sistem informasi atau sistem pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan.

1. Risiko Hukum

Resiko hukum adalah terkait dengan resiko bank yang menanggung kerugian sebagai akibat adanya tuntutan hukum, kelemahan dalam aspek legal atau yuridis.

1. Risiko Reputasi

Resiko reputasi adalah resiko yang timbul akibat adanya publikasi negatif yang terkait dengan kegiatan usaha bank atau karena adanya persepsi negatif terhadap bank. [[2]](#footnote-2)

Dari uraian diatas mengenai risiko pembiayaan dapat penulis menyimpulkan bahwa lembaga perbankan tentunya tidak tehindar dari berbagai macam risiko baik lembaga perbankan konvensional maupun bank syariah. Akan tetapi dari berbagai macam risiko yang muncul dalam lembaga perbankan tentunya bisa diatasi dengan cara memaksimalkan manajemen dalam mengatasi risiko.

1. **Manajemen Risiko Bank Syariah**

Manajemen Resiko diartikan sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan resiko yang timbul dari kegiatan usaha Bank.[[3]](#footnote-3)

Dari penjelasan manajemen risiko diatas saya dapat menyimpulkan bahwa manajemen risiko adalah suatu bentuk prosedur dan meteodologi dalam pengendalian risiko yang diterapkan dalam perbankan untuk mengatisipasi kerugian setiap produk-produk perbankan yang akan disalurkan berupa pembiayaan kepada masyarakat atau pelaku usaha

Untuk mengantisipasi berbagai macam risiko yang muncul dalam bank syariah, maka diperlukan manajemen yang strategis dalam mengatasi risiko terutama risiko pembiayaan kepada nasabah. Begitu pula dalam pemberian pembiayaan terhadap nasabah harus dikenali dari segi usaha yang dikembangkan apakah usaha yang dikembangkan produktif atau tidak.

Adapun yang menyebabkan munculnya risiko pembiayaan dalam perbankan syariah jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dan yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya. Penyebab utama terjadinya risiko pembiayaan adalah terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian kredit kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibiayainya.

Resiko menjadi semakin terlihat manakala perekonomian mengalami krisis atau resesi. Kelesuan ekonomi akan berdampak langsung pada menurunnya omzet penjualan perusahaan, sehingga perusahaan akan mengalami kesulitan untuk dapat memenuhi kewajiban membayar utang-utangnya. Demikian pula jika terjadi kenaikan tingkat bunga. Kerugian bagi bank semakin bertambah apabila ternyata jaminan bagi pemberian kredit tidaklah memadai atau meng-cover pinjaman yang diberikan.

1. **Sistem Pembiayaan Murabahah**
2. **Pengertian Murabahah**

Pengertian mengenai murabahah bermacam-macam yang mengartikannya

antara lain:

1. Dalam Penjelasan Pasal 19 huruf d Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa murabahah adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.
2. Dalam Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 7/46/PBI/2005 Tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah disebutkan bahwa murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
3. Dalam Fikih Islam, pada awalnya murabahah merupakan bentuk jual beli yang tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Murabahah dalam Islam.
4. berarti jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkannya. Namun dengan bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain. Setelah itu diubah menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil[[4]](#footnote-4).

Pengertian mengenai pembiayaan telah disebutkan juga diatas yang berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Bank Syariah. Namun pengertian Pembiayaan juga terdapat dalam Pasal 1 angka 1 Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, dunia usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Selain itu di dalam Pasal 1 angka 3 PBI Nomor 9/19/PBI/2007 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah disebutkan secara lebih rinci mengenai pembiayaan, yaitu penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu dalam transaksi investasi yang didasarkan antara lain atas Akad Mudharabah dan/atau Musyarakah; transaksi sewa yang didasarkan antara lain atas Akad Ijarah atau Akad Ijarah dengan opsi perpindahan hak milik (Ijarah Muntahiyah bit Tamlik); transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas Akad Murabahah, Salam, dan Istishna; transaksi pinjaman yang didasarkan antara lain atas Akad Qardh (akad pinjaman dari bank kepada pihak tertentu yang

wajib dikembalikan dengan jumlah yang sam sesuai pinjaman. Bank dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada pihak tertentu. Pengembalian pinjaman dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus); dan transaksi multijasa yang didasarkan antara lain atas Akad Ijarah atau Kafalah.

Dalam Undang-Undang ini pun memberikan pengertian mengenai Akad. Dijelaskan bahwa Akad merupakan kesepakatan tertulis antara Bank dengan nasabah dan/atau pihak lain yang memuat hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.

Murabahah mempunyai dua bentuk yaitu:

1. Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

1. Murabahah kepada Pemesan

Murabahah ini melibatkan tiga pihak yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.[[5]](#footnote-5)

1. **Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah**

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah tentunya mempunyai suatu dasar yang kuat untuk dapat melaksanakan hal tersebut. Pada umumnya dasar yang digunakan berasal dari surat-surat dalam kitab suci dan Fatwa MUI yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.

Dasar hukum pelaksanaan murabahah dalam sumber utama hukum Islam adalah sebagai berikut:

* + - 1. QS.Al-Baqarah (2) , ayat 275 Allah berfirman:

Artinya

*“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya[[6]](#footnote-6).*

* + - 1. HR.al-Baihaqi dan Ibnu Majah (Dari Abu SA’id al-Khudri bahwa Rasullulah SAW. bersabda, “*Sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan suka sama suka”)*.

Dari penjesan al qura’an dan hadis diatas dapat disipulkan bahwa jual beli dalam keadaan suka sama suka tidak dilarang apabila didalamnya tidak mengadung unsur-unsur riba, sebgaimana dijelaskan bahwa riba dalam islam sangat dilarang baik yang menerima maupun yang pencatatnya.

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah yaitu sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari’ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank[[7]](#footnote-7).

Aturan mengenai nasabah pun Fatwa mengaturnya. Nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah adalah :

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak ‘urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka bila nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga namun jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Untuk hal jaminan dalam fatwa ini dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya dan bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Sedangkan untuk hutang dalam murabahah telah diatur sebagai berikut:

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Dalam hal pembiayaan, sering ditemukan mengenai penundaan pembiayaan yang dilakukan oleh para nasabah. Hal yang harus diperhatikan bila terjadi penundaan Pembayaran dalam Murabahah adalah:

* 1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
  2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari’ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Namun jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai nasabah yang bersangkutan menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Di sisi yang lain, diatur pula mengenai uang muka dalam kegiatan murabahah. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 memuat mengenai hal tersebut dimana ketentuan umum uang muka tersebut adalah dalam akad pembiayaan murabahah Lembaga Keuangan Syari’ah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat, besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan, jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS

dari uang muka tersebut, jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah, jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian maka LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

Apabila selama jangka waktu pembiayaan murabahah nasabah tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, maka Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang bersangkutan seperti yang tercantum dalam aturan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 49/DSNMUI/ II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut :

* + 1. Akad murabahah dihentikan dengan cara:

1. Obyek murabahah dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar;
2. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
3. Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah atau bagian modal dari mudharabah dan musyarakah;
4. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dan nasabah.
   * 1. LKS dan nasabah eks-murabahah tersebut dapat membuat akad baru dengan akad:
5. Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik atas barang tersebut diatas dengan merujuk kepada fatwa DSN No. 27/DSN-MUI/III/2002 Tentang Al Ijarah Al- Muntahiyah Bi Al-Tamlik;
6. Mudharabah dengan merujuk kepada fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh); atau Musyarakah dengan merujuk kepada fatwa DSN no.08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.

Jika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Surat keputusan Direksi Bank Indonesia tentang Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijaksanaan Perkreditan Bank Bagi Bank Umum Nomor 27/162/KEP/DIR bahwa pemberian kredit merupakan kegiatan utama bank yang mengandung risiko yang dapat berpengaruh pada kesehatan dan kelangsungan usaha bank, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus berdasarkan asas-asas perkreditan yang sehat. Hal ini terkait dalam pembahasan karena pembiayaan murabahah pun merupakan pelayanan yang diberikan oleh Bank kepada masyarakat berupa perkreditan dalam bentuk jual beli berupa piutang dimana Bank adalah pihak Kreditur dan nasabah adalah pihak Debitur. Bank dalam menjalankan kegiatan ini mempunyai harapan bahwa pemberian kredit ini dapat

dilaksanakan secara konsisten dan berdasarkan asas-asas perkreditan yang sehat maka diperlukan suatu kebijaksanaan perkreditan bank tertulis.

Kebijaksanaan Perkreditan Bank sekurang-kurangnya memuat dan mengatur hal-hal pokok yaitu Prinsip Kehati-hatian dalam perkreditan, organisasi dan manajemen perkreditan, kebijaksanaan persetujuan kredit, dokumentasi dan administrasi kredit, pengawasan kredit dan penyelesaian kredit bermasalah. Surat keputusan Direksi Bank Indonesia tersebut sesuai dengan penjelasan Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan ditetapkan bahwa kredit yang diberikan oleh Bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat. Faktor yang paling utama adalah bank keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan dari pihak debitur (pihak yang berhutang) untuk dapat melunasi hutangnya. Pihak bank sebelum mempunyai keyakinan tersebut harus melakukan penilaian terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha debitur.

Adanya pedoman ini adalah berguna untuk pihak bank dalam menyusun Kebijakan Perkreditan Bank, yaitu dengan maksud:

1. Kebijakan Perkreditan Bank harus mampu mengawasi portofolio perkreditan secara keseluruhan dan menetapkan standar dalam proses pemberian kredit secara individual.
2. Kebijakan Perkreditan Bank harus memiliki standar atau ukuran yang mengandung unsur pengawasan intern pada semua tahapan dalam proses pemberian kredit.

Dalam kebijakan pokok dalam perkreditan harus ditetapkan pokok-pokok pengaturan mengenai tata cara pemberian kredit yang sehat, pokok-pokok pengaturan pemberian kredit kepada pihak yang terkait dengan bank dan debitur-debitur besar tertentu, kredit yang mengandung risiko yang tinggi serta kredit yang perlu dihindari, sekurang-kurangnya mencakup:

* + - 1. Pokok-pokok pengaturan mengenai:

1. Prosedur perkreditan yang sehat, termasuk prosedur persetujuan kredit, prosedur dokumentasi dan administrasi kredit serta prosedur pengawasan kredit.
2. Kredit yang perlu mendapat perhatian khusus.
3. Perlakuan terhadap kredit yang tunggakan bunganya dikapitalisasi.
4. Prosedur penyelesaian kredit bermasalah dan prosedur penghapusanbukuan kredit macet serta tata cara pelaporan kredit macet.
5. Tata cara penyelesaian barang agunan kredit yang telah dikuasai bank yang diperoleh dari hasil penyelesaian kredit.
   * + 1. Pokok-pokok pengaturan mengenai pemberian kredit kepada pihak-pihak yang terkait dengan bank dan atau debitur-debitur besar tertentu yang sekurang kurangnya mencakup:
6. Batasan jumlah maksimum penyediaan keseluruhan fasilitas kredit yang akan diberikan oleh bank sendiri kepada pihak-pihak tersebut di ats dalam angka persentase terhadap jumlah keseluruhan kredit dan jumlah modal bank berdasarkan perhitungan Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) bank.
7. tata cara penyediaan kredit kepada pihak-pihak tersebut di atas yang akan disindikasikan, dikonsorsiumkan dan dibagi risikonya dengan bank-bank lain.
8. persyaratan kredit kepada pihak-pihak tersebut di atas khususnya mengenai perbandingan suku bunga kredit dengan yang ditetapkan terhadap debitur-debitur lainnya serta bentuk dan jenis agunan.
9. kebijaksanaan bank dalam pemberian kredit kepada pihak-pihak tersebut di atas dalam kaitannya dengan ketentuan perkreditan, khususnya ketentuan Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK).

Bank dalam memberikan kredit untuk masyarakat harus memperhatikan tujuan maupun maksud dari masyarakat yang bersangkutan. Ada beberapa kredit yang perlu dihindari antara lain:

1. Kredit untuk tujuan spekulasi
2. Kredit yang diberikan tanpa informasi keuangan yang cukup, dengan catatan bahwa informasi untuk kredit-kredit kecil dapat disesuaikan seperlunya oleh bank
3. Kredit yang memerlukan keahlian khusus yang tidak dimiliki bank
4. Kredit kepada debitur bermasalah dan atau macet pada bank lain.

Kebijaksanaan Persetujuan dalam pemberian kredit harus memuat sekurangkurangnya mencakup konsep hubungan total pemohon kredit, penetapan batas wewenang kredit, tanggung jawab pejabat pemutus kredit, proses persetujuan kredit, perjanjian kredit dan persetujuan pencairan kredit. Persetujuan pemberian kredit tidak boleh didasarkan semata-mata atas pertimbangan permohonan untuk satu transaksi atau satu rekening kredit dari pemohon namun harus dengan dasar penilaian seluruh kredit dari pemohon kredit. Setiap kredit yang telah disetujuidan disepakati pemohon kredit wajib dituangkan dalam perjanjian kredit secara tertulis. Bentuk dan format perjanjian kredit ditetapkan oleh masing-masing bank, namun sekurang-kurangnya harus memperhatikan hal-hal seperti memenuhi keabsahan dan persyaratan hukum yang dapat melindungi kepentingan bank serta memuat jumlah, jangka waktu, tatacara pembayaran kembali kredit serta persyaratan-persyaratan kredit lainnya sebagaimana ditetapkan dalam keputusan persetujuan kredit dimaksud.

Persetujuan pencairan kredit yang telah disetujui harus didasarkan prinsip antara lain:

1. Bank hanya menyetujui pencairan kredit apabila seluruh syarat-syarat yang ditetapkan dalam persetujuan dan pencairan kredit telah dipenuhi oleh pemohon kredit.
2. Sebelum pencairan kredit dilakukan bank harus memastikan bahwa seluruh aspek yuridis yang berkaitan dengan kredit telah diselesaikan dan telah memberikan perlindungan yang memadai bagi bank.
3. **Rukun Pembiayaan Murabahah**

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam setiap transaksi ada beberapa yaitu

1. Penjual (ba’i) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual,
2. Pembeli (musytari) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang (Dalam hal ini pihak harus memenuhi kriteria bahwa pihak tersebut cakap hukum, sukarela dalam pengertian tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa/di

bawah tekanan)

1. Objek akad, yaitu mabi’ (barang dagangan) dan tsaman (harga). Harga dalam hal ini pun sudah harus jelas berapa jumlahnya. Harga inilah yang akan ditambahkan margin oleh Bank Syariah yang akan disepakati oleh pihak nasabah. Bank Syariah berperan sebagai pembeli dari pihak penjual.

Objek tersebut berkriteria

1. tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang,
2. bermanfaat
3. penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
4. merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
5. sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dengan yang diterima pembeli.
6. Shighah, yaitu Ijab (serah) dan Qabul (terima).

Akad harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, antara ijab dan qabul harus selaras baik spesifikasi barang maupun harga dari objek tersebut, tidak menggantungkan pada klausul yang baru akan terjadi pada hal/kejadian yang akan datang[[8]](#footnote-8).

1. **Konsep Dasar Pembiayaan Murabahah**

Kegiatan murabahah yang dilakukan antara pihak bank dan pihak nasabah mempunyai beberapa konsep dasar yang harus dipahami satu sama lain, yaitu:

1. Pembiayaan murabahah bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan murabahah adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan di atas biaya perolehan yang disetujui bersama.
2. Bank Islam akan memberikan kredit Murabahah sebesar harga barang modal atau harga barang dagangan yang paling baik yang diajukan oleh penerima kredit Bank Islam akan membayarkan secara tunai langsung kepada pemasok yang ditunjuk atas nama penerima kredit.
3. Sebagai bentuk jual beli dan bukan bentuk pinjaman, pembiayaan murabahah harus memenuhi semua syarat-syarat yang diperlukan untuk jual beli yang sah.
4. Murabahah dapat digunakan nasabah ketika memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas/barang (terutama bagi pengusaha produsen yang hendak memperluas usaha dengan cara menambah peralatan modalnya seperti mesin-mesin, dan sebagainya berikutnya akan ditujukan kepada usaha-usaha yang dapat menunjang pengembangan pengusaha produsen seperti kredit untuk penambahan modal kerja, kredit untuk pedagang perantara, dan kredit untuk peningkatan daya beli konsumen barang barang yang dihasilkan pengusaha produsen nasabah Bank Islam).
5. Penerima kredit memilih sendiri barang apapun yang diperlukan, memilih pemasok yang dipercaya, tawar-menawar untuk memperoleh harga yang paling baik dengan pemasok, kemudian mengajukan permohonan kredit Murabahah sebesar harga barang yang diperlukan kepada Bank Islam.
6. Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas/barang sebelum dijual kepada nasabahnya.
7. Komoditas/barang harus sudah dalam penguasaan pemberi pembiayaan secara fisik atau konstruktif, dalam arti bahwa risiko yang mungkin terjadi pada komoditas tersebut berada di tangan pemberi pembiayaan meskipun untuk jangka waktu pendek.
8. Pemberi pembiayaan membeli komoditas dan menyimpan dalam kekuasaannya atau membeli komoditas melalui orang ketiga sebagai agennya sebelum menjual kepada nasabah.
9. Jual beli tidak dapat berlangsung kecuali komoditas/barang telah dikuasai oleh penjual, tetapi penjual dapat berjanji untuk menjual meskipun barang belum berada dalam kekuasannya.
10. Komoditas/barang dibeli dari pihak ketiga.
11. Semua surat-surat dan tanda bukti pemilikan atas nama penerima kredit, disimpan oleh Bank Islam sebagai jaminan hutang.
12. Jika terjadi wanprestasi nasabah dalam hal pembayaran yang jatuh tempo, harga tidak boleh dinaikkan.
13. **Tujuan Pembiayaan Murabahah**

Tujuan pemberian kredit Murabahah adalah untuk mendukung pengembangan para pengusaha produsen di bidang pertanian, perikanan, industri kecil dan industri rumah tangga dan lain-lain dengan cara menyediakan fasilitas kredit tanpa penyimpangan bagi pengusaha yang pada saat memerlukan tambahan barang modal tidak mempunyai dana yang cukup. Bank Syariah mempunyai peranan untuk membantu para nasabahnya yang ingin memajukan kegiatan usahanya. Barang yang akan dipesan oleh nasabah kepada Bank Syariah akan berguna untuk kemajuan usaha dari pihak nasabah itu sendiri.

1. **Pihak yang secara umum terkait dalam Pembiayaan Murabahah**

Secara umum dalam Pembiayaan Murabahah, pihak yang terkait adalah:

1. Pemberi Pembiayaan (Pihak Bank)
2. Penerima Pembiayan (Pihak Nasabah)

Dalam hal ini Pemberi Pembiayaan (Pihak Bank) membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil[[9]](#footnote-9).

Jika diringkas secara lebih singkat, proses yang terjadi adalah :

1. Bank dan nasabah negosiasi dan persyaratan
2. Bank beli barang tunai dari supplier penjual
3. Bank dan nasabah mengadakan kesepakatan tentang akad murabahah
4. Bank dan nasabah serah terima barang
5. Bank dan nasabah kirim barang
6. Nasabah membayar kewajiban kepada b

1.Negosiasi

Negosiasi

2.Akad jual beli

**Bank**

**Nasabah**

6.Bayar

4.Penerimaan barang dan dokumen

Produsen

3. Pembelian barang 5.pengiriman

1. **Pembiayaan pada perbankan syariah**
2. **Pengertian pembiayaan**

Sebelum penulis menguraikan tentang pembiayaan secara luas pada perbankan syariah, terlebih dahulu penulis menguraikan konsep biaya itu sendiri. Sebagaimana dalam kamus perbankan memberikan pengertian bahwa,

Konsep yang dimaksud biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan yang tidak terhindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat pengiriman, pengeepakan, atau penjualan, dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan dalam laporan laba rugi, komponen biaya merupakan pengurang dari pendapatan. Pengertian biaya berbeda dengan beban. Semua biaya adalah beban tetapi tidak semua beban adalah biaya.[[10]](#footnote-10)

Jadi biaya yang dimaksud sini adalah semua bentuk pengeluaran atau pengorbanan untuk pembelian barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan nilai tambah dari modal sebelumnya. Adapun pengertian pembiayaan menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 ayat 12 berbunyi:

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[[11]](#footnote-11)

Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil di dalamnya. Sebagaimana dalam Al-Qur’an Surah Al-Maidah ayat 1:

.....

Artinya:

*“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.......”*(QS. Al-Maidah:1)[[12]](#footnote-12)

Ayat diatas menjelaskan tentang akad atau perjanjian yaitu mencangkup janji prasetia kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya (antara pihak bank dengan nasabah) dalam hal ini seperti pemberian pembiayaan kepada seseorang, maka harus memenuhi akad dalam pembiayaan tersebut.

Pada dasarnya konsep kredit bank konvensional dan pembiayaan pada bank syariah tidak selalu berbeda, yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keutungan yang diperolah melalui bunga sedangkan bank syariah berupa imbalan atau bagi hasi[[13]](#footnote-13)

1. **Unsur-unsur pembiayaan**

Setiap pemberian pembiayaan, jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti yang meliputi unsur-unsur sebagai berikut:

1. Kepercayaan yaitu diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupum barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.
2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam satu perjanjian diamana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.

1. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencangkup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

1. Resiko

Dalam memberikan pembiayaan kepada perusahaan, bank tidak selamanya mendapatkan keuntungan, bank juga bisa mendapat risiko kerugian. Seperti ketika terjadinya side streaming, lalai dan kesalahan yang sengaja, maupun penyembunyian keuntungan nasabah.[[14]](#footnote-14) Suatu resiko ini muncul karena ada tenggang waktu pembiayaan maka besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

1. Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan bagi hasil. Balas jasa dalam bentuk bagi hasil ini dan biaya administrasi ini merupakan keuntungan bank.

Berdasrkan unsur tersebut diatas membuktikan bahwa pada dasarnya pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan dan berarti pula prestasi yang benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat yang telah disepakati oleh semua pihak.

1. **Tujuan dan fungsi pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pembiayaan untuk tingkat Makro dan pembiayaan tingkat Mikro. Secara makro pebiayaan bertujuan untuk:

1. Meningkatkan ekonomi umat artinya masyarakat yang tidak mendapatkan akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkantaraf ekonominya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktifitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan pada pihak yang minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
3. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha manpu meningkatkan daya produksinya, sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukaya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti manambah atau membuka lapangan kerja baru.[[15]](#footnote-15)

Dari penjelasan diatas tujuan pembiayaan secara makro sangat memberikan efek yang sangat besar terutama efek yang bersifat positif kepada para masyarakat untuk meningkatkan taraf kehidupan yang layak dari sisi ekonomi. Karena pembiayaan makro ini di sampin untuk membuka lapangan kerja juga memberikan peluang bisnis masyarakat untuk mengembangkan usahanya. Diampin itu selain pembiayaan makro adapula disebut pembiayaan secara mikro yang diperuntukan juga kepada masyarakat atau pelaku usaha dengan tujuan sebagai berikut sebagaimana dikatakan oleh Muhammad yaitu:

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan. Laba maksimal maka mereka perlu dana yang cukup.
2. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembalikan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan dan sumber daya manusianya dan sumber modalnya tidak ada, maka diperlukan pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
3. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada yang lain ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan *(surplus)* kepada pihak yang kekurangan(minus) dana.[[16]](#footnote-16)

Dari penjelasan di atas dapat di pahami bahwa tujuan dari pembiayaan Mikro adalah untuk meningkatkan ekonomi umat/masyarakat. Dimana pada pembiayaan Mikro ini mejadi jembatan utama dari proses pembetukan usaha, dan dalam pembentukan atau pengembangan usaha, tentu memerlukan dana demi untuk membuka usaha baru atau mengembangkan usaha yang telah ada sebelumnya. Adapun sember dana yaitu dari pembiayaan usaha di sektor Mikro dengan tujuan untuk meningkatkan laba pada usaha tersebut sehingga tercipta kesejahteraan masyarakat pada bidang perekonomian, baik secara berkelompok maupun dalam individu.

1. **Strategi Lembaga Perbankkan Syariah**
2. **Pengertian Strategi**

Kata “Strategi” turunan dari kata dalam bahasa yunani, *Strategos*. Adapun strategos dapat diterjemahkan sebagai ‘komandan militer’ pada zaman demokrasi athena.[[17]](#footnote-17) Dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.[[18]](#footnote-18) Menurut Syaiful Bahri Djamarah, mengartikan Strategi suatu garis-garis besar haluan untuk bertindak dalam usaha mencapai sasaran yang telah di tentukan.[[19]](#footnote-19)

Menurut Ramlie R. Merta Wijaya, Strategi adalah cara-cara yang di tetapkan terlebih dahulu, dengan cara mana perusahaan akan berjalan kearah tujuan luas menyangkut finansial, operasi atau aspek-aspek sosial perusahaan.[[20]](#footnote-20)

Satelah melihat dari beberapa defenisi diatas tentang strategi, maka penulis dapat memberikan pengertian bahwa strategi adalah langkah, upaya dan cara tepat yang dilakukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Strategi disini dimaknai sebagai suatu upaya dijalankan oleh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari dalam mengatasi berbagai bentuk risiko pembiayaaan yang timbul dalam pemberian pembiayaan untuk usaha mikro kepada nasabah atau masyarakat dengan akad murabahah atau jual beli.

Dalam melakukan usaha atau bertindak, Tentunya mengharapkan sebuah hasil yang optimal. Untuk itu, Strategi yang tepat dan baik akan bisa mewujudkan harapan dalam bentuk hasil yang menggebirakan sekaligus memuaskan. untuk itu perlu adanya perencanaan strategi yang tepat dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan yang ada.

Strategi dapat dibuat dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Karena dalam tindakan mencapai tujuan, kekuatan dan kelemahan akan menjadi sesuatu yang sangat penting dan berguna. Karena dengan mengetahui kekuatan yang dimiliki akan lebih mudah untuk mengoptimalkannya, sebaliknya jika kita mengenal kelemahan, maka akan bisa menghindari atau bahkan berusaha menciptakan kekuatan dari kelemahan tersebut.

Tidak dapat ditolak bahwa strategi merupakan sesuatu yang sangat penting dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, Untuk itu seorang ahli strategi tidak bisa membuat strategi dengan tampa mempertimbangkan hal-hal yang mungkin terjadi dalam suatu usaha atau pekerjaan. Untuk itu, pengetahuan tentang strategi sangatlah penting.

Jika seseorang mengetahui betapa pentingnya strategi, besar kemungkinan akan bisa menciptakan strategi yang lebih baik. Misal bagi ahli penjualan, untuk menciptakan strategi menjual yang baik, harus menguasai [pengertian atau definisi penjualan](http://goklatenjualango.blogspot.com/2012/10/definisi-penjualan-dan-penjabarannya.html) dan [definisi marketing](http://goklatenjualango.blogspot.com/2012/12/definisi-marketing-atau-pemasaran.html). Dalam hal ini pembuat strategi[[21]](#footnote-21) bisa mengumpulkan informasi intern dan ekstern sebagai pertimbangan dalam menyusun strategi, karena informasi ini akan mengandung info berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, bagi pembuat strategi marketing, dengan mengumpulkan segala informasi yang berhubungan dengan variabel marketing akan memberikan suatu strategi marketing yang handal. Begitu pula dalam perbankan strategi dalam mengatasi risiko pembiayaan harus dikenal sedini mungkin agar dapat terhindar dari berbagai macam kerugian.

Untuk itu, strategi memegang peranan yang sangat penting dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.  Dalam strategi marketing perbankan, harus diperlukan kejelian dalam mengumpulkan segala informasi yang berhubungan dengan variabel marketing. Dengan kata lain bisa dikatakan bahwa strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan organisasi dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta perioritas alokasi sumber daya.[[22]](#footnote-22) Sehingga strategi merupakan alat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.

Penulis memberikan pengertian bahwa Strategi Bank dalam mengatasi risiko adalah merupakan metode, siasat, taktik atau manuver yang dipergunakan dalam aktivitas dalam suatu lembaga perbankkan. Dalam lembaga perbankan tentunya yang sangat diperlukan adalah antisipasi masalah atau risiko.

Mengapa antisipasi risiko ini diprlukan, karena ini merupakan kunci utama dalam suatu bisnis, apalagi semua lemabaga keungan itu berorientasi sepenuhnya kepada bisnis. Dalam hal ini pihak bank sebagai pemberi modal kepada masyarakat yang ingin mengebangkan usaha atau membuka usaha baru. Sekarang ini kita tidak dapat memungkiri bahwa perkembangan dunia perbankkan semakin meningkat apalagi dengan hadirnya lembaga perbankkan syariah yang bermain didunia bisnis baik internal maupun eksternal. Nasabah bank syariah tidak kalah besar dengan nasabah bank konvensional mengingat perbankkan syariah tidak menggunakan sistem bunga tetapi menggunakan sistem sesuai dengan prinsip syariah terhadap nasabah, ditambah lagi jumlah ummat muslim diindonesia lebih mendominasi dari pada agama lainnya. Oleh karena itu lembaga perbankkan syariah harus betul-betul ekstra untuk mengatur dan mempersiapkan manajemen khusus dalam mengatur dana masyarakat serta harus ekstra hati-hati dalam mengambil keputusan untuk pembiayaan kepada masyarakat sehingga bank tetap dalam kondisi sehat dan terbebas dari berbagai macam risiko yang dapat mengancam keselamatan suatu bank.

1. **Tahapan-Tahapan Strategi**

Tahapan-tahapan strategi terdiri dari tiga tahap yaitu perumusan strategi, pelaksanaan strategi dan evaluasi strategi.[[23]](#footnote-23) Secara jelas tahapan-tahapan strategi tersebut sebagai berikut:

1. Perumusan strategi

Perumusan strategi diantaranya menyangkup beberapa hal yaitu:

* 1. Kegiatan mengembangkan visi misi operasional
  2. Mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal
  3. Menentukan kekuatan dan kelemahan internal
  4. Menetapkan tujuan jangka panjag
  5. Membuat sejumlah strategi alternatif
  6. Memilih strategi tertentu untuk digunakan. [[24]](#footnote-24)

1. Pelaksanaan strategi

Pelakasanaan strategi sering disebut tahap tindakan dalam manajemen strategis. Tahap pelaksanaan strategi sering dianggap sulit karena memerlukan kedisiplinan, komitmen dan pengorbanan[[25]](#footnote-25) karena perumusan strategi yang sukses tidak menjamin pelaksnaan strategi yang sukses.[[26]](#footnote-26)

1. Evaluasi strategi

Tahapan ini merupakan tahap akhir dari strategi, ada tiga aktivitas yang mendasar untuk mengevalusi strategi yaitu:

1. Mengkaji ulang faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi landasan perumusan yang diterapkan.
2. Mengukur kinerja diantaranya yaitu dengan membandingkan hasil yang diharapkan dengan hasil yang sebenarnya, menyelidiki penyimpangan dari rencana dan mengkaji kemajuan yang dibuat kearah pencapaian tujuan yang ditetapkan.
3. Melakukan tindakan korektif yakni menghindari kemungkinan-kemungkinan terjadi denngan cara memamfaatkan kekuatan internal, mengambil kesempatan dari peluang eksternal.

Pada dasarnya sebuah strategi harus bisa berjalan dengan baik agar apa yang direncanakan bisa tercapai dengan baik.

1. **Bank Syariah**
2. **Pengertian Bank Syariah**

Bank Syariah adalah lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuanganyang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam yang mempunyai sifat khusus yakni bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian, bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (tidak pasti), berprinsip pada keadilan dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal[[27]](#footnote-27).

Selain itu juga didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan.

Dalam pelaksanaannya yang menjadi tujuan bank syariah adalah tercapainya kesejahteraan sosial yang baik. Dalam menjalankan kegiatan operasional, Bank Syariah harus mematuhi prinsip syariah serta Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), yakni satu-satunya dewan yang mempunyai kewenangan mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan, produk dan jasa keuangan syariah, serta mengawasi penerapan fatwa dimaksud oleh lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia. Prinsip syariah yang dimaksud adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah.

Dengan adanya ketentuan-ketentuan baku yang harus ditaati oleh bank-bank yang menjalankan syariah secara benar, ternyata telah membuktikan bahwa bank syariah telah teruji keberadaannya dengan keadaan pada saat krisis keuangan global. Inilah yang merupakan salah satu keunggulan yang dapat dibuktikan oleh keberadaan bank syariah. Secara spesifik dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perbankan syariah harus memastikan dengan jelas transaksi yang dilakukan olehnya. Aset yang jelas merupakan hal utama yang mutlak. Sistem keuangan syariah hanya membolehkan memberikan pembiayaan berdasarkan aset jelas dengan nilai pembiayaan wajar. Hal inipun yang dikemukakan oleh Bank Syariah Mandiri, setiap pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah kepada bank tersebut haruslah secara jelas maksud, tujuan dan pemakaian pembiayaan tersebut.

Salah satu kegiatan operasional perbankan syariah adalah memberikan pembiayaan-pembiayaan yang dapat membantu masyarakat dalam menjalankan

kegiatan usahanya.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan pengertian mengenai pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah yaitu penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah; transaksi sewa menyewa bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik; transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna’; transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.[[28]](#footnote-28)

Dari segi pembiayaan inilah bank syariah dipergunakan oleh masyarakat sebagai lembaga keuangan yang merupakan alternatif yang tidak dapat diberikan oleh bank konvensional. Setelah itu diharapkan bank syariah dapat memberikan dukungan kepada stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.

Ada beberapa karakteristik esensial yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional yaitu

1. Fungsi dan kegiatan Bank mekanisme dan objek usahanya adalah intermediasi, manager investasi, investor, sosial, jasa keuangan;
2. Prinsip dasar operasinya adalah antiriba dan antimaysir;
3. Prioritas pelayanan berupa tidak bebas nilai (prinsip syariah Islam), uang sebagai alat tukar dan bukan komoditi dan bagi hasil, jual beli, sewa;
4. Orientasi pada kepentingan publik;
5. Bentuk berupa tujuan sosial-ekonomi Islam dan keuntungan;
6. Evaluasi nasabah pada bidang bank konvensional. bank pembangunan,bank universal atau *multi-porpose*;
7. Hubungan nasabah: lebih hati-hati karena partisipasi dalam risiko;
8. Sumber likuiditas Jangka Pendek : erat sebagai mitra usaha;
9. Pinjaman yang diberikan terbatas;
10. Lembaga Penyelesaian sengketa komersial dan nonkomersial, berorientasi laba dan nirlaba;
11. Risiko usaha dapat diselesaikan di pengadilan dan Badan Arbitrase Syariah Nasional;
12. Struktur Organisasi Pengawas dihadapi bersama antara bank dan nasabah dengan prinsip keadilan dan kejujuran dan tidak mungkin terjadi *negative spread*;
13. Investasi oleh Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah dan Dewan Syariah Nasional; dan
14. Pelayanan yang diberikan harus bersifat halal[[29]](#footnote-29).

Dalam salah satu buku yang dituliskan oleh Bank Indonesia dijelaskan mengenai peran utama dari bank syariah, yaitu sebagai badan usaha dan badan sosial. Jika Bank Syariah sebagai badan usaha maka bank syariah mempunyai beberapa fungsi yaitu sebagai manajer investasi, investor dan penyedia jasa. Bila sebagai manajer investasi, bank syariah melakukan penghimpunan dana dari para investor/nasabahnya dengan prinsip wadi’ah yad dhamanah, mudharabah atau ijarah. Jika sebagai investor, bank syariah melakukan penyaluran dana melalui kegiatan investasi dengan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa. Sedangkan bila sebagai penyedia jasa perbankan, bank syariah menyediakan jasa keuangan, jasa non keuangan dan jasa keagenan. Pelayanan jasa keuangan antara lain dilakukan dengan prinsip wakalah, kafalah, hiwalah, rahn, qardh, sharf dan lain-lain.Pelayanan jasa non keuangan dalam bentuk wadi’ah yad amanah dan mudharabah muqayyadah. Sementara itu, di sisi yang lain, bank syariah juga berperan sebagai badan sosial. Dalam hal ini bank syariah mempunyai fungsi sebagai pengelola dana sosial untuk penghimpunan dan penyaluran zakat, infak dan sadaqah serta penyaluran qardhul hasan.

Di dalam dunia perbankan yang diutamakan adalah kepercayaan dari masyarakat. Terutama perbankan syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya mengutamakan keadilan untuk semua pihak. Setiap kelembagaan yang menjalankan usaha syariah harus memperhatikan hal berikut

1. Menjauhkan diri dari kemungkinan
2. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka suatu hasil usaha, seperti penetapan bunga simpanan atau bunga pinjaman yang dilakukan pada bank konvensional.
3. Menghindari penggunaan sistem persentase biaya terhadap utang atau imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipat gandakan secara otomatis utang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu.
4. Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya (barang yang sama dan sejenis, seperti uang rupiah dengan uang rupiah yang masih berlaku) dengan memperoleh kelebihan baik kuantitas maupun kualitas.
5. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas utang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai utang secara sukarela, seperti penetapan bunga pada bank konvensional.
6. Menerapkan Prinsip Sistem Bagi Hasil dan Jual Beli

Dengan mengacu kepada petunjuk Al-Quran, QS. al-Baqarah (2):275 dan surat an-Nisa (4):29 yang intinya: Allah SWT, telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, maka setiap transaksi kelembagaan ekonomi islami harus selalu dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau yang transaksi didasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang/jasa. Akibatnya pada kegiatan muamalah berlaku prinsip “ada barang/jasa dulu baru ada uang”, sehingga akan mendorong produksi barang/jasa, mendorong kelancaran arus barang/jasa, dapat menghindari adanya penyalahgunaan kredit, spekulas dan inflasi.

Berdasarkan pelaksanaan dari prinsip-prinsip di atas, Bank Syariah mempunyai tujuan sebagai berikut

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam, khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktik-praktik riba atau jenis-jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur tipuan, dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, jugat telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi umat.
2. Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi, dengan jalan memeratakan pendapatan melalui kegiatan investasi agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kepaa kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian berusaha (berwira usaha).
4. Untuk membantu menanggulangi (mengentaskan) masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari Negara-negara yang sedang berkembang. Upaya Bank Islam di dalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.
5. Untuk menjaga kestabilan ekonomi/moneter pemerintah. Dengan aktivitasaktivitas Bank Islam yang diharapkan mampu menghindarkan inflasi akibat penerapan sistem bunga, menghindarkan persaingan tidak sehat antara lembaga keuangan, khususnya bank dan menanggulangi kemandirian lembaga keuangan, khususnya bank dari pengaruh gejolak moneter baik dai dalam maupun luar negeri.
6. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap bank konvensional yang menyebabkan umat Islam berada di bawah kekuasaan bank, sehingga umat Islam tidak bisa melaksanakan ajaran agamanya secara penuh, terutama di bidang kegiatan bisnis dan perekonomiannya.

Bank Syariah Mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai suatu prinsip dasar yang digunakan untuk mendasari setiap kegiatan yang akan dilakukannya. Prinsip dasar yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri dalam menjalankan kegiatan operasionalnya adalah

1. Prinsip Keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepakati bersama antara Bank dan Nasabah

1. Prinsip Kemitraan

Bank Syariah menempatkan nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, maupun Bank pada kedudukan yang sama dan sederajat dengan mitra usaha. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, resiko dan keuntungan yang berimbang di antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun Bank. Dalam hal ini bank berfungsi sebagai *intermediary institution* lewat skim-skim pembiayaan yang dimilikinya.

1. Prinsip Keterbukaan

Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen Bank.

1. Prinsip Universalitas

Bank dalam mendukung operasionalnya tidak membeda-bedakan suku,agama, ras dan golongan agama dalam masyarakat dengan prinsip Islam sebagai *rahmatan lil'alamiin*.

Prinsip-prinsip tersebut diatas pun diterapkan Bank Syariah Mandiri sesuai dengan yang tercantum dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

1. **Kegiatan Usaha Bank Syariah**

Kegiatan Usaha Bank Syariah secara garis besar dapat digolongkan menjadi 3 (tiga) macam yaitu pengimpunan, penyaluran dan jasa perbankan. Penghimpunan terdiri dari Prinsip Mudharabah (Tabungan, Deposito/Investasi, Obligasi), Prinsip Wadi’ah Yad Dhamanah (Giro, Tabungan), Prinsip Ijarah (Obligasi). Kegiatan Penyaluran terdiri dari Pola Bagi Hasil (Mudharabah, Musharakah), Pola Jual Beli (Murabahah, Salam, Istishna), Pola Sewa (Ijarah, Ijarah wa Iqtina). Sedangkan Jasa Perbankan terdiri dari Jasa Keuangan (Wakalah, Kafalah, Ujr, Qardh, Sharf, Rahn), Jasa Non Keuangan (Wadi’ah yad amanah), Jasa Keagenan (Mudharabah, Muqayyadah).

Bank Syariah Mandiri membedakan kegiatan usaha bank syariah menjadi 4 (empat) bagian yaitu Mudharabah (pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil), Musyarakah (pembiayaan berdasarkan prinsip usaha patungan), Murabahah (jual beli barang dengan memperoleh keuntungan) dan Ijarah (pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa). Hal ini sesuai dengan Pasal 1 angka 25 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008.

Namun Bank Indonesia dalam bookletnya menggambarkan lebih rinci lagi mengenai kegiatan bank umum yang berdasarkan prinsip syariah. Adapun kegiatannya adalah sebagai berikut:

1. Melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi antara lain:
2. Giro berdsarkan prinsip wadi’ah
3. Tabungan berdasarkan prinsip wadi’ah dan atau mudharabah
4. Deposito berjangka berdasarkan prinsip mudharabah
5. Menyalurkan dana melalui:
6. Prinsip jual beli berdasarkan akad meliputi:
7. Murabahah (jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank secaraprinsip membeli barang yang diperlukan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan marjin keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah).
8. Istishna (jual beli barang pesanan antara bank sebagai Penjual dengan nasabah sebagai Pembeli. Spesifikasi dan harga barang *Istishna’* disepakati pada Akad transaksi *Istishna’* sedangkan cara pembayaran nasabah kepada bank dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan).
9. salam (jual beli barang pesanan antara bank dan nasabah dengan pembayaran dimuka dan pengiriman barang oleh penjual dibelakang. Spesifikasi barang *Salam* disepakati dan dituangkan dalam Akad).
10. Prinsip bagi hasil berdasarkan akad antar lain:
11. Mudharabah (kerjasama usaha antara bank sebagai pemilik dana dan nasabah sebagai pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan *nisbah* Bagi Hasil sesuai dengan kesepakatan).
12. musyarakah (kerjasama patungan yang terjadi antara bank dan nasabah masing-masing sebagai pemilik Modal *Musyarakah* untuk melakukan usaha tertentu secara bersama dalam suatu kemitraan, dengan *Nisbah* Bagi Hasil sesuai dengan kesepakatan, sedangkan Kerugian Usaha ditanggung secara proporsional sesuai dengan kontribusi Modal *Musyarakah*).
13. Prinsip sewa menyewa berdasarkan akadantar lain:

* Ijarah (sewa menyewa antara bank dan nasabah yang mendasari Pembiayaan *Ijarah* sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku).
* Ijarah muntahiya bittamlik (sewa-menyewa antara bank dengan nasabah. Pada akhir masa sewa, bank yang secara prinsip sebagai pemilik Aset akan mengalihkan kepemilikan Aset kepada nasabah, baik secara penjualan atau hibah).

1. Prinsip pinjam meminjam berdasarkan akad qardh (pinjaman dari bank kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan Dana yang diterimanya kepada bank pada waktu yang telah disepakati antara bank dan nasabah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku).
2. Melakukan pemberian jasa pelayanan perbankan berdasarkan akad antara

lain:

* Wakalah

Akad pemberian kuasa dari pemberi kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa.

* Hawalah

Akad pengalihan hutang dari satu ihak yang berhutang kepada pihak lain yang wajib menanggungnya.

* Kafalah

akad pemberian jaminan yang diberikan satu pihak kepada piha lain ketika pemberian jaminan bertanggung jawab atas pembayaran

kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan.

* Rahn

Akad penyerahan barang/harta dari nasabah kepada bank sebagai

jaminan sebagian atau seluruh hutang.

1. Membeli, menjual dan/atau menjamin atas risiko sendiri surat-surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata (*underlying transaction*) berdasarkan Prinsip Syariah.
2. Membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh Pemerintah dan/atau BI,
3. Menerbitkan surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah.
4. Memindahkan uang untuk kepentingan sendiri dan atau nasabah berdasarkan Prinsip Syariah.
5. Menerima pembayaran tagihan atas surat berharga yang diterbitkan dan melakukan perhitungan dengan atau antar pihak ketiga berdasarkan Prinsip Syariah.
6. Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat-surat berharga berdasarkan prinsip wadi’ah yad amanah
7. Melakukan kegiatan penitipan termasuk penatausahaannya untuk
8. kepentingan pihak lain berdasarkan suatu kontrak dengan prinsip wakalah
9. Memberikan fasilitas *letter of credit* berdasarkan Prinsip Syariah.
10. Memberikan fasilitas garansi bank berdasarkan Prinsip Syariah.
11. Melakukan kegiatan usaha kartu debet, *charge card* berdasarkan Prinsip Syariah.
12. Melakukan kegiatan wali amanat berdasarkan akad wakalah
13. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan bank sepanjang disetujui oleh Bank Indonesia dan mendapatkan fatwa Dewan Syariah Nasional.
14. Melakukan kegiatan dalam valuta asing berdasarkan akad sharf
15. Melakukan kegiatan penyertaan modal pada bank atau perusahaan lain di bidang keuangan berdasarkan Prinsip Syariah seperti sewa gedung usaha, modal ventura, perusahaan efek, asuransi serta lembaga kliring penyelesaian dan penyimpanan
16. Melakukan kegiatan penyertaan modal sementara berdasarkan Prinsip Syariah untuk mengatasi akibat kegagalan pembiayaan dengan syarat harus menarik kembali penyertaannya dengan ketentuan sebagaimana ditetapkan oleh Bank Indonesia.
17. Bertindak sebagai pendiri dana pensiun dan pengurus dana pensiun berdasarkan Prinsip Syariah sesuai ketentuan dalam perundang-undangan dana pensiun yang berlaku.
18. Bank Syariah dalam melaksanakan fungsi sosial dapat bertindak sebagai penerima dana sosial antara lain dalam bentuk zakat, infaq, shadaqah, waqaf, hibah dan menyalurkannya sesuai Syariah atas nama Bank atau lembagai amil zakat yang ditunjuk oleh pemerintah.
19. **Pembiayaan Usaha Mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari**

Usaha mikro merupakan usaha produktif yang dikembangkan masyarakat. Usaha produktif ini milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia yang Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100 juta per tahun.

Dalam undang-undang tentang UMKM memberikan pengertian bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.[[30]](#footnote-30)

Dalam undang-undang diatas sebagaimana yang diatur dalamnya bahwa omset kriteria asset maksimal 50 juta dan kriteria omset maksimal 300 juta rupiah. melihat dari perkembangan usaha masyarakat di sulawesi tenggara terutama pada usaha mikro, memacu perbankan syariah mandiri cabang kendari untuk turut memberikan pembiayaan kepada masyarakat untuk pengembangan usaha, baik usaha perorangan maupun usaha dalam bentuk kelompok. Dengan adanya pembiayaan usaham mikro pada bank yariah mandiri cabang kendari diharapkan pertumbuhan ekonomi masyarakat dapat meningkat. Jika dilihat dari perkembangan dari tahun-ketahun pertumbuhan ekonomi masyarakat dikota kendari terus mengalami kemajuan yang sangat pesat. Sehingga denga dasar inilah bank syariah mandiri cabang kendari terus messupport masyarakat agar nasabah yang mengambil pembiayaan usaha mikro dapat terus mengalami peningkatan disisi perekonomian.

1. Mulyani, *Risiko dalam perbankan dan asuransi*, http://risiko dalam perbankan dan asuransi.blogspot.com risiko dalam perbankan dan asuransi.html di kutip pada 12/04/2014 [↑](#footnote-ref-1)
2. Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : Pustaka Alvabet, 2005), h. 60. [↑](#footnote-ref-2)
3. Rahmani Timorita Yulianti, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*, http://master-islamic.ac.id, di kutip pada 20/04/2014. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ascarya;Diana Yumanita, *Op.Cit*., h. 27. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ascarya, *Akad&Produk Bank Syariah*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2007),h. 89-90. [↑](#footnote-ref-5)
6. Qur’an ind work Terjemahan Departemen Agama RI [↑](#footnote-ref-6)
7. Wirdyaningsih. Et al. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2006), h 132-134. [↑](#footnote-ref-7)
8. Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2007), h.88. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ascarya, *Op.Cit.,*h.83. [↑](#footnote-ref-9)
10. Bank Indonesia, *Kamus Perbankan*, 1999, Cet Ke-1, h 30 [↑](#footnote-ref-10)
11. *Undang-undang pebankan No.10 Tahun 1998,* (Jakarta: Sinar Grafika, 2001), Cet ke-1 h.30 [↑](#footnote-ref-11)
12. Qur’an In Work Terjemahan Departemen Agama RI. [↑](#footnote-ref-12)
13. Kasmir, *Op. Cit.*  h. 73. [↑](#footnote-ref-13)
14. Muhammad Syafi’i, *Bank Syariah Dari teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani. 2001) h. 49 [↑](#footnote-ref-14)
15. Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syaria* (Yoyakarta: UUP AMP YKPN 2005), h. 17. [↑](#footnote-ref-15)
16. Ibid h. 17 [↑](#footnote-ref-16)
17. [www.](http://hipni) *strategi manajemen hierarki -*.co.id. (diunduh pada tgl 29-03-2014) [↑](#footnote-ref-17)
18. Kamus besar bahasa indonesia, cet. I, (Jakarta, Balai Pustaka), 2005, h. 113 [↑](#footnote-ref-18)
19. Syaiful Bahri Djamarah dkk, *strategi belajar mengajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002) h. 23 [↑](#footnote-ref-19)
20. Ramlie R. Merta Wijaya, *Strategis Pengendalian Administratif*, (Bandung: Angkasa, 1991), h.7 [↑](#footnote-ref-20)
21. [↑](#footnote-ref-21)
22. Freddy Rangkuti, *Analisis Swoot*: *Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Sinar Utama, 1997), h.2 [↑](#footnote-ref-22)
23. *Ibid.*h.11 [↑](#footnote-ref-23)
24. *Ibid*.h.6-15 dan h. 283-285 [↑](#footnote-ref-24)
25. Freud David, *Op. Cit, h. 6* [↑](#footnote-ref-25)
26. *Ibid*.h.336 [↑](#footnote-ref-26)
27. Ascarya;Diana Yumanita, *Bank Syariah:Gambaran Umum, seri kebanksentralan nomor 14*, (Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005), h.4. [↑](#footnote-ref-27)
28. Indonesia, Undang-Undang tentang Perbankan Syariah, *UU No.21 Tahun 2008*, pasal 1 angka 25. [↑](#footnote-ref-28)
29. Ascarya;Diana Yumanita, *Op.Cit*., h.12. [↑](#footnote-ref-29)
30. Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah* (UMKM) [↑](#footnote-ref-30)