

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Manajemen Kinerja**

##### **1. Pengertian Manajemen Kinerja**

Manajemen kinerja adalah suatu cara untuk mendapatkan hasil yang lebih baik bagi organisasi, kelompok dan individu dengan memahami dan mengelola kinerja sesuai dengan target yang telah di rencanakan, setandar dan persyaratan kopetensi yang telah di tentukan.

Dengan demikian manajemen kinerja adalah sebuah proses untuk menetapkan apa yang harus dicapai, dan pendekatannya untuk mengelola dan pengembangannya manusia melalui cara yang dapat meningkatkan bahwa sasarannya akan dapat di capai dalam suatu jangka waktu tertentu baik pendek maupun panjang.<sup>1</sup>

Manajmen kinerja dapat digunakan untuk mengonsumsi dan dapat memperkuat setrategi, nilai dan norma organisasi dan mengintegrasikan sasaran individu dan organisasi.

Dalam riset yang menyangkut tentang system manajemen kinerja (*performance Manajemen Systems-PMS*) bevan dan Thompson (1991) dalam amstrong (1994) mencatat kebangkitan penggunaan hal tersebut sebagai proses pengintegrasian mencampurkan berbagai kegiatan manajmen sumber-daya manusia dengan sasaran organisasi. Mereka mengidentifikasi dua gerakan kearah pengintegrasian:<sup>2</sup>

- a. Integrasi yang di dorong oleh imbalan yang menekankan peran sistem imbalan kinerja dalam mengubah perilaku organisasi dan cenderung kurang menghargai peranan aktifitas pengembangan sumberdaya manusia lainnya.

---

<sup>1</sup> Surya Darma, MPA, *Manajmen Kinerja Falsafat, Teori dan Penenrapan*, Pustaka Belajar, Yogyakarta, 2005, hlm. 25.

<sup>2</sup> *Ibid*, hlm. 28.

- b. Integrasi yang didorong oleh pengembangan yang menekankan pentingnya aktifitas pengembangan sumberdaya manusia yang tepat untuk memenuhi sasaran jangka panjang organisasi. Untuk memastikan kebutuhan organisasi dan pengembangan sumberdaya manusia. Meskipun imbalan atas kinerja mungkin juga dipakai dalam organisasi, imbalan dipandang sebagai pelengkap dari aktifitas pengembangan sumberdaya manusia dan bukan mendominasi ataupun mendorongnya.

Argumentasi tersebut yang mementingkan dorongan imbalan yang dianggap lebih terbatas akan memperkuat kecenderungan pandangan yang lebih mementingkan jangka pendek daripada kepentingan organisasi jangka panjang.

Secara khusus dan spesifik, manajemen kinerja bertujuan untuk:

- a. Memperoleh peningkatan kinerja yang berkelanjutan.
- b. Bertindak sebagai daya dorong untuk perubahan yang lebih berorientasi kinerja.
- c. Meningkatkan motivasi dan komitmen karyawan.
- d. Memungkinkan individu untuk mengembangkan kemampuan, meningkatkan kepuasan kerja dan mencapai potensi pribadi yang bermanfaat bagi individu dan organisasi.<sup>3</sup>
- e. Mengembangkan hubungan yang terbuka dan konstruktif antara individu dan manajer dalam suatu proses dialog yang berkesinambungan terkait dengan pekerjaan yang dilakukan sepanjang tahun.
- f. Menyediakan suatu kerangka kerja bagi kesepakatan sasaran yang dinyatakan dalam bentuk target dan standar kinerja sehingga suatu pemahaman bersama mengenai sasaran dan peranan yang harus dimainkan baik oleh

---

<sup>3</sup> *Ibid*, hlm. 30.

manajer dan individu untuk meningkatkan pencapaian sasaran.

- g. Memfokuskan perhatian kepada atribut dan kompetensi yang diperlukan sehingga dapat menunjukkan kinerja yang efektif kepada usaha pengembangan selanjutnya.
- h. Menyediakan kriteria untuk dapat melakukan pengukuran dan penilaian yang akurat dan objek sehubungan dengan target dan standar yang disepakati, sehingga kariawan secara individu dapat menerima umpan balik dari manajer mengenai seberapa baik kinerja mereka.
- i. Menyediakan suatu kesempatan bagi individu untuk mengepresikan aspirasi serta perhatian mengenai pekerjaan mereka.
- j. Memberikan suatu landasan bagi pemberian imbalan yang bersifat finansial dan/atau non-finansial bagi kariawan sebagai kontribusi mereka. Pertama dengan pembayaran gaji/atau upah berdsarkan kinerja kedua memberi penghargaan terhadap pencapaian dan berbagai kesempatan untuk memperoleh tanggung-jawab yang lebih besar dan untuk meningkatkan pengetahuan serta keahlian.
- k. Mendemonstrasikan kepada semua orang bahwa organisasi menghargai mereka sebagai individu<sup>4</sup>.
- l. Membantu dalam memperdayakan karyawan-memberikan ruang yang lebih luas kepada karyawan untuk mengambil alih tanggung jawab dan memegang kendali atas pekerjaan mereka;
- m. Membantu perusahaan untuk mempertahankan karyawan-karyawan yang berkualitas.
- n. Mendukung inisiatif manajemen yang berkualitas secara keseluruhan.

---

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm. 29-30.

Manajemen kinerja memiliki implikasi yang lebih luas daripada hanya sekedar meningkatkan kinerja individu dan menyediakan landasan bagi penentuan tingkat gaji/upah berdasarkan kinerja. Ia juga berkenaan dengan 3 masalah kunci dalam kehidupan berorganisasi : manajemen sumberdaya manusia (*Human Resources Management*), pengembangan yang berkesinambungan dan kinerja sesama tim.

Manajemen kinerja dapat memenuhi sejumlah sasaran HRM yang mendasar, terutama untuk:

- a. Mencapai tingkat kinerja tinggi yang dapat dipertahankan dari sumberdaya manusia suatu organisasi.
- b. Mengembangkan karyawan sampai kepada kepastian kerja serta potensinya.
- c. Menciptakan lingkungan di mana potensi laten dari para karyawan dapat di realisasikan.
- d. Memperkuat atau mengubah budaya organisasi.<sup>5</sup>

## **B. Analisis Kredit (*account officer*)**

### **1. Intisari Analisis Kredit**

Analisis kredit adalah upaya bank untuk meniali kredibilitas calon debitur. kredibilitas ini diterjemahkan dalam dua spek:

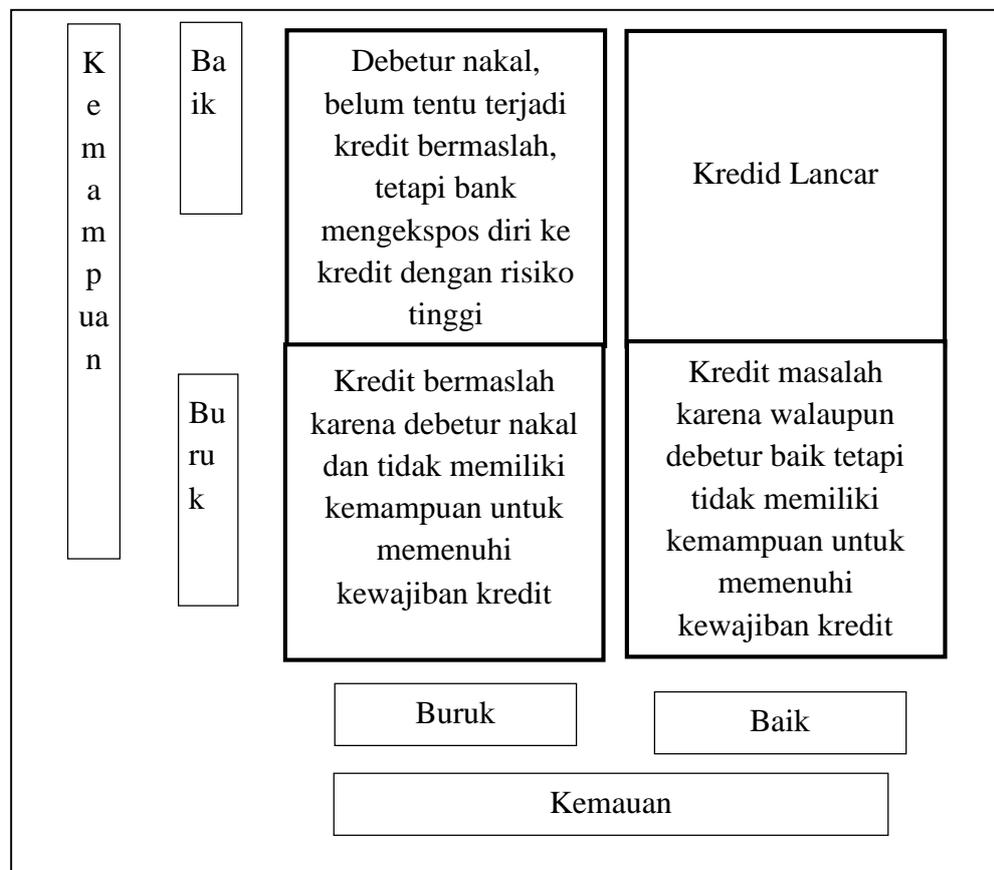
- a. Kemauan (*willingness*) dari calon debitur untuk memenuhi kewajiban kreditnya. Aspek ini menyangkut etika baik debitur calon debitur. Tanpa kemauan, kewajiban kredit, misalnya cicilan bunga atau pokok tidak akan berjalan lancar.
- b. Kemampuan (*ability*) calon debitur dalam memenuhi kewajiban kredit secara konsisten. Aspek ini menyangkut kemampuan keuangan calon debitur unuk secara terus menerus (kosisten) memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian kredit.

---

<sup>5</sup> *Ibid*, hlm. 31.

Kedua aspek harus hadir bersama-sama. Kredit yang baik adalah kredit yang disalurkan kepada debitur yang mau dan mampu memenuhi kewajibannya. Ketidak hadirannya salah satu aspek akan mengakibatkan kredit menjadi macet. Tidak ada yang penting dari yang lainnya.<sup>6</sup>

**GAMBAR 2. 1**  
**KEMAUAN VS KEMAMPUAN**



Sumber: Analisis Kredit Untuk Credit (Account) Officer

Untuk mengevaluasi kemauan dan kemampuan calon debitur, para analisis kredit melakukan evaluasi terhadap lima aspek dari calon debitur. Kelima aspek tersebut dikenal dengan istilah the 5 C's of Credit yang telah diketahui.

<sup>6</sup> JOPIE JUSUF, *Analisis Kredit Untuk Credit (Account) Officer*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2010, hlm. 321.

Tanpa mengubah konsep yang telah dikenal dikenal, analisis 5 C tersebut sebenarnya mencoba menegvaluasi 3 hal tersebut:

- a. *Character* (karakter) calon debitur.
- b. *Business Risk* (resiko bisnis) calon debitur, pengertian bisnis ini adalah analisis kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajiban kredit. Dalam perkreditan, penulisan kredit yang berasal dari hasil usaha atau gaji ini dikenal dengan istilah *the first way out* (jalan keluar pertama). Inilah jalan penyelesaian kredit yang diinginkan oleh semua pihak. Kredit yang baik adalah kredit yang penulaskannya berasal dari jalan ini.
- c. *Collateral Risk* (risiko agunan) calon debitur, inilah *The Second Way Of Credit* (jalan keluar kedua dari kredit). Semua orang ingin agar kredit lunas dengan lancar (*the first way out*). Tetapi, prakteknya, kadang-kadang jalan keluar pertama ini tidak selalu berjalan mulus seperti yang diharapkan. Untuk itu diperlukan jalan alternatif jalan keluar lainnya, yaitu dari agunan kredit. Bila jalan pertama berfungsi, maka pelunasan kredit dilakukan dengan melikuidasi agunan.<sup>7</sup>

Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. Kredit dengan penilaian 5C berisi penilaian tentang *character, capacity, capital, conditi, party, purpose, prospek, payment, profitability dan protection*. Analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. *Character* yaitu suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik latar belakang pekerjaan, maupun yang

---

<sup>7</sup> JOPIE JUSUF, *Ibid*, Hlm. 322-323.

bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianut, keadaan keluarga, hobi dan social standing-nya. Ini semua merupakan ukuran kematian membayar.<sup>8</sup>

- b. *Capacity* yaitu untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuan memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu kemampuan dalam menjalankan usahanya termasuk kemampuannya dalam menjalankan usahanya termasuk kekuatan yang dimiliki. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengambil kredit yang disalurkan.
- c. *Capital* yaitu untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi/laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas/solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana modal yang ada sekarang ini.

Sedangkan dengan analisis penelitian 7P kredit adalah sebagai berikut:

- a. *Personaliti* yaitu melihat nasabah dari segi kepribadian atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lainnya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.
- b. *Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakter. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas berbeda dari bank.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta, hlm. 172-175.

<sup>9</sup> Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Ibid*, hlm. 74-75.

- c. *Purpose* yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif, produktif dan lain sebagainya.
- d. *Prospek* yaitu untuk menilai nasabah yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang dirugikan tetapi juga nasabah.
- e. *Payment* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengambilan kredit. Semakin banyak penghasilan debitur maka semakin baik. Jika salah satu usahanya merugi maka akan dapat ditutupi oleh usahanya.
- f. *Profatibiliti* untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profabiliti diukur darisuatu periode lainnya apakah akan tetpa sama atau semakin meningkat. Apabila dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.
- g. *Protection* adalah bagaimana cara menjaga usaha atau jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi kredit dengan jaminan: kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang yang berwujud atau bukan berwujud atau jaminan orang.<sup>10</sup>

## 2. Analisis Karakter

Analisis pertama dalam pengevaluasi proposal kredit adalah analisis terhadap karakter calon debitur. Analisis ini mencoba menilai itikad baik calon debitur dalam berhubungan kredit dengan bank. Setidaknya, ada dua hal yang dievaluasi dari dimensi ini, yaitu:

---

<sup>10</sup> Thamrin Abdullah, dan Dr. Francis Tantri, *Ibid*, hlm. 172-175.

- a. Integritas calon debitur. Yang dimaksud integritas adalah kesesuaian pikiran, ucapan, dan perbuatan. Debitur yang memiliki integritas tinggi akan melaksanakan hal yang di ucapkannya dengan konsisten.<sup>11</sup>
- b. Kejujuran calon debitur. Bank hanya ingin membina hubungan dengan debitur yang mengemukakan segala sesuatu sesuai dengan kenyataan.

Menilai karakter adalah pekerjaan yang paling sulit dalam analisis kredit. Alasan pertama, keterbatasan waktu. Bank tidak memiliki waktu lama dalam mengevaluasi suatu proposal kredit. Berapa waktu yang dimiliki oleh bank untuk mengevaluasi suatu proposal kredit? Satu minggu? Dua minggu? Satu bulan? Dengan waktu yang sangatlah terbatas tersebut, bagaimana bank dapat mengenal karakter calon debitur, terutama bila calon debitur belum pernah berhubungan dengan bank sebelumnya?

Untuk mengevaluasi karakter calon debitur :

- 1) Informasi dari catatan internal bank sendiri. Hal ini berlaku terutama terhadap calon debitur yang telah atau pernah memiliki hubungan dengan bank. Misalnya sejarah hubungan perkreditannya dengan bank, dokumen kredit, mutasi dan berkualitas transaksi sehari-hari dan lain-lain.
- 2) Trade checking, mencari informasi calon debitur dan rekan-rekan bisnisnya. Misalnya, dari para pemasok, pelanggan dan lain-lain.<sup>12</sup>

### 3. Keputusan Kredit

Setelah analisis dilakukan, tibalah saatnya untuk memberikan rekomendasi atau mengambil keputusan kredit.

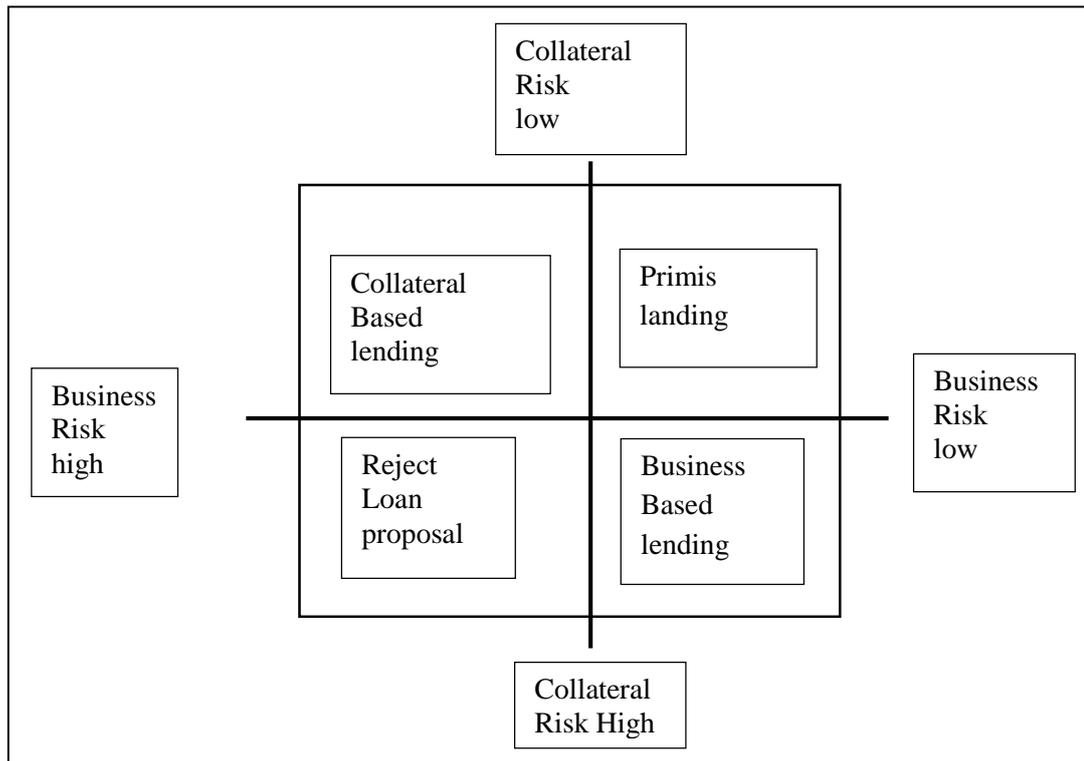
---

<sup>11</sup> JPIE JUSUF, *Ibid*, hlm. 321-323.

<sup>12</sup> JPIE JUSUF, *Ibid*, hlm. 323-325.

Pertama dalam memberikan rekomendasi atau pengambilan keputusan kredit adalah pada karakter debitur. Bila karakter buruk, keputusan kreditnya jelas: tolak.<sup>13</sup>

**GAMBAR 2.2**  
**EMPAT REKOMENDASI/KEPUTUSAN KREDIT**



Sumber: Analisi Kredit Untuk Credit (Account) Officer

Ada empat kombinasi yang timbul dari hasil penggabungan analisis risiko bisnis dari risiko agunan. Situasi-situasi tersebut menuntut keputusan kredit yang berbeda-beda.

Pertama, kuadran kiri bawah. Situasi yang dihadapi adalah sebagai berikut:

- a) Calon debitur memiliki tingkat resiko bisnis yang tinggi. Artinya, faktor pendukung bisnis lebih jauh kecil dibandingkan dengan faktor penghambat. Misalnya permintaan produk atau bisnis yang bersangkutan sedang menurun secara tajam, industri sudah “mati” dan lain-lain.. calon debitur mungkin

<sup>13</sup> JPIE JUSUF, *Ibid*, hlm. 339.

sudah tidak tau tindakan apa yang harus dilakukan untuk mempertahankan bisnisnya.

- b) Agunan yang di ajukan lebih kecil dabandingkan dengan pengajuan kreditnya dengan kata lain, *Collatelar Coverage Ratio Ratio* ( CCR ).

Kedua, kuadran kanan atas. Proposal kredit ini memiliki kararakteristik berikut:

- 1) Risiko bisnis rendah. Factor pendukung lebih besar dibandingkan dengan factor penghambat. Bisnis (calon) debetur akan mampu bertahan dan berkembang di masa yang akan datang. Risiko bisnis yang rendah ini mencerminkan risiko kredit pada bank yang rendah. Debetur akan mampu memenuhi kewajibannya pada bank tanpa kesulitan.
- 2) Resiko agunan rendah, *Collatelar Coverage Ratio Ratio* (CCR) adalah memadai. Misalnya, berapakah yang memadai itu? Apakah CCR di atas 100%, sama dengan 100% atau berapa? Memang sangat sulit menentukan CCR yang dapat dikatakan memadai. Hal ini tergantung pada tiap-tiap bank dan segmen pasar yang dilayani. Kriteria CCR ini dapat berbeda bagi bisnis kecil yang bersekala home industry dengan perusahaan besar yang go public. Bank harus menentukan kriteria yang memadai ini. Yang jelas, CCR sama dengan 100% adalah agak yang pasti memadai untuk katagori ini.

Yang ketiga, kuanrdan kanan bawah. Proposal kredit yang masuk ke dalam kuadran ini adlah proposal dengan karakter berikut:

- 1) Risiko bisnis rendah. Hasil analisis menunjukkan bahwa calon debetur memiliki segala persyaratan untuk sukses di masa depan. Misalnya, ia memliki stuktur keuangan yang sangat kuat dan sehat, pengalaman bisnisnya lebih dari 20

tahun, hubungan yang baik dengan pelanggan, pertumbuhan ekonomi dan industry yang cepet, dan seterusnya.

- 2) Tetapi sayangnya, first way-out yang bagus tersebut tidak diikuti oleh second way-out yang bagus. Yang bersangkutan (calon debitur) tidak memberikan agunan yang memadai. Keadaan ini sering ditemui pada pinjaman yang bersekala besar, ataupun apabila bank tersebut bukan merupakan main bank (bank utama) dari calon debitur. Agunannya mungkin telah diberikannya kepada bank lain.

Dalam situasi seperti ini, tidak ada suatu rumusan yang dapat memberikan jawaban yang pasti. Judgement mulai memegang peranan. Bila yakin sekali bahwa bisnis akan terusan maju di masa yang akan datang, bank akan memberikan kredit tersebut. Bila ragu-ragu, bank akan menolak permohonan kreditnya.

Bila diputuskan untuk memberi kredit tersebut, biasa dikatakan bahwa bank melakukan business based lending.

Terakhir, kuadran kiri atas. Proposal jauh kedalam kuadran ini adalah proposal dengan ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Resiko bisnis tinggi. Permohon kredit memiliki kemampuan membayar yang amat terbatas. Sumber daya (kekuatan) yang dimilikinya sangat meragukan bila harus dihadapkan pada potensi kelemahan dan/atau ancaman yang ia hadapi. Mungkin peluang bisnisnya di masa depan juga belum terlalu jelas. First way out dari kredit yang tidak terlalu bagus.
  - a) Tetapi calon debitur memberikan agunan yang sangat layak. Lokasi tanah bangunan, misalnya, terletak pada lokasi yang strategis dengan nilai jual yang jauh diatas penjualan. *Collateral Coverage Ratio* nya mencapai lebih dari 100%.

#### 4. Prinsip Dasar Pemberian Kredeit

Secara umum, semua tehnik tersebut akan memungkinkan seorang *Credit/Account Officer* mampu memberikan rekomendasi kredit dengan baik.

Didalam prinsip dasar pemberian kredit membahas dan merangkum kedalam filosofi. Berpeganglah pada prinsip-prinsip dasar dasar ini sebagai pedoman. Beberapa diantaranya mungkin telah dibahas bab sbelumnya, anggap saja ini sebagai pengingat aspek tersebut.

Perlu di tekankan, bahwa urutan-urutan pembahasan berikut ini tidak menunjukkan untuk prioritasnya, ini lah kumpulan filosofi yang disatukan.<sup>14</sup>

- 1) **Krakter debetur harus menjadi pertimbangan pertama.** Bila ada keraguan akan integrase dan itikat baik si debetur, tidak perlu bersusah payah melakukan analisis yang lainnya. Tolak tegas proposal yang di ajukannya. Jangan pernah memberikan kredit kepda mereka. Untuk itu, jangan bosan *melakukan trade checking dan bank checking*. Memang mengukur karakter ini adalah pekerjaan yang sangat sulit, tetapi anda harus melakukan sesuatu derhadapnya.
- 2) **Kualitas kredit lebih penting ketimbang kuantitas.** Prinsip ini perlu di campakan dengan baik, terutama bila sedang “dikejar” target. Beberapa *Credit/Account Office* mualai mengesampingkan kualitas kredit hanya demi mengejar target yangbelum tercapai. Hal ini sangatlah berbahaya. Biaya yang harus dibayar oleh kredit macet mahal sekali. Anda tidak akan biasa mengompensasikan kerugian ini pada debitu-denitur lainnya yang berkualitas bagus. Ingatlah nasehat yang diberikan oleh bankir-bankir

---

<sup>14</sup> JPIE JUSUF, *Ibid*, hlm. 347.

senior: “*Any fool can lend money, but it takes a lot of skill to get it back* (bahkan orang bodoh juga dapat meminjamkan uang, tetapi dibutuhkan banyak ketrampilan untuk menagihnya kembali).

**3) Ingatlah bahwa *Bad Loans Are Made In Good Times*.**

Pinjaman yang bermasalah umumnya terjadi dari pinjaman yang diberikan pada saat yang bagus. Ini terjadi disaat sekitar tahun 1989-an ketika saat itu bank “*gor-goran*” dalam memberikan kredit.

**4) Dalam pemberian kredit zaman sekarang, *Credit/Account Officer* harus melakukan antisipasi, bukan reaksi.**

**5) Dalam penyusunan *casflow* dan *pro-forman statement*, setandar utama adalah **asumsi**. Ingat bahwa asumsi tidak lebih dari asumsi kondisi yang di tetapkan (berdasarkan berbagai pertimbangan). Kondisi tersebut belum tentu terjadi. Dalam penyusunan asumsi, umumnya debitur memiliki gambaran yang optimis, dan mereka selalu optimis. Bila tidak, mereka tidak akan terjadi bisnis tersebut dan mengajukan redit. Boleh karena itu, dalam lekukan analisis, asumsi yag di susun oleh debitur haru di evaluasi ulang.<sup>15</sup>**

Ada tiga scenario yang umumnya dikenal, yaitu:

- 1) *The Worst Case* ( scenario terburuk), yaitu suatu kondisi yang di ciptakan berdasar kanasumsi-sumsi yang sangat pesimistis. Misalnya, terjadi penurunan penjualan, peningkatan baya, peningkatan suku bunga pinjaman bank, dan lain-lain.
- 2) *The Most Likely Case* (scenario moderat), yaitu kondisi yang disusun berdasarkan asumsi-asumsi yang mencerminkan kondisi wajar. Misalnya,

---

<sup>15</sup> JPIE JUSUF, *Ibid*, hlm. 350.

peningkatan penjualan sebesar perkiraan tingkat inflasi, dan lain-lain.

- 3) The best case (scenario terbaik), yaitu scenario yang di susun berdasarkan asumsi-asumsi yang sangat optimis. Inilah kebalikan dari scenario terburuk. Misalnya, peningkatan penjualan yang jauh di atas rata-rata industry, penurunan tingkat suku bunga bank, dan lain-lain.<sup>16</sup>

## 5. Tehnik Penyelesaian Kredit Macet

Analisis kredit dalam setiap permohonan kredit, kemungkinan kredit tersebut macet pasti ada, hal ini di sebabkan oleh 2 unsur yaitu sebagai berikut:

- a. Dari pihak perbankan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan dengan secara subjektif.

- b. Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat dilakukan dua hal:

- 1) Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya kemauan untuk membayar.
- 2) Adanya unsur tidak sengaja. Artinya si debitur mau membayar akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah kebakaran, karena hama,

---

<sup>16</sup> JPIE JUSUF, *Ibid*, hlm. 350.

kebanjiran dan sebagainya. Sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.

Dalam hal kredit macet bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang disengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian.<sup>17</sup>

Secara garis besar, usaha penyelesaian pembiayaan macet dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungannya dengan nasabah debitur, yaitu:<sup>18</sup>

- a. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur masih kooperatif, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerjasama antara debitur dan bank, yang dalam hal ini disebut sebagai penyelesaian secara damai atau penyelesaian secara persuasif.
- b. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur tidak kooperatif lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh bank. Dalam hal ini penyelesaian tersebut disebut penyelesaian secara paksa. Sumber-sumber penyelesaian pembiayaan antara lain berupa:
  - 1) Barang-barang yang dijaminkan kepada bank. Dalam fikih didasarkan kepada prinsip *rahn*.
  - 2) Jaminan perorangan, baik dari orang perorangan maupun dari badan hukum. Dalam fikih didasarkan kepada prinsip *kafalah*.

---

<sup>17</sup> Kasmir, *bank dan lembaga keuangan lainnya*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm.115.

<sup>18</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, hlm. 94.

- 3) Seluruh harta kekayaan debitur dan pemberi jaminan pada pasal 1131 KUH Perdata, termasuk yang dalam bentuk piutang kepada bank sendiri (kalauada).

Dalam fikih, hal ini antara lain didasarkan kepada Hadist Rasululla

Saw, sebagai berikut: Dari Ka'ab bin Malik,

*"Sesungguhnya Nabi saw pernah menyita harta milik Muaddz lalu beliau menjualnya untuk membayar utangnya"* (HR. Imam Daruquthni).

- 4) Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi utang debitur. Dalam fiqih didasarkan kepada prinsip *hawalah* atau *kafalah*.

## 6. Pengertian Kredit

Dalam kehidupan sehari-hari kata kredit bukan merupakan kata asing bagi masyarakat kita. Perkataan kredit tidak saja dikenal oleh masyarakat kota-kota besar, tetapi sampai kepedesaan kata kredit tersebut sangatlah populer.

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani *credere* yang berarti kepercayaan (*truth* atau *faith*).<sup>19</sup>

Menurut Undang-Undang perbanka nomor 10 tahun 1998 kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.<sup>20</sup>

Kredit yang diberikan suatu lembaga perbankan didasarkan atas kepercayaan, sehingga pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Berarti bahwa suatu lembaga perbankan, akan

<sup>19</sup>Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Op.Cit.*, hlm. 162.

<sup>20</sup>Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Ibid*, hlm. 163

memberikan kredit kalau betul-betul yakin bahwa sipenerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Tanpa keyakinan tersebut lembaga perbankan tidak akan meneruskan simpanan masyarakat yang diterima.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut.

- a. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang, atau jasa) akan benar-benar di terima kembali dimasa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun extern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah pemohon kredit.
- b. Kesepakatan yaitu kesepakatan ini meliputi, kesepakatan antara si pemberi kredit dan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak mendatangi hak dan kewajibannya.
- c. Jangka waktu yaitu setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu tertentu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.
- d. Risiko adalah adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang pemberian kredit semakin besar risikonya demikian sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan baik resiko disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun resiko yang tidak disengaja. Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa unsur kesengajaan lainnya. Balas jasa: merupakan

keuntungan atas pemberian kredit atau fase tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank.<sup>21</sup>

### C. Bai' Al-Murobahah

#### 1. Pengertian Bai' Al-Murobahah

Bai' al-murobahah adalah jual beli harga asal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati. Dalam bai' al-murobahah, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan sautu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Misalnya, pedagang eceran membeli kompuetr dari grosir dengan harga Rp. 10.000.000,00, kemudian ia menambah keuntungan sebesar Rp. 750.000,00 kemudian ia menjual kepada si pembeli dengan harga, Rp. 10.250.000,00. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebulan ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiyaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalua emang akan dibayar secara angsuran.

Bai' al-murobahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasanya disebut sebagai murobahah kepaa pemesan pembelian.<sup>22</sup>

Allah berfirman Qs. Al-baqoroh: 275

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا .....  


*“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Qs. Albaqoroh: 275)<sup>23</sup>*

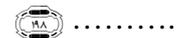
<sup>21</sup> Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Ibid*, hlm. 165-166.

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'i Antoni, *Loc.Cit.*, hlm. 101-102.

<sup>23</sup> Al-quran dan Terjemah

Allah berfirman (QS. Al-Baqarah 2:198):

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ



“Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. Al-Baqarah 2:198)<sup>24</sup>

Dari suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rosulullah SAW. Bersabda tiga hal didalam terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqarodhah (mudhorobah), dan mencapur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual.” (HR. Ibnu Majah)<sup>25</sup>

Jadi singkatnya, murobahah dalah akad jual-beli barang dengan menyatakan harga perolehnya dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murobahah ditentukan berapa *required rate of profit* (keuntungan yang diperoleh).<sup>26</sup>

## 2. Pembebanan Pembiayaan

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut, misalnya, ulama mazhab maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dengan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang tersebut.

Ulama Manzhab Safi’i membolehkan menambahkan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu trasnsaksi jual beli

<sup>24</sup> Al-quran dan Terjemah

<sup>25</sup> Muhammad Syafi’i Antoni, *Op.Cit.*, hlm. 102.

<sup>26</sup> Karim. Adiwarmar, *Loc.Cit.*, hlm.103.

kecuali biaya tentang kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama Mazhab Hanfi membolehkan memberikan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, umum mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama Mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayar pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak memperbolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang semestinya dilakukan oleh penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga memperbolehkan pembebanan biaya yang langsung dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab maliki tidak membolehkannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya memperbolehkannya. Mazhab empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambahkan nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.<sup>27</sup>

### **3. Syarat Bai' Al-Murobahah**

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.

---

<sup>27</sup> Karim, Ardiwarman, *Ibid*, hlm. 103-104.

- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

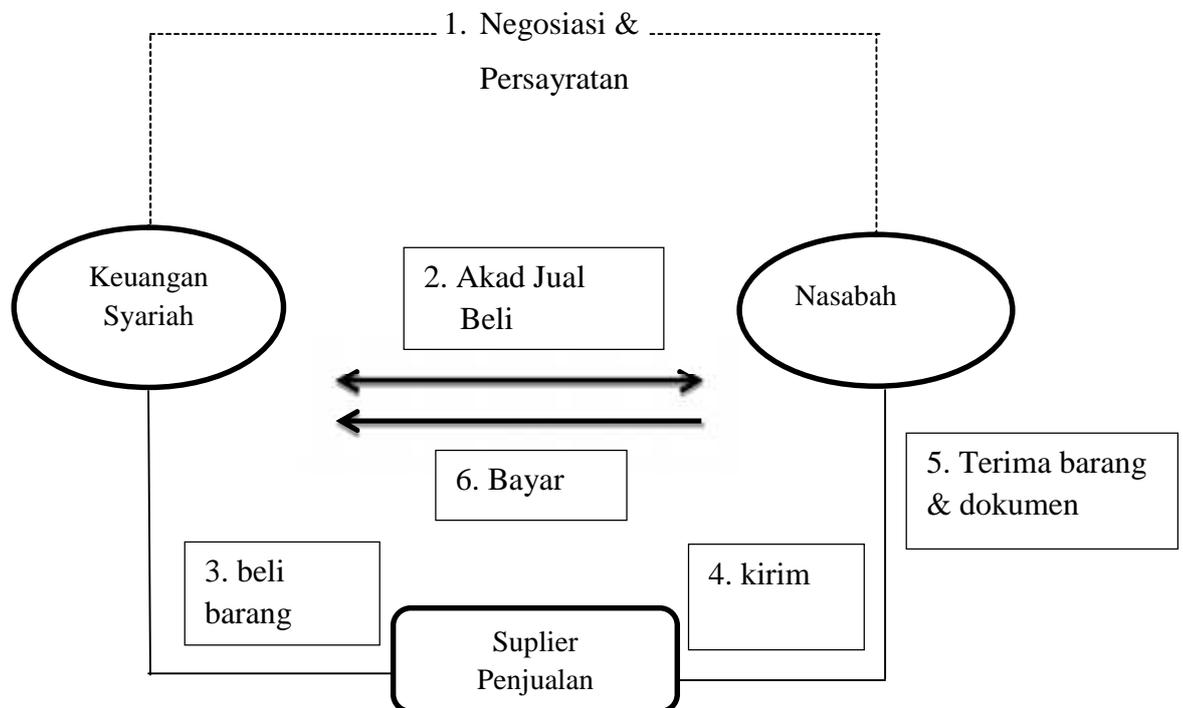
Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembelian memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti biasanya,
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang di jual,
- c. Membatalkan kontrak,

Jual beli secara *murobahah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikualisis atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak.<sup>28</sup>

**Gambar: 3**

**SKEMA BAI' AL-MUROBAHAH<sup>29</sup>**



Sumber: kajian Ekonomi

<sup>28</sup> Muhammad Syafi'i Antoni, *Op.Cit*, hlm. 102.

<sup>29</sup> Muhamad Syafi'i Antoni, *Ibid*, hlm. 105-107.

#### 4. Murobahah Dengan Pesanan

Murobahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murobahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasab, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).

Dalam kasus jual beli baisa, misalnya seorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya. Kemudian menjualnya kepada si pemesan. Contoh mudahnya, sifulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli, dan dipasang pada mobil pesannya oleh dealer mobil. Transaksi *murobahah* ini adalah sah dalam fiqih islam, antara lain dikatakan oleh imam muhammad Ibnul-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi'i, dan Imam Ja'far Al-Shiddiq.<sup>30</sup>

Dalam Murobahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran *hamish qhadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika ijab kabul. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti serius si pembeli. Bila kemudian sang penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil sang pemesannya, sedangkan sang pembeli membatalkannya, *hamish ghadiyah* ini dapat digunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil. Bila jumlah *hamish ghadiyah*-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih si pembeli berhak atas kelebihan itu.

Dalam *murobahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembelian tidak dapat membatalkan pesanan.

---

<sup>30</sup> Karim, Adiwarmar, *Op.cit.*, hlm. 105.

## 5. Tunai Atau Cicilan

Pembayaran *murobahah* dapat dilakukan dengan tunai atau cicilan. Dalam *murobahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang yang berbeda dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murobahah muajjal* dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk langsung (sekalgus).<sup>31</sup>

## 6. Penundaan Pembayaran oleh Debitur

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utang dalam Al-Murobahah ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan: mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.<sup>32</sup>

Dari Abu Hurairah, ia berkata bahwa Nabi bersabda: *“Barangsiapa yang mengambil harta orang lain (berhutang) dengan tujuan untuk membayarnya (mengembalikannya), maka Allah akan tunaikan untuknya. Dan barangsiapa mengambilnya untuk menghabiskannya (tidak melunasinya, pent), maka Allah akan membinasakannya”*. (HR. Bukhari)<sup>33</sup>

Rasullulah SAW. Pernah mengingatkan pengutang yang mampu tetapi lalai dalam salah satu hadits,

*“Yang melalaikan pembayar utang ( padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam black list-pen).”*

---

<sup>31</sup> Karim Adiwarmarman, *Ibid*, hlm. 104-105.

<sup>32</sup> Muhamad Syafi'i Antoni, *Loc. Cit.*, hlm. 105.

<sup>33</sup> <https://abufawaz.wordpress.com> Di kutip ( 15/06/2015 pukul. 14:00 ).

Prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui badan arbitrase muamalah indonesia (BAMUI), suatu lembaga yang didirikan bersama antara kerjama agung republik indonesia dan MUI.<sup>34</sup>

#### **D. Penelitian Terdahulu**

1. Menurut I Komang Gde Darma Putra, Wahyu Cipta, Anjuman Zuhri yang berjudul: analisis kredit macet pada PT. BPR Kapal Basak Pursada, Cabang Singaraja Tahun 2013, menyimpulkan berdasarkan analisis yang dilakukan dengan menggunakan studi kasus terhadap kredit macet pada PT. BPR Kapal Basak Pursada kesimpulannya sebagai berikut:
  - a. Penyebab kredit macet pada PT. BPR Kapal Basak Pursada, terdapat empat faktor yaitu:
    - 1) Kurangnya ketelitian dari pihak petugas dalam menganalisis pemberian kredit,
    - 2) Itikat tidak baik dari petugas PT. BPR Kapal Basak Pursada,
    - 3) Kurangnya sistem pengawasan kredit,
    - 4) Penurunan kondisi ekonomi.
  - b. Dampak dari kredit macet terhadap PT. BPR Kapal Basak Pursada cabang singaraja yang paling dirasakan yaitu:
    - 1) Pendapatan menurun
    - 2) Kas menjadi terganggu
    - 3) Tingkas kesehatan bank menurun
    - 4) Modal bank menurun dan
    - 5) Turunnya kepercayaan masyarakat
  - c. Upaya yang dilakukan untuk mengatasi kredit macet pada PT. BPR Kapal Basak Pursada cabang singaraja antara lain,
    - 1) Restructuring (penataan ulang)
    - 2) Rescheduling (penjadwalan kembali)

---

<sup>34</sup> Muhamad Syafi'i Antoni, *Loc. Cit*, hlm. 106.

- 3) Penyitaan jaminan
  - 4) Penghapusan kredit (penghapusan piutang)
2. Menurut Ni Gusti Ayu Putu Sischa Minika Sari, Anantawikrama Tungga, Ni Luh Gede Erni Sulindawati yang judulnya yaitu: Analisis Kredit Macet Dalam Pemberian Kredit Pada Lembaga Perkreditan Desa (Studi Kasus Pada LPD Desa Prakamn Batu Aji, Kecamatan Kerambitan, Kabupaten Tabann, Propinsi Bali) menyimpulkan beberapa faktor yang menyebabkan kredit macet di sebabkan oleh faktor internal dan faktor external yaitu:
- 1) Faktor internal, keteledoran pihak LPD dalam menggunakan prinsip 5C, pihak LPD terlalu mudah memberikan kredit. Pihak-pihak yang bersangkutan kurang memaksimalkan dalam menyetujui perkreditan. Lemahnya pengawasan kepada debiturnya. Jumlah pemberian kredit tidak sesuai dengan kemampuan debitur dalam pembayaran angsurannya. Lemahnya LPD dalam mendeteksi kemungkinan timbulnya kredit bermasalah.
  - 2) Faktor external LPD, debitur mengalami kerugian atas usahanya. Debitur tidak memiliki pekerjaan tetap. Bada pengawas internal lalai terhadap tugas-tugasnya. LPD belum mempunyai mengatur tentang aktifitas LPD.
- Dalam penyelesaiannya masalah kredit macet pihak LPD melakukan pendekatan-pendekatan terhadap debitur. Pertama pihak LPD memberikan surat peringatan kepada yang bersangkutan untuk segera membayar tunggaan yang sudah jatuh tempo dan menuntaskan pinjaman tersebut.
- Kredit macet juga memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap lembaga operasional. Jika LPD sudah mengalami kredit macet juga mempengaruhi external lembaga. Masyarakat yang membutuhkan dana tidak memperoleh kredit. Jika lpd mengalami kredit macet mengalami permasalahan seperti LPD mengalami kerugian,

nasabah menjadi berkurang, pendapatan LPD menurun, klasifikasi kurang sehat.

3. Nurul Sa'diyah, Sholahudin Fatchurrahman yang judulnya yaitu: Implementasi Pembiayaan Murobahah (studi kasus di PT. BPRS Tanmiya Artha Kediri), pelaksanaan perijinan pembiayaan *murobahah* di PT. BPRS Tanmiya Artha dapat dikatakan telah sesuai dengan prinsip-prinsip hukum islam, penyelesaian kasus didalam pembiayaan *murobahah* di PT. BPRS Tanmiya Artha telah menggunakan aturan yang dikandung didalam Undang-Undang perbanka syariah.
4. Novita Nurhalimah, Wakum Sumitro S.H., M.H., Siti Hamidah S.H., M.M. dengan judul yaitu: Penangan Pembiayaan *Murobahah* Bermasalah Yang Disebabkan *Force Majuer* Pihak Nasabah, penanganan pembiayaan *murobahah* bermasalah yang disebabkan *force majuer* pihak nasabah di BMT syariah cabang malang dapat dibagi menjadi dua tahapan, yaitu:
  - b. Upaya penyelamatan pembiayaan *murobahah* bermasalah
  - c. Upaya menyelesaikan pembiayaan *murobahah bermasalah*

Hambatan dalam penangan *murobahah* yang disebabkan *force majuer* pihak nasabah di BTN syariah cabang malang, berasal dari faktor internal yang berasal dari pihak nasabah. Upaya yang dilakukan antara lain:

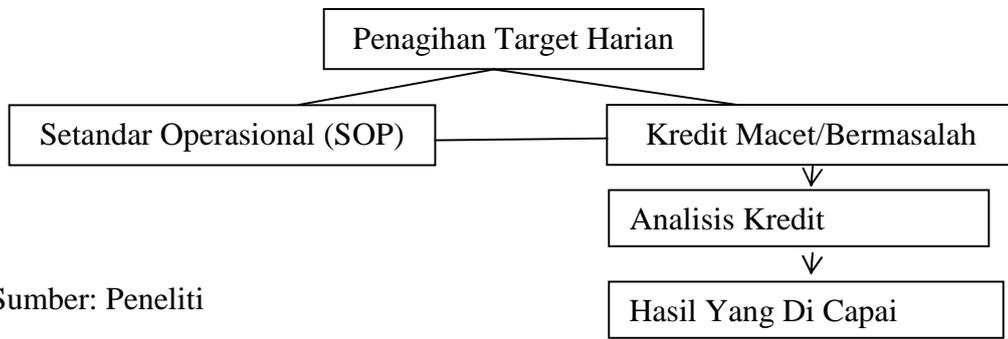
  - 1) Memberikan pelatihan kepada karyawan, khususnya karyawan baru yang menangani pembiayaan,
  - 2) Melakukan penagihan secara intensif dan dengan menggunakan pendekatan secara persuasif.
  - 3) Apabila timbul permasalahan, seperti pembiayaan bermasalah maka diselesaikan sesuai dengan peraturan perundang-undang yang berlaku
5. Suci Hayati dengan judul: Sanksi Atas Nasabah (Murobahah) Mampu Yang Menunda Nunda Pembayaran Utang (Studi Fatwa Dsn), sanksi denda yang diberlakukan bagi nasabah mampu menunda-nunda

pembayaran didasarkan pada prinsip ta'zir bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. Namun sanksi berupa uang atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani dapat diklam sebagai pendapat bank syariah dan hanya dimasukkan pada dana sosial yang selanjutnya akan dimasukkan pada pembiayaan dengan akad *Al-Qard Al-Hasan*.

6. Akhmad Alfin Yuliansyah dengan judul : Analisis Perlakuan Atas Pembiayaan *Murobahah* Bermaslah (studi kasus pada BMT PSU (Perdana Surya Utama) Malang), proses pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah adalah tidak sesuai dengan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu satu yang menjelaskan tentang ketentuan umum *murobahah* dalam lembaga keuangan syariah (LKS) dan SPAK 102 tentang karakteristik *murobahah*. Proses pembelian yang dilakukan oleh baitul maal wat tamwil (BMT) telah sejalan dengan peraturan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu satu yang menjelaskan tentang ketentuan umum *murobahah* dalam lembaga keuangan syariah (LKS) dan SPAK 102 tentang karakteristik *murobahah*. Dalam hal pencatatan utang piutang *murobahah*, BMT sudah sesuai dengan SPAK 102 tentang pencatatan akutansi. Metode pelunasan pembayaran akad *murobahah* telah sesuai dengan Fatwa DSN dan SPAK 102 mengenai denda atas kelalian nasabah. Praktek nyata dalam pemberian solusi atas pembiayaan *murobahah* bermaslah di BMT PSU sebagai besar telah sesuai dengan fatwa DSN dan SPAK 102.

#### **E. Kerangka Berfikir**

Untuk lebih memperjelas arah dan tujuan dari penelitian secara utuh maka perlu diuraikan suatu konsep berfikir dalam penelitian, sehingga peneliti dapat menguraikan tentang gambaran permasalahan di atas. Adapun gambaran kerangka berfikir teoritis sebagai berikut:

**Gambar 2.4**

Sumber: Peneliti