



*Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur
Dilihat dari Segi Kualitas Asset*

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan
Bisnis Islam guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

**ADE YULIA
PS 13 202 002**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATUSANGKAR
1439H/2018M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ade Yulia
NIM : 13 202 002
Tempat/Tanggal Lahir : Payakumbuh / 08 Desember 1994
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya yang berjudul **“STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA PT. BPR SYARIAH AL-MAKMUR DILIHAT DARI SEGI KUALITAS ASSET”** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 24 Januari 2018



Yang menyatakan

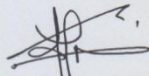
ADE YULIA
NIM. 13 202 002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **ADE YULIA, NIM. 13 202 002** dengan judul: **"Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Dilihat Dari Segi Kualitas Asset"**, memandang bahwa tugas akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *munaqasyah*

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

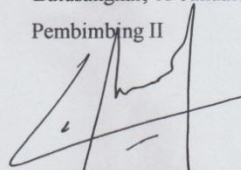
Pembimbing I,



Dr. H. Alimin, Lc, M.Ag
NIP 19720505 200212 1 004

Batusangkar, 05 Januari 2018

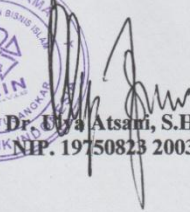
Pembimbing II



Elfadhli, S.EI, M.Si
NIP 19820617 200710 1 002

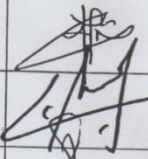
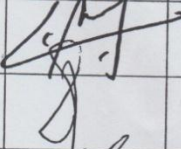
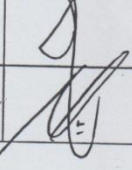
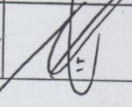
Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar




Dr. Utiyatsani, S.H., M.Hum
NIP. 19750823 200312 1 004

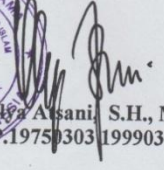
PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh ADE YULIA, NIM. 13 202 002 berjudul "STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA PT. BPR SYARIAH AL-MAKMUR DILIHAT DARI SEGI KUALITAS ASSET" telah diujikan dalam Sidang *Munaqasyah* Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Sabtu tanggal 13 Januari 2018 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin, Lc, M.Ag NIP. 19720505 200212 1 004	Ketua		9/2-2018
2	Elfadhli, S.EI, M.Si NIP. 19820617 200710 1 002	Sekretaris		6/2-2018
3	Drs. Hafulyon, MM Nip. 19570301 198303 1 002	Anggota		6/2-2018
4	Nita Fitria, S.E.I, MA NIP. -	Anggota		6/2/18

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar




Dr. Ulfa Asani, S.H., M. Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

ABSTRAK

Ade Yulia, NIM 13 202 002, Judul SKRIPSI “ Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dari Segi Kualitas Asset”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar 2017.

Dalam skripsi ini yang menjadi permasalahan adalah bagaimana strategi yang dilakukan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam meningkatkan asset yang dilihat dari segi NPF (*Non Performance Financing*) dan pertumbuhan pembiayaan. Tujuan dari penelitian ini untuk menjelaskan strategi yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam meningkatkan asset yang dilihat dari segi NPF (*Non Performance Financing*) dan pertumbuhan pembiayaan.

Metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui wawancara dan dokumentasi. Pengolahan data dilakukan secara kualitatif yang menggambarkan bagaimana strategi yang dilakukan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam meningkatkan kinerja keuangan yang dilihat dari segi kualitas asset yang dipaparkan melalui kalimat yang efektif.

Hasil penelitian penulis pada PT. BPR Syariah Al-Makmur menunjukkan bahwa strategi dilakukan untuk meningkatkan kinerja keuangan yang dilihat dari segi Asset yang terdiri dari yaitu NPF (*Non Performance Financing*) atau Pembiayaan bermasalah dan Pertumbuhan Pembiayaan, adalah dengan meminimalisir NPF (*Non Performance Financing*) atau pembiayaan bermasalah dengan lebih memperhatikan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan dan dilakukan oleh karyawan terpilih, sedangkan dari segi pertumbuhan pembiayaan strategi yang dilakukan adalah, PT. BPR Syariah Al-Makmur meningkatkan promosi dalam memperkenalkan produk pembiayaan sehingga nasabah tertarik melakukan pembiayaan serta meningkatkan profesionalitas kerja dari bank itu sendiri, seperti pihak bank melakukan promosi dengan cara membagikan brosur-bosur, spanduk-spanduk dan juga pada waktu tertentu pihak bank menurunkan tingkat margin. Jadi strategi yang dipakai dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran yang dimana bertujuan untuk mewujudkan nilai dan kepuasan pelanggan dengan mendapatkan laba.

Kata Kunci: Kinerja Keuangan dan Kualitas Asset

DAFTAR ISI

HALAMANJUDUL

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

KATA PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

ABSTRAK

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI..... iii

DAFTAR TABEL vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Fokus Penelitian 6

C. Rumusan Masalah 6

D. Tujuan Penelitian 6

E. Manfaat dan Luaran Penelitian 7

F. Definisi Operasional..... 7

BAB II KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teoritik..... 9

1. Bank Syariah 9

a. Pengertian Bank Syariah 9

b. Tujuan Bank Syariah..... 12

c. Prinsip-prinsip Bank Syariah 13

d. Produk-produk Bank Syariah..... 14

2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah 18

a. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah..... 18

b. Sejarah Berdirinya BPR Syariah 21

c. Azas-azas Pengoperasian dan Usaha-usaha BPRS 23

d. Strategi Pengembangan BPRS.....	26
3. Kinerja Keuangan.....	27
a. Pengertian Kinerja Keuangan.....	27
b. Manajemen Kinerja.....	28
c. Penilaian Kinerja.....	30
d. Tujuan Kinerja.....	31
e. Pengertian Kinerja Keuangan.....	32
f. Tahap-tahap Dalam Menganalisis Kinerja Keuangan	32
g. Kinerja Dalam Pandangan Islam.....	34
4. Strategi.....	35
a. Pengertian Strategi.....	35
b. Pengertian strategi pemasaran.....	36
c. Macam-macam strategi.....	37
d. Fungsi strategi.....	38
5. Asset.....	38
a. Pengertian Asset.....	38
b. Pembagian Asset.....	39
c. Faktor-faktor yang Menyebabkan Meningkatnya Jumlah Asset(Aktifa).....	40
d. Pembagian Kualitas Asset.....	40
1) Kualitas Aktifa Produktif.....	40
2) Kualitas Aktifa Tetap.....	42
3) NPF/ Pembiayaan Bermasalah.....	43
4) Pertumbuhan Pembiayaan.....	46
B. Penelitian Yang Relevan.....	51

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	55
B. Latar dan Waktu Penelitian.....	55
C. Instrumen Penelitian.....	56

D. Sumber Data	56
E. Teknik Pengumpulan Data.....	56
F. Teknik Analisis Data.....	57
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT BPR Syariah Al-Makmur.....	59
1. Profil Perusahaan	59
2. Visi dan Misi.....	60
3. Kode Etik dan Budaya Perusahaan	61
4. Produk-Produk	62
a. Simpanan.....	62
b. Pembiayaan	64
B. Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada PT.BPR Syariah Al-Makmur Di Lihat Dari Segi Kualitas Asset	67
1. NPF/Pembiayaan Bermasalah.....	68
2. Pertumbuhan pembiayaan.....	74
3. Interpretasi data.....	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	79
B. Saran.....	79

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Pertumbuhan Tingkat Pembiayaan dan NPF	5
Tabel 3.1 : Jadwal Kegiatan	52
Tabel 4.1 : NPF/Pembiayaan Bermasalah.....	70
Tabel 4.2 : Pertumbuhan Pembiayaan.....	73

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masyarakat di negara maju dan berkembang sangat membutuhkan bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangannya. Mereka menganggap Bank merupakan lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat di Negara maju dan Negara berkembang antara lain aktifitas penyimpanan dan penyaluran dana. (Ismail, 2011, p. 29).

Bank dapat menghimpun dana masyarakat secara langsung dari nasabah. Bank merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Di sisi lain, Bank berperan menyalurkan dana kepada masyarakat. Bank dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dana. (Ismail, 2011, p. 30). Bank syariah sebagai lembaga *intermediary* keuangan memiliki kegiatan utama berupa menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat umum yang memerlukan dalam berbagai bentuk skim pembiayaan. (Kasmir, 2000, p. 73)

Menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain bank syariah lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga dengan riba.

Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ
الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

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.

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

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) pasal 1 angka 7 UU perbankan syariah, yang usaha pokoknya menghimpun dana dan memberikan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang yang beroperasi sesuai dengan syariat Islam. Adapun kegiatan utama suatu bank adalah menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan dalam bentuk tabungan, deposito berjangka, giro dan kemudian menyalurkan kembali dana yang dihimpun tersebut kepada masyarakat umum dalam bentuk kredit. (Martono, 2002, p. 24)

Perkembangan jasa di bidang keuangan, baik itu dalam bentuk lembaga maupun instansi yang bergerak di bidang keuangan khususnya yaitu di bidang perbankan semakin pesat. Di Sumatra Barat juga banyak terdapat lembaga perbankan baik itu lembaga perbankan syariah maupun

konvensional, di antaranya yaitu, BMI, BSM, BTPN, BRI, BPR, Bank DANAMON, dan BPD. Karena pesatnya perkembangan perbankan pada saat sekarang ini tentunya persaingan di bidang perbankan itu pun semakin ketat.

Agar dapat mempertahankan usahanya ditengah pesatnya persaingan di perlukan strategi untuk bersaing. Tujuan suatu strategi adalah untuk mempertahankan atau mencapai suatu posisi keunggulan dibandingkan pihak pesaing. Secara umum penentuan strategi yang tepat bagi perusahaan dimulai dengan mengenali peluang dan ancaman yang terkandung dalam lingkungan eksternal serta memahami kekuatan dan kelemahan pada aspek internal perusahaan. Dengan demikian, perusahaan mampu bersaing dengan mencapai tujuan secara efektif memahami kekuatan dan kelemahan pada aspek internal perusahaan. Dengan demikian perusahaan mampu bersaing dan mencapai tujuan secara efektif. (Purwanto, 2007, p. 13).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur) adalah sebuah bank yang berkantor pusat di Pokan Komih Limbanang, Kecamatan. Suliki, Kabupaten. Lima Puluh Kota. Dahulu bernama Bank Perkereditan Rakyat (BPR) Bungsu Sinamar Makmur, yang didirikan pada tanggal 18 Juli 1993, dan berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor.10/53/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008, dan keputusan Menteri Hukum dan HAM RI nomor.AHU-51468.AH.01.02. tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008, serta Keputusan Pimpinan Bank Indonesia nomor. 10/8/Kep.PBI/Padang/2008 tanggal 10 Oktober 2008, terhitung mulai tanggal 15 Oktober 2008, PT. BPR Bungsu Sinamar Makmur, telah melakukan perubahan kegiatan usaha dari Perbankan Konvensional menjadi Perbankan Syariah dan beroperasi penuh secara Perbankan Syariah dengan nama Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur yang disingkat dengan BPRS Al-Makmur. (PT. BPR Syariah Al-Makmur).

BPR Syariah Al-Makmur bukanlah satu-satunya lembaga keuangan yang berdiri di wilayah Payakumbuh, namun banyak lembaga keuangan bank lainnya yang juga berada pada wilayah tersebut. Setiap lembaga keuangan

khususnya BPR Syariah Al-Makmur tentunya ingin mencapai suatu keberhasilan. Untuk mencapai hal tersebut, BPR Syariah Al-Makmur memerlukan strategi untuk menghadapi persaingan yang saat ini semakin lama semakin ketat.

PT. BPRS Al-Makmur dapat dilihat dari asset secara keseluruhan setiap tahunnya meningkat. Dalam rentan waktu lima tahun terakhir PT. BPRS Al-Makmur berturut-turut mendapatkan penghargaan dari majalah Info Bank Jakarta dengan predikat SANGAT BAGUS atas kinerja keuangan tahun 2011, 2012, dan 2013 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 25.000.000.000 sampai dengan Rp.50.000.000.000, serta tahun 2014 dan 2015 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp.50.000.000.000 sampai dengan Rp.100.000.000.000 dan juga untuk tahun 2015 menerima Golden Award atas diterimanya Info Bank Award selama lima tahun berturut-turut, dan pada tahun 2016 PT. BPR Syariah Al-Makmur kembali mendapatkan penghargaan dari info Bank dengan predikat SANGAT BAGUS atas kinerja keuangannya. (Bujang Wiryatmaja Direktur Utama PT. BPR Syariah Al-Makmur 2017)

Berdasarkan data awal yang penulis peroleh dapat dijelaskan bahwa PT. BPR Syariah Al-Makmur mengalami kenaikan asset setiap tahunnya dilihat dari segi NPF dan pertumbuhan pembiayaan. Hal ini dapat dilihat melalui tabel berikut:

Tabel 1.1

Jumlah Pembiayaan dan Jumlah NPF

PT. BPR Syariah Al-Makmur Periode 2012-2016

Tahun	Jumlah Pembiayaan (Rp)	Jumlah NPF	Jumlah Pembiayaan Bermasalah
2012	28.283.909.362	0,45%	127.277.592.129
2013	30.986.606.258	0,76%	235.498.207,56

2014	40.053.002.863	1,40%	560.742.040.082
2015	46.399.151.342	1,72%	798.065.403.082
2016	50.866.517.882	2,64%	1.342.876.072,08

Sumber: *Laporan Keuangan PT. BPR Syariah Al-Makmur periode 2012-2016(data diolah)*

Berdasarkan tabel NPF dan jumlah pembiayaan dapat dilihat bahwa pertumbuhan pembiayaan pada 5 tahun terakhir selalu mengalami peningkatan. Ini juga sangat berdampak baik pada laba dan keuntungan bank dalam bentuk bagi hasil dengan nasabah. Selain itu dilihat dari jumlah NPF pada 5 tahun terakhir mengalami kondisi yang stabil. NPF terbaik adalah NPF dengan angka 0% semakin kecil NPF maka semakin besar nilainya. Sedangkan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur NPF berkisar antara 0,45%-2.64% ini menandakan bahwa NPF pada PT. BPR Syariah Al-Makmur masih dikatakan baik dan ini merupakan sebuah bukti bahwa pada PT. BPR Syariah Al-Makmur mengalami peningkatan kinerja keuangan pada setiap tahunnya.

Permasalahan yang penulis angkat dalam penulisan skripsi ini dimana ada 2 masalah yang terdapat dalam kualitas asset diantaranya yaitu jumlah NPF dan jumlah pembiayaan. Jumlah NPF pada kualitas asset setiap tahunnya mengalami peningkatan dalam kondisi yang stabil dan pada jumlah pembiayaan setiap tahunnya juga mengalami peningkatan. Jadi, dengan meningkatnya jumlah pembiayaan dan stabilnya jumlah NPF pada bank tersebut tentunya ada strategi yang dilakukan oleh pihak bank untuk mempertahankan jumlah NPF dan jumlah pertumbuhan pembiayaan pada saat sekarang ini.

Berdasarkan tabel diatas dapat kita ketahui bahwa jumlah pembiayaan mengalami peningkatan tiap tahunnya. Sedangkan NPF relatif stabil dan sehat. Dengan terjadinya peningkatan tersebut tentunya ada strategi yang digunakan oleh pihak bank untuk meningkatkan kinerja keuangan dari bank tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti ingin meneliti apa strategi yang digunakan oleh bank untuk meningkatkan kinerja keuangan dari bank tersebut. Sehingga peneliti menuangkan permasalahan tersebut dalam suatu karya ilmiah yang berjudul “*Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Dilihat Dari Kualitas Asset*”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan paparan di atas maka fokus pada penelitian ini adalah *Bagaimana strategi peningkatan kinerja keuangan pada PT. BPRS Al-Makmur di lihat dari segi kualitas asset?*

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka rumusan masalah ini berkenaan dengan Strategi Bank dalam meningkatkan kinerja keuangan ditemukan permasalahan utama dalam kajian tersebut di antaranya adalah :

1. Strategi apa yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur untuk menjaga kestabilan kualitas asset dilihat dari sisi NPF?
2. Apa saja upaya-upaya yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Makmur dalam meningkatkan pertumbuhan pembiayaan?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah:

1. Untuk menjelaskan bagaimana cara yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam menjaga kestabilan tingkat NPF
2. Untuk menjelaskan bagaimana upaya-upaya yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam meningkatkan pertumbuhan pembiayaan

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

- a. Hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan Perbankan Syariah
- b. Memberikan pemahaman baru kepada mahasiswa Perbankan Syariah terkait masalah strategi peningkatan kinerja yang dilihat dari segi kualitas asset.
- c. Untuk mengembangkan wawasan peneliti sesuai dengan latar belakang pendidikan yang penulis jalani
- d. Peneliti ingin memberikan sumbangan pemikiran tentang studi strategi peningkatan kinerja keuangan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

2. Luaran Penelitian

Berhubungan dengan target yang ingin dicapai dari temuan penelitian ini adalah agar hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi pustaka dan diterbitkan pada jurnal ilmiah.

F. Definisi Operasional

Untuk lebih memudahkan dalam memahami istilah istilah pada proposal skripsi ini agar tidak terjadi kesalahan dalam memahaminya, berikut ini penulis akan jelaskan beberapa istilah yang memerlukan pemahaman lebih lanjut.

Strategi peningkatan kinerja keuangan terbagi menjadi dua yaitu NPF dan pertumbuhan pembiayaan. Strategi yang dilakukan dalam menstabilkan pembiayaan bermasalah adalah penerapakan prinsip 5C yaitu *character, capacity, capital, collateral dan condition of economi* dan dalam meningkatkan pertumbuhan pembiayaan strategi yang dilakukan untuk menarik minat nasabah adalah melakukan promosi baik dalam bentuk brosur, selebaran atau dalam bentuk baliho dan juga melakukan promosi dengan menurunkan tingkat suku margin atau biaya-biaya pada waktu tertentu.

Strategi peningkatan kualitas asset adalah tindakan strategi dalam meningkatkan kualitas asset dengan cara memperoleh penghasilan yang diharapkan oleh pihak bank melalui total aktiva yang dimiliki oleh bank. Jadi kualitas asset disini ada dua, yang pertama jumlah NPF yaitu pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan karena faktor eksternal diluar kemampuan kendali debitur, dan yang kedua jumlah pembiayaan yaitu penyaluran dana dari pihak pemilik dana kepada pihak yang memerlukan dana.

PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah sebuah lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang berlokasi di Kabupaten Lima Puluh Kota.

Secara keseluruhan, maksud peneliti dari judul skripsi ini adalah bentuk-bentuk, upaya dan strategi yang di laksanakan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam mencapai tujuan perusahaan dalam hal peningkatan aktiva perusahaan sehingga tercapai laba yang diharapkan.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teoritik

1. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Pengertian bank dalam Islam atau bank syariah ialah bank yang beroperasi dengan tidak bergantung pada bunga. Dalam definisi lain, perbankan syariah ialah lembaga perbankan yang selaras dengan sistem nilai dan etos Islam. dengan kata lain, bank syariah ialah lembaga keuangan atau perbankan yang beroperasi dan produknya dikembangkan berlandaskan syariat Islma (Al-Quran dan Hadis Nabi SAW) dan menggunakan kaidah-kaidah *fiqh*. Bahkan juga diartikan sebagai lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan pelayanan yang lain, atau peredaran uang yang pelaksanaannya disesuaikan dengan asas Islam. (Iska, 2012, p. 49)

Dalam ekonomi Islam, istilah bank memiliki konsep tersendiri, yaitu bank syariah, yang beroperasi di atas dasar ajaran (*syariat*) Islam, yang memiliki asas operasional berbeda dengan asas operasional bank konvensional. (Iska, 2012,p. 50)

Dari pengertian diatas, dapat dipahami bahwa pengertian bank syariah tidak jauh berbeda dengan pengertian bank pada umumnya. Perbedaan diantara keduanya, hanya terletak pada asas operasional yang digunakannya. Bank syariah beroperasi berdasarkan asas bagi hasil (*profit and loss sharing* atau *risk return sharing*) dan berbentuk kerja sama (*partnership*), bukan sebagai hubungan antara si pengutang (*debitur*) dengan si pemiutang (*kreditur*), sedangkan bank konvensional berdasarkan kepada bunga. Dengan kata lain, kedudukan

bank syariah dalam hubungannya dengan nasabah adalah sebagai rekanan atau antara investor dan pedangang atau pengusaha, sedangkan pada bank konvensional sebagai pengkredit dan pendebit. (Iska, 2012,p. 50)

- 1) Secara umum tujuan bank syariah ialah mendorong dan mempercepat kemajuan ekonomi suatu masyarakat atau bangsa, dengan melakukan aktivitas perbankan, keuangan, komersial dan investasi sesuai dengan asas Islam. upaya ini harus didasari dengan (Iska, 2012, p. 49):
- 2) Larangan atas bunga pada setiap transaksi
- 3) Asas kerekanan (*partnership*) pada semua aktivitas bisnis yang berdasarkan kesetaraan,keadilan dan kejujuran
- 4) Hanya mencari keuntungan yang sah dan halal semata-mata
- 5) Pembinaan manajemen keuangan kepada masyarakat
- 6) Mengembangkan persaingan yang sehat
- 7) Menghidupkan lembaga zakat
- 8) Pembentukan jaringan kerja sama dengan lembaga keuangan Islam lainnya.

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip- prinsip syariah yang terdiri atas bank umum syariah (BUS) dan bank perkreditan rakyat syariah (BPRS). (Yaya, Akutansi Perbankan Indonesia, 2009, p. 54)

Menurut ensiklopedi Islam bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip- prinsip syariat islam. (Sumitro, 2004, p. 5) Bank Syariah juga merupakan lembaga keuangan yang memiliki usaha yang menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami surplus dana, menyalurkan dana kepada masyarakat yang mengalami *deficit*

dana dan memberikan jasa- jasa keuangan lainnya berdasarkan pada tatacara bermua'malat secara islam. (Sumitro, 2004, p. 5)

Jadi, Bank Syariah adalah suatu bank yang dalam pengoperasiannya itu mengikuti ketentuan- ketentuan syariah islam khususnya yang menyangkut tatacara bermuamalat secara islam. Dan dalam tatacara bermuamalat itu dijauhi dari praktek- praktek yang di khawatirkan mengandung unsur unsur riba untuk diisi dengan kegiatan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. (Syafi'i, 1992, p. 1)

Kegiatan dan usaha bank akan selalu berkaitan dengan komoditas antara lain (Sudarsono, 2003, p. 27) :

- 1) Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening Koran, Pemandahan uang.
- 2) Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat-surat berharga lainnya.
- 3) Membeli dan menjual surat-surat berharga, cek wesel, surat wesel, kertas dagang. Memberi kredit dan memberi jaminan kredit.

Sebagaimana landasan hukum riba itu sendiri terdapat dalam QS.Al- baqarah 278- 279.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنَّ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ ﴿٢٧٨﴾
 فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاذْنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦ ۗ وَاِنْ تَبَتُّمۡ فَلَكُمْ رُءُوْسٌ
 اَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka Ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. dan jika*

kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Firman ini memberi pengertian bahwa orang yang tidak meninggalkan sisa riba sesudah adanya larangan, dia tidak dipandang sebagai orang yang beriman. Dia akan kekal di dalam neraka. Riba adalah harta yang diambil dari seseorang dengan tidak ada imbalan dan tidak pula dibenarkan oleh syara', dan jika bertaubat dan meninggalkan praktek riba karena tunduk kepada pemerintah agama, maka masih berhak mengambil kembali pokok pinjaman dengan tidak mengambil lagi apa-apa di luar itu, dan hak-hakmu juga tidak boleh dikurangi. (Ash-Shiddieqy, 2011, p. 309-310)

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit bank syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia telah bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 bank umum syariah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Bank Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah. (Karim, 2009, p. 25)

b. Tujuan Bank Syariah

Bank syariah memiliki beberapa tujuan diantaranya sebagai berikut:

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat ber-muamalat secara islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lain yang mendukung unsur gharar (tipuan), dimana

jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.

- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapat 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 kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha
- 4) Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang
- 5) Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan aktivitas bank syariah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi di akibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan

c. Prinsip-prinsip Bank Syariah

1) Prinsip Bank Syariah

Dalam menjalankan usaha komersialnya bank syariah paling tidak menjalankan 3 prinsip dalam operasionalnya yaitu:

a) Prinsip bagi hasil

Ini adalah prinsip yang meliputi tata kerja pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana, bisa antara bank dengan nasabah atau antara nasabah dengan bank.

b) Prinsip jual beli dengan margin keuntungan.

Ini merupakan suatu prinsip yang menerapkan tata cara jual beli dengan mengambil keuntungan dari harga jual beli antara nasabah dengan bank.

c) Prinsip *fee*(jasa).

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang di berikan oleh bank pada nasabah. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini di antaranya: titipan, jasa transfer, jual beli valuta asing.(Yaya, 2009, p. 62)

d. Produk-Produk Bank Syariah

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana, dan produk jasa.

1) Penyaluran Dana (*Lending*).

Dalam penyaluran dana yang berhasil dihimpun dari nasabah dan masyarakat, bank syariah menawarkan beberapa produk perbankan sebagai berikut:

a) Pembiayaan *Mudharabah*.

Pembiayaan *mudharabah* adalah pihak bank menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja secara penuh, sedangkan nasabah menyediakan proyek atau usaha lengkap dengan manajemennya.Keuntungan dan kerugian di tanggung bersama.

b) Pembiayaan *Musyarakah*.

Pembiayaan *musyarakah* merupakan pembiayaan sebagai dari modal usaha, yang mana pihak bank dapat di libatkan dalam manajemennya.Modal yang di setor dapat berupa uang, barang, *property*, *equipment*, dan lain-lain.(Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah , 2003, p. 31-32)

c) Pembiayaan *Murabahah*.

Pembiayaan *murabahah* adalah pihak bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan

membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan di tambah keuntungan.

d) *Pembiayaan Al-Bai Bi Al-Tsaman Ajil.*

Pembiayaan al-bai bi al-tsaman ajil adalah pembiayaan untuk pembelian barang dengan cicilan.

e) *Pembiayaan As-Salam.*

As- Salam adalah Akad yang berupa pesanan barang yang di sebutkan sifatnya.

f) *Pembiayaan Isthisna'.*

Isthisna' merupakan produk yang sama dengan *as- salam*, namun pembayaran *isthisna'* dapat dilakukan secara cicilan.

g) *Pembiayaan Sewa Beli.*

Pembiayaan sewa beli adalah akad sewa menyewa suatu barang antara bank dengan nasabah, dimana nasabah di berikan kesempatan untuk membeli objek sewa pada akhir akad.

h) *Hiwalah.*

Hiwalah adalah produk perbankan syariah yang disediakan untuk membantu nasabah *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. (Iska, 2012, p. 41-47)

i) *Rahn.*

Rahn adalah semacam jaminan utang atau gadai.

j) *Wakalah.*

Mekanisme produk *wakalah* adalah nasabah memberikan kuasa kepada bank mewakili dirinya melakukan pekerjaan atau jasa tertentu.

k) *Sharf.*

Sharf adalah perjanjian jual beli valuta dengan valuta asing lainnya. (Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah , 2003, p. 31-32)*Kafalah.*

Kafalah adalah Bank memberikan garansi kepada nasabah. Produk ini disediakan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembiayaan.

l) *Ijarah*.

Produk *ijarah* adalah bank menyediakan barang yang di persewakan kepada nasabah, dan nasabah menyerahkan uang sewa kepada bank yang telah menyediakan barang sewaan. Sedangkan pemeliharannya berdasarkan kesepakatan.

m) *Al-qard al-Hasan*.

Produk ini merupakan pinjaman lunak kepada pengusaha kecil yang benar-benar kekurangan modal. Dan nasabah diwajibkan mengembalikan uang pokoknya pada saat jatuh tempo. (Iska, 2012, p. 41-47).

2) Penghimpunan Dana (*funding*).

Dalam undang-undang yang berlaku, penghimpunan dana bank berasal dari tabungan, giro, deposito. Dan dapat di rinci sebagai berikut:

a) Tabungan dan Giro *Wadi'ah*.

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. (Kasmir, Manajemen Perbankan, 2000, p. 58) Giro wadi'ah adalah giro yang harus mengikuti fatwa DSN tentang wadi'ah. (Yaya, 2009, p. 107) Tabungan dan giro *wadi'ah* adalah produk perbankan berupa penitipan dana nasabah di bank. Prinsip *wadi'ah* yang digunakan dalam produk ini adalah *wadi'ah yad dhamanah*, yang berarti bank dapat memanfaatkan dan menyalurkan dana

yang di simpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat di tarik setiap saat oleh pemilik dana.

b) Deposito *Mudharabah*.

Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dilakukan pada waktu tertentu. (Yaya, 2009, p. 110) Deposito *mudharabah* adalah dana simpanan nasabah yang hanya bias di tarik berdasarkan jangka waktu yang telah di tentukan. Dalam produk ini nasabah ikut menanggung keuntungan dan kerugian yang di alami oleh bank (*profit and loss sharing*).

c) Tabungan *Mudharabah*.

Tabungan *mudharabah* adalah dana simpanan nasabah yang akan di kelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan dengan system bagi hasil dengan kesepakatan bersama. Dana yang di simpan melalui produk ini bisa di ambil sewaktu-waktu oleh nasabah penyimpan.

d) Tabungan Haji *Mudharabah*.

Tabungan haji *mudharabah* adalah simpanan nasabah yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pad kondisi tertentu sesuai dengan perjanjian.

e) Tabungan Qurban.

Tabungan qurban adalah simpanan nasabah yang penarikannya di lakukan pada saat nasabah akanmelaksanakan ibadah kurban.(Iska, Lembaga Keuangan Syariah, 2005, p. 38-41)

3) Produk Jasa

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank syariah

dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.

Jasa perbankan tersebut antara lain berupa:

a) *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

b) *Ijarah* (sewa)

Jenis kegiatan *ijarah* antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut. (Karim, 2009, p. 112)

2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

a. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menurut UU Perbankan Nomor 7 tahun 1992, adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR (Undang-undang). Sedangkan dalam Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998, disebutkan bahwa BPR adalah lembaga keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. (Undang-Undang) Menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dijelaskan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. (Undang-Undang, Nomor 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 9 tentang perbankan syariah)

Sepanjang yang menyangkut ketentuan-ketentuan mengenai BPR yang melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah diatur dalam Undang-Undang, itu telah memperoleh peraturan pelaksanaan berupa Direksi Bank Indonesia nomor 32/36/KEP/DIR tentang BPR berdasarkan prinsip syariah tanggal 12 Mei 1993. (Sjahdeni, 1999, p. 159) Maka sebagaimana BPR Konvensional yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan dilihat dari Peraturan Bank Indonesia (PBI) nomor 12/23/PBI/2009 tentang Perbakna Syariah dan Undang-Undang lainnya tentang perbankan Syariah yang memuat segala peraturan dan jenis usaha apa saja yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh BPR Syariah.

Dalam Undang-undang nomor 21 tahun 2008 pasal 21 dijelaskan kegiatan usaha BPR Syariah meliputi: (Undang-Undang, nomor 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 9 tentang perbankan syariah)

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
 - a) Simpanan berupa Tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *Wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
 - b) Investasi berupa Deposito atau Tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *Mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 2) Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:
 - a) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *Mudharabah* atau *Musyarakah*.
 - b) Pembiayaan berdasarkan Akad *Murabahah*, *Salam*, atau *Istishna'*.
 - c) Pembiayaan berdasarkan Akad *Qardh*.
 - d) Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan Akad *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Mutahiyah Bittamlik*.

- e) Pengambilan utang berdasarkan Akad *Hawalah*.
- 3) Menempatkan dana pada Bank Syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan Akad Wadi'ah atau Investasi berdasarkan Akad Mudharabah dan atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 4) Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan UUS.
- 5) Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Syariah lainnya yang sesuai dengan Prinsip Syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

Sedangkan larangan bagi BPR Syariah diatur dalam Undang-Undang nomor 21 tahun 2008 pasal 25 sebagai berikut:

- a) Melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- b) Menerima Simpanan berupa Giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.
- c) Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin Bank Indonesia.
- d) Melakukan kegiatan usaha peransurasion, kecuali sebagai agen pemasaran produk asuransi syariah.
- e) Melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
- f) Melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21. (Undang-Undang, nomor 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 9 tentang perbankan syariah)

b. Sejarah Berdirinya BPR Syariah

BPR yang status hukumnya disahkan dalam paket kebijakan keuangan moneter dan perbankan melalui pakto tanggal 27 Oktober 1988. Pada hakekatnya BPR merupakan penjelamaan dari Bank Desa, Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegawai, Lumbung Pitih Nagari, Lembaga Perkreditan Desa, Badan Kredit Desa, Badan Kredit Kecamatan, Kredit Usaha Rakyat Kecil, atau lembaga lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu. Sejak dikeluarkannya undang-undang pokok perbankan keberadaan lembaga-lembaga keuangan tersebut dierjelas melalui izin dari Menteri Keuangan RI.

Berdirinya BPR Syariah tidak bisa dilepaskan dari pengaruh berdirinya lembaga-lembaga keuangan sebagaimana disebutkan di atas. Keberadaan lembaga-lembaga keuangan tersebut dioertgas dengan munculnya pemikiran dari cendikiawan muslim dan praktisi perbankan muslim untuk mendirikan Bank Syariah di tingkat Nasional. Bank Syariah yang dimaksud adaklah Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang berdiri pada tahun 1992. Namun keberadaan BMI sebagai Bank Syariah belum mampu menjangkau kebutuhan keuangan masyarakat kecil di pedesaan. (Sumitro, Azas-Azas perbankan islam dan lembaga-lembaga terkait, 2004, p. 125) Oleh karena itu diperlukanlah BPR Syariah untuk menangani masalah keuangan masyarakat di wilayah tersebut. Sebagai langkah awal, ditetapkan tiga lokasi berdirinya BPR Syariah, yaitu: (Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, 2004, p. 84)

- 1) PT. BPR Dana Mardhatillah Kecamatan Margahayu, Bandung
- 2) PT. BPR Berkah Amal Sjahtera Kecamatan Padalarang, Bandung
- 3) PT. BPR Amanah Rabbaniyah Kecamatan Banjaran, Bandung

Pada tanggal 8 Oktober 1990 ketiga BPR Syariah tersebut mendapat izin prinsip dari Menteri Keuangan RI. Selanjutnya dengan bantuan dari technical assistance Bank Bukopin cabang Bandung yang memperlancar penyelenggaraan pelatihan dan pertemuan para pakar perbankan akhirnya pada tanggal 25 Juli 1991 ketiga BPR tersebut masing-masing Mardhatillah, BPR Berkah Amal Sejahtera dan BPR Amanah Rabbaniyah mendapatkan izin usaha dari Menteri Keuangan RI. (Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, 2004, p. 84)

Untuk mempercepat proses berdirinya BPR-BPR Syariah yang lainnya maka dibentuklah lembaga-lembaga penunjang antara lain: (Sumitro, Azas-Azas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait, 2004, p. 128)

- 1) *Institute for Syariah Economic Development* (ISED) yang bertugas melaksanakan program pendidikan/pemberian bantuan teknis pendirian BPR Syariah di Indonesia khususnya di daerah-daerah berpotensi. Hasil yang telah dicapai ISED antara lain:
 - a) BPR Harcukat di Provinsi Aceh
 - b) BPR Amanah Umah Kecamatan Leuweliang, Bogor
 - c) BPR Pembangunan Cikajang Raya Kecamatan Cikajang, Garut
 - d) BPR Bima Amwalul Hasanah Kecamatan Sawangan , Bogor
- 2) Yayasan Pendidikan dan Pengembangan Bank Syariah (YPPBS) yang membantu perumbuhan BPR Syariah di Indonesia dengan melakukan kegiatan:
 - a) Pendidikan baik tingkat dasar untuk sarjana baru maupun tingkat menengah untuk para praktisi yang berpengalaman minimal 2 tahun di perbankan

b) Membantu proses pendirian dan memberikan technical assistance. Berdirinya BPR Syariah di Indonesia didasari oleh keinginan kuat dari sebagian besar umat Islam Indonesia untuk memnuhi tuntutan bermuamalah secara Islam. Selain itu,berdirinya BPR Syariah juga merupakan langkah aktif daalm rangka restrukturisasi perkonomian Indonesia yang diluangkan dalam berbagai paket kebijaksanaan keuangan, moneter dan perbankan secara umum. Secara khusus adalah mengisi peluang terhadap kebijaksanaan yang membebaskan bank dalam penetapan tingkat suku bunga (rate interest) yang kemudian dikenal dengan Bank tanpa bunga. (Sumitro, Azas-Azas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait, 2004, p. 129)

c. Azaz Pengoperasian dan Usaha-Usaha BPRS

Sebagai lembaga keuangan syariah BPR Syariah dapat memberikan jasa keuangan kepada masyarakat dengan prosedur yang sesuai dengan hukum Islam. Prinsip dasar operasional BPR Syariah meliputi:

1. Azaz *Wadi'ah* (Penitipan)

Azaz Wadi'ah bisa diartikan sebagai penitipan murni dari satu pihak kepada pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan apabila si pemilik barang menghendakinya. Dalam istilah lain, *wadi'ah* ialah mewakili kepada orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu. (Iska, 2012, p. 61) Biasanya dalam operasional BPR Syariah *azaz wadi'ah* dipakai dalam rangka mobilisasi dana masyarakat berupa produk tabungan dan deposito.

2. Azaz Bagi Hasil (*Profit and Loss Sharing*)

Dalam azaz ini dikenal istilah sebagai berikut:

- a. *Musyarakah*, yaitu perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu usaha, dimana keuntungan dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan perjanjian yang disepakati, sedangkan dalam hal kerugian dibagi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak. (Antonio, 2001, p. 90) Dalam operasional BPR Syariah prinsip *musyarakah* dipakai dalam produk penyaluran dana.
- b. *Mudharabah*, yaitu perjanjian antara pemilik modal dengan pengusaha dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek dan pengusah setuju untuk mengelola proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan. Jika terjadi kerugian maka akan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan merupakan akibat dari kelalaian pengelola.
- c. Azaz jual, beli yaitu proses pemindahan hak milik barang atau aset dengan menggunakan uang sebagai media. (Iska, 2012, p. 74) Prinsip jual beli yang sering diaplikasikan dalam operasional perbankan syariah adalah:
- d. *Al-Murabahah*, yaitu akad jual beli barang dengan harga pokok ditambah dengan margin yang telah disepakati
- e. *As-Salam*, yaitu proses jual beli pesanan yang pembayarannya dilakukan diawal sedangkan objek yang diperjual belikan diserahkan kemudian
- f. *Al-Istisna'*, yaitu kontrak jual beli antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu dimana pembayarannya dapat dilakukan diawal atau diakhir sesuai dengan kesepakatan.

- g. Azaz sewa (*Ijarah*), *Ijarah* menurut bahasa berasal dari perkataan ajru yang berarti 'iwad (ganti dan upah). Sedangkan menurut istilah, *ijarah* ialah akad pemindahan hak guna atas barang atau pelayanan melalui pembayaran upah atau sewa, tanpa diikuti dengan pengalihan kepemilikan atas barang sendiri. (Iska, 2012, p. 94) Azaz sewa yang bisa dipakai dalam aplikasi perbankan syariah adalah *ijarah muntahiyah bittamlik* yaitu suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan dimana pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagian dari pembayaran sewa merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.
- h. Azaz biaya administrasi, yaitu biasanya dipakai dalam produk *qardhul hasan* yaitu perjanjian pinjam meminjam uang atau barang dengan tujuan untuk membantu peminjam dimana peminjam wajib mengembalikan hutangnya adalah jumlah yang sama dan bila peminjam tidak mampu mengembalikan tepat pada waktunya maka peminjam tidak boleh dikenai sanksi. Dalam aplikasi perbankan pada produk *qardhul hasan* bank diperbolehkan mengambil biaya administrasi untuk membayar biaya-biaya yang dikeluarkan bank dalam proses pembuatan kontrak seperti biaya notaris, biaya materai dan biaya-biaya lainnya.
3. Prinsip jasa (*fee*)

BPR syariah juga menyediakan jasa untuk memperlancar pembayaran dalam bentuk proses transfer dan inkaso, pembayaran rekening listrik, air, telepon dan lain-lain. (Sumitro, 2004, p. 134)

d. Strategi Pengembangan BPRS

Adapun strategi pengembangan BPRS yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

1. Langkah-langkah untuk mensosialisasikan keberadaan BPRS, bukan saja produknya tetapi sistem yang digunakan perlu diperhatikan. Upaya ini dapat dilakukan melalui BPRS sendiri dengan menggunakan strategi pemasaran yang halal, seperti melalui informasi mengenai BPRS di media-media masa. Hal ini yang ditempuh adalah perlunya kerjasama BPRS dengan lembaga pendidikan atau non pendidikan yang mempunyai relevansi dengan visi dan misi BPRS untuk mensosialisasikan keberadaan BPRS.
2. Usaha-usaha untuk meningkatkan kualitas SDM dapat dilakukan melalui pelatihan-pelatihan mengenai lembaga keuangan syariah serta lingkungan yang mempengaruhinya. Untuk itu diperlukan kerjasama antar BPRS dengan Lembaga *course* mengenai ekonomi syariah.
3. Melalui pemetaan potensi dan optimalisasi ekonomi daerah akan diketahui seberapa besar kemampuan BPRS dalam mengelola sumber-sumber keuangan ekonomi yang ada. Dengan cara itu pula dapat dilihat kesinambungan kerja di antara BPRS, demikian juga kesinambungan kerja antara BPRS dengan bank syariah ataupun BMT. Sehingga hal ini akan meningkatkan koordinasi di antara lembaga keuangan syariah.

BPRS bertanggung jawab terhadap masalah keIslaman masyarakat dimana BPRS tersebut berada. Maka perlu dilakukan kegiatan rutin keagamaan dengan tujuan meningkatkan kesadaran akan peran Islam dalam bidang ekonomi. Demikian juga dengan pola inindapat membantu BPRS dalam mengetahui gejala-gejala ekonomi-sosial yang ada di masyarakat. Hal ini menjadikan

kebijakan BPRS di bidang keuangan lebih sesuai dengan kondisi masyarakat. (Sudarsono, 2004, p. 93-94)

3. Kinerja Keuangan

a) Pengertian Kinerja

Dalam bahasa Inggris kinerja adalah bisa disebut dengan *performance*, sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dimaksud dengan kinerja adalah sesuatu yang dicapai, prestasi yang dilihat dan kemampuan kerja. (Zain J. B., 2008,p. 662) Jadi yang dimaksud dengan kinerja adalah suatu prestasi yang dicapai melalui kemampuan kerja yang dimiliki oleh seseorang. Pendapat lain mengenai kinerja adalah yang dikemukakan oleh Kotter dan Heskett (dalam Usman, 2008,p. 456) yaitu hasil karya yang dihasilkan oleh seorang pegawai dalam satuan waktu tertentu dimana hasil kerja tersebut merupakan hasil karya nyata dari seorang pegawai atau perusahaan yang dapat dilihat, dihitung jumlahnya dan dapat dicatat waktu perolehannya. (Usman, 2008,p. 456)

Sedangkan menurut Prawirasenton kinerja atau *performance* adalah usaha yang dilakukan dari hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam satu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral dan etika. Menurut Mulyadi kinerja adalah keberhasilan personel, tim atau unit organisasi dalam mewujudkan sasaran strategi yang telah ditetapkan sebelumnya dengan perilaku yang diharapkan. Dalam menuju masa depan, perusahaan pada umumnya mendasarkan pada perencanaan tujuan yang hendak dicapai dimasa depan dengan perilaku yang diharapkan dari keseluruhan personel dalam mewujudkan tujuan tersebut. Untuk mewujudkan tujuan perusahaan dengan perilaku yang diharapkan tersebut perusahaan memerlukan sistem pengendalian. Di mana

pengendalian yang dimaksud adalah suatu usaha yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu melalui perilaku yang diharapkan. (Mulyadi, 2007,p. 337)

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa kinerja seseorang guna mencapai tujuan dimana hasil yang dicapai menunjukkan efektifitas perilaku kerja seseorang. Perilaku kerja tersebut dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor dalam diri seseorang individu yaitu berupa keterampilan dan upaya lain yang dimilikinya dan faktor luar diri seseorang individu seperti keadaan ekonomi dan kebijakan pemerintah. (Al-Idrus, 2008,p. 107)

b) Manajemen Kinerja

Menurut Weiss dan Hartle (dalam McBain,2007.p. 77) manajemen kinerja adalah sebuah proses untuk membangun pemahaman yang sama mengenai apa yang harus dicapai dan bagaimana itu dicapai, pendekatan pengelolaan manusia yang meningkatkan kemungkinan untuk mencapai kesuksesan terkait pekerjaan. Defenisi ini menentang fakta bahwa manajemen kinerja adalah proses berkelanjutan untuk mengelola perusahaan dengan tujuan meningkatkan suksse pekerjaan. Setiap perusahaan memiliki sistem mnajemen kinerja, biasanya ada tiga tahap yang bisa dikenali, meliputi (McBain, 2007. p 77) :

- 1) Perencanaan, mencakup definisi tanggung jawab kerja, penentuan pengharapan kerja dan penetapan tujuan atau sasaran pada permulaan periode.
- 2) Pengelolaan, mencakup pemantauan kerja, pencapaian kerja, pembimbingan, peninjauan kompetensi dan perencanaan pengembangan.
- 3) Peninjauan, mencakup penilaian kinerja formal yang menghasilkan suatu rating jika ada, dikaitkan dengan penghargaan jika dipakai diperusahaan itu.

Indikator kinerja merupakan sesuatu yang akan dihitung dan diukur serta digunakan sebagai dasar menilai atau melihat tingkat kinerja baik dalam tahap perencanaan, tahap pelaksanaan maupun tahap setelah kegiatan selesai. Indikator juga dapat digunakan untuk meyakinkan bahwa kinerja hari demi hari demi. Organisasi atau unit kerja yang bersangkutan menunjukkan kemajuan dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan. Dengan demikian, tanpa indikator kinerja, sulit untuk menilai kinerja. Dengan ini indikator kinerja, organisasi mempunyai wahana yang jelas terkait dikatakan berhasil atau gagal dimasa yang akan datang. Menurut Bastian, indikator kinerja dalam perusahaan secara umum memiliki beberapa fungsi atau peranan sebagai berikut (Nurhandayani, 2013. p 4):

- 1) Memperjelas tentang apa, beberapa dan kapan suatu kegiatan akan dilaksanakan. Kegiatan pada umumnya berjangka waktu tidak lebih lama lebih dari satu tahun. Kejelasan tentang yang akan dilakukan dalam aktifitas organisasi dalam pencapaian sisi dan misi organisasi akan terwakili melalui pendefinisian indikator kinerja mengingat kinerja adalah ukuran tingkat keberhasilan dan harus dicapai oleh perusahaan dalam tahun pertama.
- 2) Menciptakan konsensus yang dibangun berbagai pihak terkait untuk menghindari kesalahan interpretasi selama pelaksanaan kegiatan atau program dan dalam menilai kinerjanya. Karena indikator kinerja memberikan rambu-rambu bagi organisasi untuk melaksanakan kegiatannya, maka setiap pihak mendapatkan kesepahaman tentang tahapan dan kriteria yang dibangun dalam menjalankan aktifitasnya.
- 3) Membangun dasar bagu pengukuran, analisis dan evaluasi kinerja organisasi atau unit kerja. Indikator akan menjadi patokan bagi organisasi dalam menjalankan tugasnya.

Keberhasilan organisasi mencapai tujuan dan berbagai sasarannya sangat tergantung pada berbagai faktor (Siagian, 2007. p. 2):

- 1) Mampu atau tidaknya kelompok manajerial dalam organisasi menjalani fungsi-fungsi manajerialnya.
- 2) Tersedia tidaknya tenaga operasional yang matang secara teknik, mempunyai keterampilan yang sesuai dengan berbagai tuntutan tugas yang harus diselenggarakan.
- 3) Tersediannya anggaran yang memadai untuk pembiayaan berbagai kegiatan yang telah ditetapkan untuk diselenggarakan.
- 4) Tersedianya sarana dan prasarana, dimana jenis, jumlah dan mutunya sesuai dengan kebutuhan.
- 5) Mekanisme kerja yang tingkat formalisasinya disesuaikan dengan kebutuhan organisasi.
- 6) Iklim kerja dalam organisasi, mendorong terwujudnya kerja sama yang harmonis dalam organisasi.

c) Penilaian Kinerja

Pengukuran merupakan kegiatan awal dari proses penilaian. Allen dan Yen (dalam Mardapi, 1996:7) mendefenisikan pengukuran sebagai “penetapan angka terhadap suatu obyek atau peristiwa dengan cara sistematis”. Rusli (1998:18) menyatakan pengukuran adalah “pemberian angka (*numerals*) pada objek atau kejadian menurut aturan tertentu yang menyebabkan angka mempunyai arti kuantitatif”

Dengan demikian, pengukuran dapat diartikan sebagai proses pemberian angka terhadap objek atau peristiwa dengan menggunakan cara yang sistematis dan cara tersebut telah ditetapkan sebelumnya. (Idrus, 2008,pp. 107-108)

d) Tujuan Kinerja

Kinerja merupakan kegiatan pengelolaan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi. Tujuan adalah tentang arah secara umum, sifatnya luas, tanpa batasan waktu dan tidak berkaitan dengan prestasi tertentu dalam jangka waktu tertentu. Tujuan merupakan sebuah *aspirasi*. Perencanaan kinerja dimulai dengan melakukan perumusan dan mengklarifikasi tujuan yang hendak dicapai organisasi terlebih dahulu. Sesuai dengan jenjang organisasi yang dimiliki, selanjutnya tujuan yang sudah dirumuskan tersebut dirinci lebih lanjut menjadi tujuan di tingkat yang lebih rendah. (Wibowo, 2011,p. 47)

Penilaian yang baik harus dapat memberikan gambaran yang akurat tentang kinerja yang diukur yakni dengan benar-benar menilai prestasi kerja karyawan yang dinilai. Penilaian harus mempunyai hubungan dengan pekerjaan (*job related*) yaitu dengan benar-benar menilai perilaku atau kerja karyawan. Proses penilaian kinerja harus mampu mengidentifikasi standar-standar kinerja, mampu mengukur kriteria-kriteria yang digunakan untuk melakukan penilaian, dan mampu memberikan umpan balik kepada karyawan mengenai hasil penilaiannya guna meningkatkan kinerja dimasa yang akan datang dan memperbaiki kinerja yang dianggap tidak sesuai dengan standar. Standar kinerja (*performance standard*) adalah patokan-patokan yang digunakan sebagai dasar dalam penilaian kinerja aktual karyawan. Agar penilaian efektif maka standar penilaian hendaknya berhubungan dengan hasil-hasil yang diinginkan oleh setiap pekerjaan, sehingga standar penilaian merupakan alat ukur untuk prestasi. Alat ukur yang baik harus memenuhi unsur-unsur minimal validitas dan reliabilitasnya tinggi. (Sugijono, 2015,p. 215)

Kinerja merupakan tanggung jawab setiap individu terhadap pekerjaan, membantu mendefinisikan harapan kinerja, mengusahakan

kerangka kerja bagi supervisor dan pekerja saling berkomunikasi. Tujuan kinerja adalah menyesuaikan harapan kinerja individual dengan tujuan organisasi. Kesesuaian antara upaya pencapaian tujuan individu dengan tujuan organisasi akan mampu mewujudkan kinerja yang baik. Tujuan mengalir dari atas ke bawah, sedangkan tanggung jawab bergerak dari bawah ke atas. Tujuan diatas memberikan inspirasi untuk penetapan tujuan di bawahnya, sementara tanggung jawab dilakukan secara berjenjang dari bawah ke atas. (Wibowo, 2011,p. 48).

e) Pengertian Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. (Fahmi, Analisis Kinerja Keuangan, 2012,p. 2)

Kinerja keuangan merupakan salah satu faktor yang menunjukkan efektifitas dan efisiensi suatu organisasi dalam rangka mencapai tujuannya. Efektifitas apabila manajemen memiliki kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau suatu alat yang tepat untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan. Sedangkan efisiensi diartikan sebagai ratio (perbandingan) antara masukan dan keluar yaitu dengan masukan tertentu memperoleh keluran yang optimal.

Penilaian kinerja keuangan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

f) Tahap-Tahap Dalam Menganalisis Kinerja Keuangan

Penilaian kinerja setiap perusahaan adalah berbeda-beda karena itu tergantung kepada ruang lingkup bisnis yang dijalankannya. Jika perusahaan tersebut bergerak pada sector bisnis pertambangan

maka itu berbeda dengan ruang lingkup bisnis pertanian serta perikanan. (Wibowo, 2011,p. 48)

Ada 5 (lima) tahap dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan secara umum, yaitu:

- a. Melakukan *review* terhadap data laporan keuangan.

Review disini dilakukan dengan tujuan agar laporan keuangan yang sudah dibuat tersebut sesuai dengan penerapan kaidah-kaidah yang berlaku umum dalam dunia akuntansi, sehingga dengan demikian hasil laporan keuangan tersebut dapat dipertanggungjawabkan.

- b. Melakukan perhitungan

Penerapan metode perhitungan tersebut akan memberikan suatu kesimpulan sesuai dengan analisis yang diinginkan.

- c. Melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan yang telah diperoleh.

Dari hasil hitungan yang sudah diperoleh tersebut kemudian dilakukan perbandingan dengan hasil hitungan dari berbagai perusahaan lainnya. Metode yang paling umum dipergunakan untuk melakukan perbandingan ini ada dua yaitu:

- 1) *Time series analysis*, yaitu membandingkan secara antar waktu atau antar periode, dengan tujuan itu nantinya akan terlihat secara grafik.
- 2) *Cross sectional approach*, yaitu melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan rasio-rasio yang telah dilakukan antara satu perusahaan dan perusahaan lainnya dalam ruang lingkup yang sejenis yang dilakukan secara bersamaan.

- d. Melakukan penafsiran (*interpresion*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan.

Pada tahap terakhir ini analisis melihat kinerja keuangan perusahaan adalah setelah dilakukan ketiga tahap tersebut

selanjutnya dilakukan penafsiran untuk melihat apa-apa saja permasalahan dan kendala-kendala yang dialami oleh suatu perusahaan,

- e. Mencari dan memberikan pemecahan masalah (*solution*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan`

Pada tahap terakhir ini setelah ditemukan berbagai permasalahan yang didapati maka dicarikan solusi guna memberikan suatu input atau masukan agar dapat apa yang menjadi kendala dan hambatan selama ini dapat terselesaikan. (Fahmi, 2013, pp. 143-144)

g) Kinerja Dalam Pandangan Islam

Firman Allah dalam surat Al-Ahqaaf ayat 19 yang berbunyi:

وَلِكُلِّ دَرَجَاتٍ مِّمَّا عَمِلُوا ۖ وَلِيُوَفِّيَهُمْ أَعْمَالَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٩﴾

Artinya: *Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan.*

Dalam artian dari surat Al-Ahqaaf ayat 19 diatas menyatakan bagi masing-masing mereka yang taat dan berbakti, yang melanggar dan durhaka, akan memperoleh peringkat-peringkat yang berbeda-beda di surga atau neraka sesuai apa yang telah mereka, sedangkan dalam saat yang sama mereka sedikitpun tidak dirugikan.

Dari ayat diatas juga dapat diartikan bahwasannya Allah akan membalas setiap amal perbuatan yang dilakukan oleh manusia berdasarkan apa yang telah mereka kerjakan. Artinya jika seseorang melakukan pekerjaan dengan bersungguh-sungguh dan baik, akan menunjukkan kinerja yang baik pula bagi tempat kerja apakah itu perusahaan atau sebuah instansi dimana seseorang tersebut bekerja. Maka ia akan mendapatkan hasil yang baik pula dari kerjanya tersebut

baik untuk dirinya sendiri maupun dimana ia bekerja. (Shihab, 2012,p. 656)

4. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku, namun adapula langkah yang paling mudah. Disamping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah dijalankan dengan hati-hati dan terarah.

Strategi produk adalah suatu cara yang dilakukan untuk mengantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil dan sesuai dengan tujuan yang diharapkan. (Kasmir, 2005, p. 141) Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya.

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategia* (*stratos*=militer, dan *ag*=memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seseorang jenderal. Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.

Strategi secara eksplisit merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan intuisi belaka dan mengabaikan keputusan yang lain (Tjuptono, 2008, p. 3).

Strategi adalah prioritas atau arah keseluruhan yang luas yang diambil oleh organisasi. Strategi adalah pilihan-pilihan tentang bagaimana cara terbaik untuk misi organisasi. (Kaye, 2013,p.3) Manajemen strategi adalah usaha manajerial menumbuh kembangkan

kekuatan perusahaan untuk mengeksploitasi peluang bisnis yang muncul guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sesuai dengan misi yang telah ditentukan. Pengertian ini juga mengandung implikasi bahwa perusahaan berusaha mengurangi kelemahannya, dan berusaha melakukan adaptasi dengan lingkungan bisnisnya. Selain itu perusahaan juga berusaha mengurangi efek negatif yang ditimbulkan oleh ancaman bisnis. (Muhammad, 2000, p. 6)

Sedangkan menurut Lawrence R, Jauch dan W. F Glueck (dalam Muhammad, 2000, p. 6) manajemen strategi adalah sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan.

Manajemen strategi dapat berfungsi sebagai sasaran mengkomunikasikan tujuan perusahaan dan jalan yang hendak ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut kepada pemilik, eksekutif, karyawan, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan.

b. Pengertian strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi pesaing untuk mencapai hasil yang optimal. Melalui kegiatan pelaksanaan pemasaran yang benar dan tepat sehingga dapat meningkatkan volume penjualan produk sebanyak mungkin.

Djaslim Saladin (2003:59) menyatakan bahwa, “strategi pemasaran merupakan suatu tindakan pemasaran untuk mencapai tujuan perusahaan”. Sejalan dengan pendapat tersebut, Philip Kotler (1993:120) menyatakan bahwa “ Strategi pemasaran adalah serangkaian sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu tingkat susunan

dan alokasinya yang sebagian lagi adalah sebagai tanggapan lingkungan yang sedang berubah dan kondisi-kondisi kompetitif. (Irum, 2012)

c. Macam- Macam Strategi

Dalam manajemen strategik, perusahaan pada umumnya mempunyai tiga level dan tingkatan strategi, yaitu :

a) Strategi Korporasi.

Strategi ini menggambarkan arah perusahaan secara keseluruhan mengenai sikap perusahaan secara umum terhadap arah pertumbuhan dan manajemen berbagai bisnis untuk mencapai keseimbangan portopolio produk dan jasa.

b) Strategi Unit Bisnis.

Strategi ini biasanya dikembangkan pada level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa perusahaan dalam industrinya atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut. Strategi bisnis umumnya menekankan pada peningkatan laba produksi dan penjualan.

c) Strategi Fungsional.

Strategi ini lebih menekankan pada pemaksimalan sumber daya produktivitas. Dalam batasan oleh perusahaan dan strategi bisnis yang berada di sekitar mereka, departemen fungsional seperti fungsi- fungsi pemasaran, SDM, keuangan, produksi operasi mengembangkan strategi untuk mengumpulkan bersama-sama berbagai aktivitas dan kompetensi mereka guna meningkatkan kinerja perusahaan. (Umar H. , 2010, p. 17)

d. Fungsi Strategi

Fungsi strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif. Untuk itu terdapat enam fungsi strategi, yaitu:

- a) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain.
- b) Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungan.
- c) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- d) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang.
- e) Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktifitas organisasi ke depan.
- f) Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu. (Assauri, 2013, p. 7)

5. Asset

a. Pengertian Asset

Asset adalah kekayaan atau harta yang dimiliki oleh perusahaan, baik pada saat tertentu, yang berperan dalam operasi perusahaan misalnya, kas, persediaan, aktiva lancar, aktiva tetap, dan aktiva lainnya. (Kasmir, pengantar manajemen keuangan, 2010, p. 76). Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2005, tentang Standar Akuntansi Pemerintah menyatakan bahwa: "Asset adalah sumber daya ekonomi yang dikuasai dan/atau dimiliki oleh pemerintah sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomi dan/atau sosial dimasa depan diharapkan dapat diperoleh, oleh pemerintah maupun masyarakat, serta dapat diukur dengan satuan uang, termasuk sumber daya non keuangan yang diperlukan untuk

penyediaan jasa bagi masyarakat umum dan sumber-sumber daya yang dipelihara karena alasan sejarah dan budaya”.

Aktiva merupakan sumber daya ekonomi yang dipakai untuk melakukan aktivitas-aktivitas konsumsi, produksi dan pertukaran perusahaan. Setiap sumber daya merupakan sumber daya ekonomi jikalau sumber daya tersebut memberikan manfaat di masa depan kepada entitas pemilik sumber daya. Sumber daya memberikan manfaat di masa depan dalam tiga kondisi berikut:

1. Manfaat dalam bentuk kas atau dapat dikonversikan menjadi kas
2. Manfaat dalam bentuk barang-barang yang diharapkan akan dijual dan diperoleh kas dari penjualan tersebut
3. Manfaat tersebut merupakan unsure yang diharapkan akan dipakai dalam kegiatan usaha di masa depan yang bakal mengalirkan arus masuk kas bagi entitas pemilik sumber daya. (Simamora, 2002,p. 23)

b. Pembagian Asset

1. Kas dan Setara Kas

Akun ini digunakan untuk mencatat dan melaporkan kekayaan perusahaan kepada pihak lain.

2. Piutang

Akun ini digunakan untuk mencatat dan melaporkan jumlah tagihan perusahaan kepada pihak lain.

3. Persediaan

Persediaan digunakan untuk mencatat dan melaporkan kekayaan perusahaan dalam bentuk barang yang siap dijual.

4. Pembayaran Dimuka

Pembayaran dimuka meliputi pembayaran-pembayaran terutama untuk biaya, uang muka pembelian, uang muka pajak, atau pembayaran dimuka lainnya.

5. Aktifa Tetap

6. Aktiva lain-lain. (Samryn, 2012,p. 37)

c. Faktor-faktor yang menyebabkan meningkatnya Jumlah Asset (Aktiva)

1. Perputaran Aktiva (*Asset Turn Over*)

Yang menggambarkan tingkat perputaran asset atau kemampuan aktiva menghasilkan penjualan atau penerimaan.

2. Perputaran Piutang (*Receivable Trun Over*)

Yang menggambarkan tingkat efisiensi dan investasi pada piutang utuk meningkatkan penjualan.

3. *Average Collection Periode*

Untuk melihat rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk meelakukan penagihan piutang dalam satu periode.

4. Perputaran Persedian (*Investasi Turn Over*)

Yang menggambarkan efisiensi dan penggunaan dana yang diinvestasikan dalam persedian.

5. *Average day's inventory*

Yang menggambarkan rata-rata persedian tersimpan digudang atau lamanya waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penjualan mulai dari barang jadi masuk ke gudang sampai barang jadi tersebut dilakukan penjualan.

6. *Working Capital Turn Overs*

Digunakan untuk melihat kemampuan dari modal kerja dalam membentuk penjualan untuk mengetahui dari penggunaan modal kerja dalam menghasilkan output atau penjualan. (Nofrivul, 2008, pp. 18-21)

d. Pembagian Kualitas Asset

1) Kualitas Aktifa Produktif

Aktifa produktif adalah semua aktifa dalam rupiah dan valas yang dimiliki bank dengan maksud untuk memperoleh penghasilan sesuai dengan fungsinya. Dahlan (1995). Pengelolaan dana dalam aktifa produktif merupakan sumber pendapatan bank termasuk biaya bunga, biaya tenaga kerja dan biaya operasional lainnya.

Sesuai dengan keputusan Direksi Bank Indonesia tentang Kualitas Aktifa Produktif, UU No 13 tahun 1968 tentang Perbankan, Aktifa Produktif adalah penanaman dana bank dalam bentuk kredit, surat berharga, penempatan dana, penyertaan, termasuk komitmen dan kontijensi pada transaksi rekening administrasi.

Ada 4 komponen aktifa produktif bank terdiri dari : *pertama*, kredit yang diberikan. Menurut Dahlan (1995), yang menyatakan bahwa alokasi dana kredit mempunyai profittabilitas rendah. Kebijakan bank dalam menglokasikan dananya pada kredit sebagai andalan usaha yang paling dominan selain disebabkan karena profitabilitas yang tinggi, juga disebabkan karena untuk mengalihkan alokasi dana ke aktiva yang lain dibutuhkan suatu asset yang besar, jaringan yang luas dan teknologi yang tinggi.

Kedua, surat-surat berharga. Penempatan dana pada surat-surat berharga merupakan salah satu bentuk investasi. Penempatan dana pada surat berharga sebagai aktifa produktif meliputi surat-surat berharga jangka pendek yang digunakan sebagai cadangan sekunder dan surat-surat berharga jangka panjang yang dimaksud untuk mempertinggi profitabilitas.

Ketiga, penempatan dan apada bank lain. penempatan dana pada ban k lain merupakan penanaman dana pada bank lain baik

di dalam negeri maupun di luar negeri dalam bentuk tabungan, deposito berjangka yang disimpan pada bank lain, dan lain-lain yang sejenis yang dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan.

Keemapt, penyertaan modal. Penyertaan modal adalah penanaman dana bank dalam bentuk saham secara langsung pada bank atau lembaga keuangan yang berkedudukan di dalam ataupun luar negeri. Lembaga yang dimaksud adalah bank, lembaga-lembaga pembiayaan dan bursa efek.

Semakin kecil KAP menunjukkan semakin efektif kinerja bank untuk menekan APYD serta memperbesar total aktiva produktif yang akan memperbesar pendapatan, sehingga profit yang dihasilkan semakin bertambah. (Nastiti, 2010, pp. 237-238)

2) **Kualitas aktiva tetap**

a) **Klasifikasi Aktiva Tetap**

Menurut Maria (2010) aktiva tetap dapat dibagi atas 3 kelompok besar, yaitu:

- a. Aktiva berwujud dapat dibagi menjadi:
 - 1) Aktiva yang disusutkan, seperti gedung, mesin-mesin dan peralatan kantor.
 - 2) Aktiva yang tidak dapat disusutkan, seperti tanah.
- b. Aktiva yang tidak berwujud, seperti paten, hak cipta, merk dagang, goodwill, dan lain-lain.
- c. Sumber daya alam, yaitu aktiva tetap yang depresiasi misalnya tanah-tanah pertambangan.

Sementara itu, Baridwan (2000) menjelaskan bahwa aktiva tetap berwujud yang dimiliki oleh perusahaan dapat mempunyai macam-macam bentuk, seperti tanah, bangunan, mesin dan alat-alat kerja, perabot dan alat-alat kantor, kendaraan dan tempat barang yang dapat dikembalikan.

b) Penyusutan Aktifa Tetap

Menurut standar akuntansi keuangan (2012) adalah alokasi jumlah suatu aktifa yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang diestimasi. Masa manfaat dari suatu aktifa yang dapat disusutkan harus diestimasi setelah mempertimbangkan faktor berikut:

- 1) Taksiran aus dan kerusakan fisik (*physical wear dan tear*)
- 2) Keusangan
- 3) Pembatasan hukum atau lainnya atas penggunaan aktifa tetap
- 4) Kemungkinan perubahan dalam pendapatan
- 5) Tingkat efisiensi operasi aktifa tetap yang bersangkutan.

(Windariyani, 2013, pp. 167-168)

3) NPF / pembiayaan bermasalah

a) Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dapat diartikan sebagai pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal diluar kemampuan kendali debitur. Pembiayaan bermasalah sering juga disebut *Non Performance Financing* (NPF). Yang dapat diukur dari kolektibilitasnya. (siamat) Kolektibilitas merupakan gambaran kondisi pembayaran pokok dan nisbah bagi hasil serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana yang ditanamkan dalam surat-surat berharga.

Penilaian kolektibilitas kredit atau pembiayaan digolongkan ke dalam 5 kelompok yaitu:

- (1) Lancar (*pass*)
- (2) Dalam perhatian khusus (*special mention*)
- (3) Kurang lancar (*substandard*)
- (4) Diragukan (*doubtful*) dan

(5) Macet (*loss*)

Apabila pembiayaan dikaitkan dengan kolektibilitasnya, maka yang digolongkan pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang memiliki kualitas kurang lancar, diragukan, dan macet.

Persyaratan yang ketat akan dalam kebijakan pembiayaan akan mengurangi kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah, namun tidak akan menghilangkan timbulnya masalah-masalah seperti default atau penunggakan pembayaran. Kecendrungan kerugian yang timbul dari pembiayaan yang disalurkan pada dasarnya dikarenakan kurangnya perhatian bank secara serius setelah pembiayaan tersebut berjalan. Di samping itu, permasalahan sesungguhnya adalah masalah deteksi dini. Bagaimana suatu pembiayaan yang mulai mengalami masalah dapat segera diketahui sehingga masih terdapat waktu untuk melakukan tindakan pencegahan dari perlindungan terhadap kerugian. Dengan deteksi dini tersebut akan dapat dilindungi kerugian atau resiko yang seharusnya tidak terjadi.

b) Tindakan Mencegah Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Pelaksanaan manajemen resiko secara konsisten dan konsekwen adalah salah satu cara yang efektif dalam mencegah pembiayaan bermasalah. Disamping itu perlu diperhatikan prinsip kehati hatian sebagai berikut (Zunil, 2005, p. 276-277) :

a. Pengelola pembiayaan harus orang terpilih

Perlu diambil langkah oleh bank agar para analisis/*Account Officer* haruslah terdiri dari orang-orang yang mampu dan tidak diragukan integritasnya.

b. *Fit and proper test* oleh Bank Indonesia

Ketahanan sistem perbankan yang mantap dan stabil perlu didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas dan mempunyai integritas yang tinggi dan kompetensi yang memadai.

c. Benahi prosedur dan laksanakan secara konsekuen

Sistem dan prosedur baku di bank diciptakan dengan berbagai maksud, didalamnya terkandung antara lain prinsip kehati hatian, mekanisme pengendalian dalam pengawasan, memeriksa dan menyeimbangkan sehingga semua transaksi di bank secara otomatis menjadi terkontrol atau terkendali. Audit kredit merupakan salah satu dari mekanisme kontrol di perbankan yang dapat berperan mencegah atau mengurangi pembiayaan bermasalah.

Tindakan pertama untuk mencegah timbulnya pembiayaan macet adalah berhati hati dalam pemberian pembiayaan. Seorang AO harus bertindak konservatif dalam menyalurkan kredit. Beberapa langkah konkrit dalam tindakan konservatif tersebut adalah (Jusuf, 2004, p. 227-228) :

- (1) Mengikuti prosedur pemberian pembiayaan dengan baik, dengan mengikuti prosedur tersebut, proses seleksi akan berlangsung dengan sendirinya.
- (2) Hindari sikap subjektivitas dalam pemrosesan pembiayaan. Jangan terlalu paku pada target yang harus dikejar. Seorang AO harus selalu menjunjung tinggi nilai profesionalisme dalam tindaknya.
- (3) Seorang AO harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya. Jangan percaya dengan keyakinan nasabah.

(4) Jangan segan segan menolak suatu permohonan pembiayaan kalau memang hasil analisis diperoleh kesimpulan tidak layak untuk dibiayai oleh bank.

(5) Lengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan direalisasikan. Jangan terlalu percaya dengan janji nasabah, tentu ada yang berargumentasi bahwa hal tersebut tergantung dari karakter nasabah. Seorang AO harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dipenuhi oleh bank.

4) Pertumbuhan Pembiayaan

a) Pengertian Pembiayaan

Menurut undang-undang Perbankan Syariah (UUPS) No.21 Tahun 2008, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

(2) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.

(3) Transaksi sewa menyewadalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*.

(4) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.

(5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *Ujrah* tanpa imbalan atau bagi hasil. (Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 pasal 25 ketentuan umum)

Dalam perbankan syariah istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan

konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dana. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat dari penyaluran dana dengan skema pembiayaan diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha, bukan merupakan utang piutang. Dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah dan sesuai dengan aturan dengan hukum Islam (Ismail, 2010, p. 93-94).

Dalam UU NO 21 tahun 2008 mengatakan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu yaitu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah* sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan *ijarah mutahiyah bit tamblik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna'* dan transaksi multijasa berdasarkan kesepakatan antara bank syariah dan bank lain dan pihak bank lain yang mewajibkan pihak bank yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan dan bagi hasil (UU No 21 Tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*).

b) Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang hendak dicapai yang tentunya tergantung dari tujuan bank itu sendiri. Tujuan pemberian kredit juga tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Dalam praktiknya tujuan pemberian suatu kredit sebagai berikut :

a. Mencari keuntungan

Tujuan utama pemberian kredit adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan ini diperoleh

dalam bentuk bunga atau bagi hasil yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

b. Membantu usaha nasabah

Tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja.

c. Membantu pemerintah

Tujuan lain adalah membantu pemerintah dalam berbagai bidang. Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan maka semakin baik. secara garis besar keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarkan pemberian kredit oleh dunia perbankan antara lain : penerimaan pajak, membuka kesempatan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa, menghemat devisa negara (Kasmir, 2011, p. 105-106).

Disamping memiliki tujuan pemberian suatu fasilitas kredit juga memiliki suatu fungsi yang sangat luas. Fungsi kredit yang secara luas tersebut antara lain.

(a) Meningkatkan daya guna uang

Dengan adanya kredit dapat meningkatkan daya guna uang, dengan diberikan kredit tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima kredit. Kemudian juga dapat memberikan penghasilan tambahan kepada pemilik dana.

(b) Meningkatkan peredaran uang, dalam hal ini uang yang disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

- (c) Meningkatkan daya guna barang, kredit yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh sidebitur untuk mengelolah barang yang semula tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.
- (d) Meningkatkan peredaran barang
Kredit dapat pula menambah atau memperlancarkan arus barang dari suatu wilayah lainnya, sehingga jumlah barang yang beredar dari suatu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau kredit dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar. Kredit untuk meningkatkan peredaran barang biasanya untuk kredit perdagangan atau kredit ekspor impor.
- (e) Sebagai alat stabilitas ekonomi
Dengan memberikan kredit dapat dikatakan sebagai alat stabilitas ekonomi, karena dengan adanya yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat. Kredit dapat pula membantu mengekspor barang ini dari dalam negeri keluar negeri sehingga dapat meningkatkan devisa negara.
- (f) Menimbulkan kegairahan berusaha
Bagi penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apa lagi nasabah yang memang modalnya pas pasan. Dengan memperoleh kredit nasabah bergairah untuk dapat memperbesar atau memperluas usahanya.
- (g) Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan, semakin kecil kredit yang disalurkan maka kan semakin baik, terutama dalam hal meningkatkan pendapatan.
- (h) Untuk meningkat hubungan internasional, dalam hal pinjaman internasional akan dapat meningkatkan saling

mebutuhkan antara si penerima kredit dengan sipemberi kredit. Pemberian kredit oleh negara lain akan meningkatkan kerja sama di bidang lainnya, sehingga dapat pula tercipta perdamaian dunia (Kasmir, 2011, p. 107-109).

c) Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut :

- (1) Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan benar benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu pembiayaan. Kepercayaan diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan diberikan.
- (2) Kesepakatan, disamping unsur percaya didalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi pembiayaan dengan si penerima pembiayaan. Kesepakatan dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing masing pihak menandatangani hak dan kewajibanya masing masing.
- (3) Jangka waktu merupakan masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran pembiayaan yang sudah disepakati kedua belah pihak.
- (4) Resiko merupakan akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan.
- (5) Balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian pembiayaan. Bagi lembaga syariah balas

jasanya ditentukan oleh dengan bagi hasil (Kasmir, 2011, p. 103-104).

B. Penelitian Relevan

Dalam penelitian ini, penulis juga mencari pedoman dari beberapa penelitian dan karya ilmiah lainnya. Adapun yang penulis ketahui tentang kinerja keuangan ini telah dibahas sebelumnya oleh:

Penelitian yang dilakukan oleh **Muhammad Firdaus**, Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB skripsi yang berjudul *Strategi Peningkatan Asset PT BPR Syariah Harta Insan Karimah (HIK) Ciledug*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa analisis evaluasi faktor internal berdasarkan komponen yang terdapat pada Maqashid Syari'ah dan eksternal berdasarkan komponen pada *The Porter's Five Forces*. Analisis posisi strategis perusahaan berdasarkan tingkat pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif pada kekuatan internal menggunakan matriks BCG (*Boston Consulting Group*). Analisis perumusan strategi alternatif menggunakan matriks IE (Internal-Eksternal). Analisis QSPM berfungsi menentukan strategi prioritas dalam meningkatkan aset BPRS HIK Ciledug. Kelemahan utama yang harus diperbaiki adalah belum adanya sistem scoring pembiayaan. Peluang utama yang dimiliki banyaknya persyaratan pengajuan pembiayaan yang diberikan oleh pesaing. Strategi yang menjadi prioritas BPRS HIK Ciledug antara lain strategi pengembangan produk dengan menciptakan inovasi produk, strategi penetrasi pasar dengan mengubah imbal bagi hasil, strategi pengembangan pasar dengan membuka kantor cabang baru, dan strategi integrasi mundur, maju dan horizontal dengan memperkenalkan produk ke berbagai industri.

Penelitian yang dilakukan oleh Mila Faila Sufa, mahasiswa Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta yang berjudul *Strategi Peningkatan Kinerja Pada Bank X Dengan Business Process Map* penelitian ini menyimpulkan bahwa Untuk meningkatkan kinerja bank ini dilakukan beberapa langkah, yaitu menentukan *core process* dan *support process* serta

Key Performance Indicator (KPI) dengan cara melakukan pemetaan aktivitas yg ada pada bank X dengan *business process map*. Dari 27 KPI yang teridentifikasi dilakukan pengukuran kinerja proses yang ada dengan metode *scoring system* untuk mengetahui nilai pencapaian target yang telah ditetapkan dari masing-masing KPI. Scoring sistem yang digunakan dalam pengukuran kinerja ini adalah Sistem Konsolidasi, yang meliputi tiga kriteria *Higher The Better, Lower the Better* dan *Zero One*. Hasil Scoring KPI dengan sistem Konsolidasi menunjukkan prosentase terbesar KPI adalah pada indikasi Excellent. Secara rinci adalah sebagai berikut 44% KPI Excellent (score >100), 19% KPI Very Good (score 76-100), 7% KPI Good (score 51-75), 11% KPI Average (score 26-50) dan 19% KPI Poor (score 0-25). Analisis warna digunakan sebagai tanda untuk mengetahui apakah nilai score dari suatu KPI mengidentifikasi suatu *improvement* atau tidak. Tahap selanjutnya adalah membuat *strategi map* sehingga didapatkan strategi yang sesuai dengan *objective* bank X dan mendukung tercapainya visi dan misi bank yang bersangkutan.

Penelitian yang dilakukan **Afridaus**, NIM 227 005, mahasiswa program studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah STAIN Batusangkar skripsi yang berjudul analisis Tentang Kinerja Keuangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Bprs Haji Miskin Pandai Sikek). Adapun hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa kinerja keuangan ditinjau dari segi kualitas *asset* (*Assets Quality*) dengan menggunakan rasio *EAQ* tahun 2007 sampai 2011 berada di atas ketentuan BI *FAQ* 93%. Secara keseluruhan PT BPRS Haji Miskin mendapat peringkat 1 untuk kategori *asset* dengan kinerja keuangan bank sangat baik.

Penelitian yang dilakukan **Rizki Fadli**, NIM 13 202 129, mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri skripsi yang berjudul Analisis Pertumbuhan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar dalam aspek Asset, Pembiayaan dan Laba. Adapun hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa aspek Asset

yang dianalisis menggunakan rasio ROA dari tahun 2011-2015 adalah 2,6473%, 2,5156%, 2,6181%, 2,7485%, 2,1026%. Hasil ROA menunjukkan bahwa tahun 2012 turun 0,1308% dari tahun 2011, tahun 2013 naik 0,1016% dari tahun 2012, tahun 2014 naik 0,1304% dari tahun 2013, tahun 2015 turun 0,6459 dari tahun 2014. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata pertumbuhan ROA selama 5 tahun bernilai negatif, yaitu sebesar -0,5447%. Meskipun pertumbuhannya negatif tapi hal itu telah mencapai nilai ROA sesuai standar yaitu di atas 1,45% dan memiliki peringkat 1. Selanjutnya pada aspek pembiayaan yang dianalisis menggunakan rasio NPF dari tahun 2011-2015 adalah 1,565%, 2,76%, 3,80%, 5,19%, 3,65%. Hasil NPF menunjukkan bahwa tahun 2012 naik 1,20% dari tahun 2011, tahun 2013 naik 1,04% dari tahun 2012, tahun 2014 naik 1,39% dari tahun 2013, tahun 2015 turun 1,54% dari tahun 2014. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata NPF selama 5 tahun mengalami pertumbuhan sebesar 0,52%. Meskipun pertumbuhannya 0,52% tapi masih berada pada standar nilai NPF yaitu di bawah 7% dan memiliki peringkat 1. Dan terakhir yaitu pada aspek laba yang dianalisis menggunakan rasio ROE dari tahun 2011-2015 adalah 20,59454%, 25,20278%, 23,37466%, 22,59075%, 20,64721%. Hasil ROE menunjukkan bahwa tahun 2012 naik 4,60824% dari tahun 2011, tahun 2013 turun 1,82812% dari tahun 2012, tahun 2014 turun 0,78392% dari tahun 2013, tahun 2015 turun 1,94353% dari tahun 2014. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata ROE selama 5 tahun mengalami pertumbuhan sebesar 0,053%. Meskipun pertumbuhan ROE hanya 0,053% tapi hal itu telah mencapai nilai ROE sesuai standar yaitu berada di atas 18% dan memiliki peringkat 1 2011-2015 adalah 51,8068, 49,7212%, 48,5688%, 45,162%, 48,5109%. Hasil ROE menunjukkan bahwa tahun 2012 turun 2,0856% dari tahun 2011, tahun 2013 turun 1,1524% dari tahun 2012, tahun 2014 turun 3,4068% dari tahun 2013, tahun 2015 naik 3,3589% dari tahun 2014. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan rata-rata ROE selama 5 tahun bernilai negatif tapi hal itu telah mencapai nilai ROE sesuai standar yaitu di bawah 83% dan memiliki peringkat 1.

Pada skripsi yang pertama membahas tentang analisis posisi strategi perusahaan berdasarkan tingkat pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif pada kekuatan internal menggunakan matriks BCG (*Boston Consulting Group*). Kedua, skripsi yang membahas tentang strategi meningkatkan kinerja bank dengan beberapa langkah, yaitu menentukan *core process* dan *suport process* serta *Key Performance Indicator* (KPI) dengan cara melakukan pemetaan aktivitas yang ada pada bank X dengan *business proses map*. Ketiga, skripsi yang membahas tentang analisis kinerja keuangan bank pembiayaan rakyat syariah, dan hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa kinerja keuangan ditinjau dari segi kualitas *asset* (*Asset Quality*) dengan menggunakan ratio *EAQ* tahun 2007 sampai 2011 berada di atas ketentuan BI *FAQ* 93%. Dan keempat skripsi yang fokus pada aspek Asset yang dianalisis menggunakan rasio ROA dari tahun 2011-2015 hasil ROA menunjukkan bahwa rata-rata pertumbuhan ROA selama 5 tahun bernilai negatif, meskipun pertumbuhannya negatif tapi hal itu telah mencapai nilai ROA sesuai standar. Sedangkan skripsi yang penulis paparkan ini membahas fokus pada strategi peningkatan kinerja keuangan yang dilihat dari segi kualitas asset.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang dilakukan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur. Metode penelitian yang digunakan adalah *kualitatif deskriptif*. Dimana metode *kualitatif deskriptif* menggambarkan dan menjelaskan apa saja strategi peningkatan kinerja keuangan yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dilihat dari segi asset.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di PT. BPR Syariah Al-Makmur. Lamanya waktu penulisan skripsi ini dari Februari 2017 – Januari 2018.

**Tabel 3.1
Jadwal kegiatan**

No	Kegiatan	2017												2018
		Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	
1	Observasi awal													
2	Pengajuan proposal													
3	Bimbingan proposal													
4	Seminar proposal													
5	Bimbingan daftar wawancara													
6	Pengajuan surat penelitian													
7	Pengumpulan data													
8	Pengelolaan data													
9	Bimbingan skripsi													
10	Sidang munasqayah													

C. Instrumen penelitian

Sebagai sebuah penelitian kualitatif, selain peneliti sendiri sebagai instrumen penelitian, peneliti menggunakan instrumen pendamping berupa daftar pertanyaan, guna mendapatkan data dari bagian Manajemen pada PT. BPR Syariah Al-Makmur. Instrumen tambahan lainnya yang berguna untuk menunjang kelengkapan data adalah buku catatan, pena, *camera*, *recorder*, atau alat perekam.

D. Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2012, p. 225). Yaitu data yang langsung di peroleh dari sumber data pertama yaitu Bapak H Bujang Wiryaatmaja selaku Pimpinan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur, Bapak Ricky Arnando Yasri selaku menejer pembiayaan dan Rahmat Taufik selaku *account officer*.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder, yaitu disamping sumber data yang diperoleh dari responden, penulis juga mencari data-data dari buku-buku sumber lain tentang persoalan yang penulis teliti.

E. Teknik Pengumpulan Data

Terkait dengan jenis penelitiannya yaitu *deskriptif kualitatif*, maka teknik yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi adalah sebagai suatu proses melihat, mengamati dan mencermati serta merekam perilaku secara sistematis untuk tujuan tertentu. Dalam penelitian ini penulis melakukan observasi pada PT.BPR Syariah Al-Makmur untuk mendapatkan data dan informasi awal terkait dengan kinerja keuangan pada bank tersebut. Peneliti melakukan

observasi dengan melihat sendiri sikap dari karyawan PT. BPR Syariah Al-Makmur yang ramah dan menerangkan semua prosedur pada saat pemberian pembiayaan terhadap nasabah. (20 September 2016)

b. Wawancara

Merupakan pengumpulan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu telah di persiapkan secara tuntas dan di lengkapi dengan instrumentnya seperti bukti wawancara berupa foto dan vidio.

Dalam teknik ini penulis melakukan wawancara langsung kepada Pimpinan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur guna mendapatkan data tentang kinerja keuangan.

c. Dokumentasi.

Yaitu dilakukan dengan meneliti bahan dokumentasi yang ada dan mempunyai relevansi terhadap tujuan penelitian. Merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh dari dokumentasi seperti brosur, spanduk, dan lain-lain yang ada pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dan dokumentasi lain yang dirasa perlu dalam penelitian ini.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah penafsiran peneliti terhadap data dan pemecahan-pemecahan yang telah diolah. Dalam penelitian ini menggunakan analisis *deskriptif kualitatif* yaitu penafsiran terhadap data *kualitatif* untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai startegi peningkatan kinerja keuangan dilihat dari segi asset.

Setelah data terkumpul, penulis akan mengolah dengan menggunakan seleksi terhadap data kemudian di klasifikasikan sesuai dengan aspek masalah yang telah di susun, kemudian dianalisis secara *deskriptif kualitatif* dengan menguraikan proses untuk mengetahui bagaimana asset tersebut meningkat sangat signifikan di PT. BPR Syariah Al-Makmur.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Adapun teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini adalah *triangulasi*. *Triangulasi* adalah pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut (Sugiono, 2014, p 274)

Triangulasi teknik dalam penelitian untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Bila dengan teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

Kemudian penulis menjamin keabsahan data dengan pedoman wawancara dengan beberapa pertanyaan, lalu ditanda tangani oleh yang diwawancarai dan ditambah dengan cap atau stempel dari instansi tempat penelitian, serta ditambah dengan bukti foto atau dokumentasi pada saat melakukan wawancara.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPR Syariah Al-Makmur

1. Profil Perusahaan

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Al-Makmur pada awalnya bernama Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Bunsu Sinamar Makmur, yang didirikan pada tanggal 18 Juni 1993 dengan Akta Notaris Chufnan Hamal, SH Nomor 68 dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI melalui SK No.C2-11744 HT 01-01 Th.1993 tanggal 3-11-1993, izin operasional yang disahkan oleh Menteri Keuangan RI melalui SK No.79/KM.17/1991 tanggal 21-03-1995.

Terhitung mulai dari tanggal 15 Oktober 2008 berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor:10/53/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 15-07-2008, dan Keputusan Menteri Hukum dan HAM RI Nomor:AHU-51468.AH.01.02.Tahun 2008 tanggal 15-08-2008, serta Keputusan Pimpinan Bank Indonesia No.10/8/Kep.PBI/Pdg/2008 tanggal 10 Oktober 2008, BPR Bunsu Sinamar Makmur telah melakukan Perubahan Kegiatan Usaha dari Perbankan Konvensional menjadi Perbankan Syariah, dengan nama PT. BPR Syariah Al-Makmur. Berdasarkan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dengan Nomor: 030936400116, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dengan Nomor: 005/03.09.10/BPMPPT-LK/PM/III/2014 tanggal 17 Maret 2014 dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dengan Nomor:085/SITU/BPMPPT-LK/III/2014 tanggal 17 Maret 2014,serta Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dengan Nomor: 01.520.161.9-204.00 tanggal 8 November 2008.

PT. BPR Syariah Al-Makmur saat ini menjalankan bidang usaha dengan memasarkan produk-produk perbankan dan memonilisasi dana

masyarakat melalui Tabungan, Deposito dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan. Saat ini PT. BPR Syariah Al-Makmur memiliki 43 orang karyawan dengan jaringan kantor yaitu:

Kantor Pusat :

Pokan Komih Limbanang, Kecamatan. Suliki, Kabupaten. Lima Puluh Kota.

Kantor Kas:

1. Gadut, Pakan Rabaa Gadut, Kecamatan Lareh Sago Halaban, Kabupaten Lima Puluh Kota
2. Payakumbuh, Jl. Pemuda No.28, Payakumbuh
3. Koto Baru Simalanggang, Kecamatan Payakumbuh, Kabupaten Lima Puluh Kota
4. Mungka, Simpang Tiga Kenanga, Kecamatan Mungka, Kabupaten Lima Puluh Kota
5. Dangung-Dangung, Pasar Dangung-Dangung, Kecamatan Guguk, Kabupaten Lima Puluh Kota
6. Baruah Gunuang, Kenagarian Baruh Gunuang, Kecamatan Gunuang Omeh, Kabupaten Lima Puluh Kota.

Dengan kinerja PT. BPR Syariah yang baik, bank memiliki banyak penghargaan, dimana salah satunya adalah mendapat penghargaan dari media massa, yaitu dari majalah Info Bank Jakarta dengan predikat “SANGAT BAGUS” atas kinerja keuangan tahun 2011, 2012 dan 2013 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 25 Milyar sampai dengan Rp.50 Milyar, serta tahun 2014 dan 2015 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 50 Milyar sampai dengan Rp. 100 Milyar dan juga untuk tahun 2015 menerima Golden Awards atas diterimanya Info Bank Awards selama lima tahun berturut-turut.

2. Visi dan Misi

PT. BPR Syariah Al-Makmur memiliki visi dan misi tersendiri dalam tujuan pendiriannya. Adapun visi dan misinya adalah sebagai berikut:

1. Visi

Menjadi BPR Syariah Handal, Terpercaya, Terbesar dan Terbaik dengan Sumber Daya Insani yang Berakhlak Mulia.

2. Misi

- a. Meningkatkan perekonomian kerakyatan di Sumatra Barat melalui ekonomi syariah.
- b. Meningkatkan profesionalisme sumber daya insani dan informasi teknologi.
- c. Memiliki produk yang inovatif.
- d. Memiliki asset terbesar di Sumatra Barat.
- e. Menjadi acuan bagi BPRS dalam operasional perbankan yang sehat.

3. Kode Etik dan Budaya Perusahaan

PT. BPR Syariah Al-Makmur memiliki Motto Bank yaitunya “*Insyah Allah Membawa Berkah*” dimana didalam pengertiannya makna barokah seperti dijelaskan dalam kitab *Riyadus Shalihin* adalah sesuatu yang dapat menambah kebaikan kepada sesama, *ziyadatul khair ‘ala al ghair*. Harta-harta yang barokah itu haruslah yang halal dan baik, karena sesuatu yang diambil dari yang tidak halal dan tidak baik tidak mungkin mampu mendorong kita kepada kebaikan diri maupun orang lain, sebagaimana isyarat Allah SWT dalam Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 186: “*Wahai manusiamakanlah dari apa-apa yang ada di bumi yang halal dan yang baik. Dan janganlah kamu sekalian mengikuti jejak langkah dari Syaithan, karena sesungguhnya Syaithan itu adalah musuhmu yang nyata*”. PT.BPR Syariah Al-Makmur menggunakan cara-cara yang halal dalam menghimpun dana melalui akad-akad syariah. Dalam memproduktifkan dana dan tabungan nasabah hanya kepada sektor usaha yang halal. Dengan itu maka hasil yang diperoleh diharapkan pula akan halal. Harta yang halal akan membawa barokah.

PT. BPR Syariah Al-Makmur menetapkan tujuh (7) kode etik yang harus dijunjung tinggi oleh seluruh karyawannya untuk menjunjung sistem kerja yang lebih baik lagi, yaitu:

1. Jujur
2. Bertanggung Jawab
3. Visioner
4. Disiplin
5. Kerjasama
6. Adil
7. Peduli

PT. BPR Syariah Al-Makmur juga memiliki budaya perusahaan untuk lebih menunjang kinerja bank yakni:

1. Amanah
2. Loyalitas
3. Madani
4. Ahli
5. Kesungguhan
6. Mandiri
7. Usaha
8. Syukur.

Berdasarkan 8 budaya perusahaan yang dimiliki oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur yang menunjukkan bahwa PT. BPR Syariah Al-Makmur sangat menjunjung kepercayaan yang dipercayakan oleh nasabah kepada bank, sehingga nasabah percaya untuk melakukan transaksi dan bekerjasama dengan bank dan juga selalu bersyukur atas apa yang sudah dipercayakan oleh nasabah kepada bank untuk saling membantu antar sesama.

4. Produk-Produk

a. Simpanan

1) Tabungan

a) Tabungan iB Al-Makmur

Tabungan iB Al-Makmur adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Tabungan iB Al-Makmur adalah tabungan Bank

BPR Syariah Al-Makmur yang disediakan untuk perorangan, kelompok ataupun lembaga yang “*Insyah Allah Membawa Berkah*”.

b) Tabungan iB Haji Al-Makmur

Tabungan iB Haji Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip *Mudharabah* (bagi hasil) yang disediakan untuk mewujudkan keinginan niat suci nasabah dalam menunaikan ibadah haji dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta “*Insyah Allah Membawa Berkah*”.

c) Tabungan iB Qurban Al-Makmur

Tabungan iB Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip *Mudharabah* (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk mewujudkan keinginan niat suci nasabah dalam menunaikan ibadah qurban setiap tahunnya dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta “*Insyah Allah Membawa Berkah*”.

d) Tabungan iB Rencana Al-Makmur

Tabungan iB Rencana Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip *Mudharabah* (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk merencanakan dan mempersiapkan biaya-biaya dimasa depan seperti biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya-biaya lainnya sedini mungkin dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta “*Insyah Allah Membawa Berkah*”.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah empat tabungan di atas pada prinsipnya sama, yaitu:

- a) Diperuntukkan bagi perorangan atau kelompok.
- b) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan Tabungan.
- c) Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP, SIM, dan lain-lain).
- d) Setoran awal minimal Rp. 20.000,-
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-

- f) Untuk Tabungan iB Al-Makmur penarikan dapat dilakukan kapan saja sesuai dengan kebutuhan Nasabah.
- g) Untuk tabungan iB Haji Al-Makmur penarikan hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati antara nasabah dengan Bank.
- h) Untuk tabungan iB Qurban Al-Makmur penarikan hanya dapat dilakukan paling cepat pada bulan Syawal tahun Hijriah atau sesuai dengan jangka waktu yang disepakati antara nasabah dengan Bank.

2) Deposito iB Al-Makmur

Deposito iB Al-Makmur adalah simpanan dalam bentuk deposito syariah dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* sebagai investasi berjangka yang akan terus tumbuh dalam kemurniaan hingga memperoleh keuntungan yang diperkirakan sebelumnya, sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yaitu:

- a) Diperuntukkan bagi perorangan, kelompok atau lembaga.
- b) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan Deposito iB Al-Makmur.
- c) Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP, SIM, dan lain-lain).
- d) Nominal Deposito minimal Rp. 1.000.000.-.
- e) Pencairan sebelum jatuh tempo bagi hasil tidak dibayarkan.

b. Pembiayaan

1) Pembiayaan berdasarkan tujuan penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

a) Pembiayaan iB Modal Kerja

Digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka waktu tertentu yaitu dalam jangka

waktu paling lama lima tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain.

b) Pembiayaan iB Investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan untuk tujuan pengadaan barang-barang modal yang digunakan sebagai faktor produksi.

c) Pembiayaan iB Konsumtif

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

Contoh dari pembiayaan iB Konsumtif pada PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah:

(1) Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur

Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur adalah produk pembiayaan penyaluran dana dari PT. BPR Syariah Al-Makmur untuk keperluan pembelian kendaraan bermotor.

(2) Pembiayaan Kepemilikan Rumah iB Al-Makmur

Merupakan pembiayaan yang bertujuan untuk kepemilikan rumah, ruko, serta untuk renovasi. Dimana akad pembiayaan untuk kepemilikan rumah ini adalah *murabahah* atau *musyarakah muthanaqisah* dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun.

2) Pembiayaan berdasarkan akad

Dilihat dari penggunaan akadnya, pembiayaan dibagi menjadi tiga yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *musyarakah* dan *Al-qard*.

a) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Dalam aplikasi PT. BPR Syariah Al-Makmur, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dilakukan dengan cara membayar angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Al-Musyarakah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai dengan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama.

Dalam pembiayaan *musyarakah*, PT.BPR Syariah Al-Makmur memberikan modal sebagian dari total keseluruhan modal yang dibutuhkan. Bank dapat menyertakan modal sesuai porsi yang disepakati dengan nasabah. Misalnya, bank memberikan modal 60%, dan 40% sisanya berasal dari modal nasabah. Pembagian hasil keuntungan, tidak harus dihitung sesuai porsi modal yang ditempatkan, akan tetapi sesuai dengan kesepakatan dalam

kontrak awal, misalnya 60% untuk nasabah dan 40% untuk bank syariah.

c) *Al-Qard*

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam membantu pengusaha kecil. Pembiayaan *qard* diberikan tanpa adanya imbalan. *Al-Qard* juga merupakan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali sesuai dengan jumlah uang yang dipinjamkan, tanpa adanya tambahan atau imbalan yang diminta oleh bank.

Dalam perjanjian *Al-Qard*, pemberi pinjaman (bank) memberikan pinjaman kepada pihak nasabah dengan ketentuan bahwa penerima pinjaman akan mengembalikan pinjamannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama dengan pinjaman yang diterima. Artinya, nasabah penerima pinjaman tidak perlu memberikan tambahan atas pinjamannya.

B. Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Dilihat Dari Segi Kualitas Asset.

Prestasi dalam meningkatkan kinerja keuangan yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dapat dilihat dari pertumbuhan pembiayaan pada 5 Tahun terakhir selalu mengalami peningkatan. Hal ini juga berdampak baik, dilihat pada laba dan keuntungan bank dalam bentuk bagi hasil dengan nasabah. Selain itu dilihat dari jumlah NPF pada 5 tahun terakhir mengalami kondisi yang stabil, dimana tidak terlalu berpengaruh kepada keuntungan bank maksudnya disini yaitu walaupun NPF meningkat setiap tahunnya namun asset pada bank tetap mengalami peningkatan. NPF terbaik adalah NPF dengan angka 0% makin kecil NPF maka semakin besar nilainya.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan narasumber, terungkap strategi peningkatan kinerja keuangan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dilihat segi kualitas asset yaitu NPF/Pembiayaan bermasalah dan pertumbuhan pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. NPF / Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan kualitas berada dalam golongan kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V). Pembiayaan bermasalah tersebut dari segi produktifitasnya (*performance-nya*) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang atau menurunkan bahkan sudah tidak ada lagi. (Qadar, 2016. p. 29)

Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh pihak bank untuk mengatasi pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

a) Penerapan Prinsip 5C pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

Pada produk pembiayaan yang ada pada PT. BPR Syariah Al-Makmur terdiri dari pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *musyarakah* dan *multijasa*. Pembiayaan *murabahah* adalah sebagai suatu penjualan barang berharga tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Sedangkan pembiayaan *musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau amal (*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan dan pembiayaan *multijasa* adalah kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan akad *ijarah* dalam jasa keuangan anatara lain dalam bentuk pelayan pendidikan, kesehatan, ketenaga kerjaan dan kepariwisataan. Kegiatan penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad *ijarah* untuk transaksi *multijasa*, Bank dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*, besar upah (*ujrah*) atau *fee*

harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentase.

Dengan adanya pembiayaan yang di berikan oleh pihak bank kepada nasabah tentunya bank perlu melakukan analisis yang mendalam agar bank terhindar dari pembiayaan bermasalah yang timbul dikemudian hari. Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah dikenal dengan prinsip 5c. dalam pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur prinsip 5c benar-benar dijalankan seperti halnya *character, capacity, capital, collateral*, dan *condition of economi* untuk melakukan analisis usaha dan keuangan nasabah.

Jadi *character* yang dimaksud disini adalah bank melihat bagaimana *character* dari nasabah yang melakukan pembiayaan dengan menanyakan kepada tetangga terdekat bagaimana perilaku dari calon nasabah tersebut, apakah calon nasabah adalah orang yang jujur dilingkungannya atau tidak. Kemudian dari segi *capacity* yaitu pihak bank melakukan Cek Bi *Checking* untuk melihat apakah calon nasabah tersebut bagus dan lancar dalam melakukan pembayaran angsuran jika calon nasabah pernah melakukan pembiayaan pada bank lain, kemudian dari segi *capital* yaitu modal yang dimiliki oleh calon nasabah harus besar untuk mengetahui keseriusan dalam usahanya, kemudian dari segi *collateral* yaitu bank melihat apakah harga dari jaminan yang diberikan oleh calon nasabah tersebut apakah sesuai dengan jumlah pinjamannya dan yang terakhir dari segi *condition of economi* yaitu bank melihat apakah kondisi ekonomi akan berpengaruh pada usaha calon nasabah, jika kondisi perekonomian baik maka usaha yang dilakukan oleh calon nasabah itu akan baik pula dan sebaliknya jika kondisi perekonomian buruk maka usaha yang akan dijalankan oleh calon nasabah tersebut juga akan buruk. Jika dilihat dari kondisi

ekonomi saat ini relatif stabil jadi nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT. BPRS Al-makmur mengalami peningkatan.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa, prinsip-prinsip 5c benar-benar dijalankan untuk melakukan analisis usaha dan keuangan nasabah agar terhindar dari pembiayaan bermasalah.

b) Sistem dan Prosedur PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam Pemberian Pembiayaan.

Sistem dan prosedur dalam pembiayaan yang layak diberikan kepada nasabah yang pertama pihak bank melakukan Cek BI *Checking*, dimana Cek BI *Checking* tersebut adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh pihak bank untuk melihat apakah calon nasabah tersebut BI *Checking*nya bagus dan lancar pinjamannya pada bank lain, dan selanjutnya yaitu pihak bank akan mensurvey kelayakan usaha dan tempat tinggal nasabah dan bertanya kepada orang sekeliling bagaimana watak dan pribadi nasabah tersebut. Tujuannya disini untuk melihat apakah usaha dan tempat tinggalnya tersebut layak dan bisa dijadikan jaminan untuk bank. Setelah itu membuat No andum oleh AO dan apabila layak menurut AO maka AO langsung mengajukan kepada komite dan apabila disetujui oleh komite, maka komite akan mengeluarkan registrasi pencairan pembiayaannya.

c) Sistem Penilaian Pegawai dalam Penempatan Posisi Kerja Terutama Bagian Pembiayaan (AO).

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan manager pembiayaan yaitu bapak Ricky Arnando Yasri, ST dapat disimpulkan bahwa sistem penilaian oleh pihak bank terhadap penempatan posisi kerja pegawai dan bagaimana system penilaian yang diberikan kepada bagian AO sehingga dilakukan oleh orang yang terpilih hal yang pertama dilakukan oleh pihak bank adalah dengan melakukan psikotest terhadap karyawan baik dari awal masuk penerimaan untuk setiap

bagian, dan menempatkan apakah karyawan tersebut bisa ditempatkan dibagian tertentu sesuai dengan kemampuannya. Selanjutnya dalam kurun waktu tertentu juga dilakukan *assessment* / penilaian ulang apakah karyawan tersebut masih sanggup atau tidak di tempatkan di posisi masing-masing contohnya AO atau bagian pembiayaan. Apabila berdasarkan hasil psikotes masih memungkinkan untuk ditempatkan di posisi tersebut, maka akan dilanjutkan, namun apabila hasil menunjukkan AO tersebut sudah tidak mampu maka akan dilakukan pertukaran posisi kerja. Penilaian kerja yang dilakukan oleh pihak Bank terhadap nasabah biasanya ada target anggaran tahunan yang diturunkan ke setiap bagian-bagian seperti pembiayaan dan dari pembiayaan tersebut baru dibagi terhadap AO yang ada. Penempatan karyawan AO dari tiap-tiap kantor kas berbeda satu sama lain. Dari penempatan tersebut setiap AO diberi target kerja apakah AO tersebut mampu untuk mencapai target atau tidak, maka dari hasil pencapaian itulah AO akan dinilai. Apabila target AO tercapai maka nilai yang diperoleh oleh AO akan baik dan sebaliknya apabila AO tidak mencapai target maka penilaian yang diperoleh oleh AO tidak baik. Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur seluruh karyawan dinilai berdasarkan target yang diperoleh baik itu dari segi pengumpulan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*landing*) dari setiap posisi kerja yang diembannya.

- d) Pihak yang Berwenang pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.

Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur terdapat sebuah perjanjian kerja antara AO dengan bagian *support* pembiayaan (Riki Rikardo) terkait pembiayaan bermasalah, dimana pada 6 bulan pertama setelah direalisasikan pembiayaan kepada nasabah dan terjadi pembiayaan bermasalah terkait penunggakan pembayaran pembiayaan maka ini merupakan tanggung jawab dari bagian pembiayaan dan AO yang

merekomendasikannya. Apabila pada 6 bulan ini bagian AO tidak mampu untuk menyelesaikan permasalahan maka *support* pembiayaan akan langsung turun untuk menyelesaikannya. Setelah itu apabila permasalahan ini masih belum teratasi oleh *support* pembiayaan, maka permasalahan ini akan dilimpahkan kepada pihak yang berwajib.

e) Upaya yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam Penyeleksian Pencairan Pembiayaan.

(1) Pihak bank melakukan seleksi pertama berdasarkan BI *Checking* apakah nasabah yang mengajukan pembiayaan pada bank tersebut lancar dalam pembayaran angsuran atau tidak dan apabila melakukan pembiayaan pada bank lain dengan jumlah pembiayaan yang tidak besar sehingga tidak beresiko dalam pembayaran pembiayaan maka pihak bank dapat menyalurkan, tetapi apabila nasabah terbukti melakukan penunggakan pada bank lain berdasarkan hasil BI *Checking* sehingga ini akan beresiko terhadap pembiayaan yang akan diberikan oleh bank maka bank akan mempertimbangkan untuk memberikan pembiayaan atau membatalkan permohonan pembiayaan dari nasabah tersebut.

(2) Seleksi kedua yang dilakukan oleh pihak bank apabila pada cek BI *Checking* nasabah dinyatakan tidak bermasalah dalam hal pembiayaan maka pihak bank akan melakukan survey ke lapangan untuk memastikan apakah usaha yang dijadikan agunan berjalan dengan lancar atau tidak. Setelah itu untuk lebih memastikan data lapangan, pihak bank akan mencari informasi dengan bertanya kepada orang-orang disekitar tempat tinggal nasabah terkait watak/karakter dari nasabah tersebut serta kepemilikan dari agunan yang diberikan, apakah agunan yang diberikan dipandang telah mampu untuk menjaminkan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

- f) Cara yang Dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah.

Apabila terjadi pembiayaan bermasalah dalam hal penunggakan pembayaran, maka hal pertama yang akan dilakukan oleh pihak bank adalah melakukan penagihan via telfon, pihak bank akan memberitahukan terkait keterlambatan pembayaran nasabah. Apabila nasabah tidak merespon dengan baik pemberitahuan terkait keterlambatan tersebut maka pihak bank akan mengunjungi lokasi tempat tinggal nasabah untuk menanyakan lebih lanjut alasan keterlambatan serta pemberian surat peringatan kepada nasabah. Langkah yang dilakukan apabila terjadinya keterlambatan dalam pembayaran yaitu *Reschedulling, Reconditioning, Retructuring, Novasi Kredit, Dan Eksekusi*. e surat peringatan masih tidak mendapatkan respon maka pihak bank akan langsung menyita agunan yang dijaminan oleh nasabah, dan nasabah harus mengikuti semua prosedur yang dilakukan oleh bank tanpa penolakan. (Wawancara dengan Manajer Pembiayaan Ricky Arnando Yasri PT.BPR Syariah Al-Makmur, 25 September 2017)

Berdasarkan wawancara yang penulis peroleh dapat dijelaskan bahwa PT. BPR Syariah Al-Makmur mengalami kenaikan asset setiap tahunnya dilihat dari segi NPF. Hal ini dapat dilihat melalui tabel berikut:

Tabel 4.1**NPF****PT. BPR Syariah Al-Makmur periode 2012-2016**

Tahun	NPF	Jumlah Asset (Rp)
2012	0,45%	40.967.462.499
2013	0,76%	45.487.644.862
2014	1,40%	52.260.878.196
2015	1,72%	63.517.959.561
2016	2,64%	65.594.722.338

Dilihat dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah NPF pada 5 tahun terakhir mengalami kondisi yang stabil, dimana tidak terlalu berpengaruh kepada keuntungan bank.

2. Pertumbuhan Pembiayaan

Dalam pengertian sederhana pembiayaan merupakan penyaluran dana dari pihak pemilik dana kepada pihak yang memerlukan dana. Penyaluran dana tersebut didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.

Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh pihak bank untuk meningkatkan pertumbuhan pembiayaan sebagai berikut:

- a) Kegiatan Promosi yang dilakukan oleh Pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur Untuk Menarik Minat Nasabah dalam Hal Melakukan Pembiayaan.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh pihak bank adalah dalam bentuk brosur, selebaran atau dalam bentuk baliho. Bank juga melakukan promosi dengan menurunkan tingkat margin atau biaya-biaya pada waktu tertentu.

- b) Strategi PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam Mempertahankan Nasabah Pembiayaan.

Strategi yang dilakukan oleh bank dalam mempertahankan nasabah pembiayaannya yaitu dengan cara memberikan kemudahan pada nasabah yang awalnya sudah melakukan pembiayaan pada bank tersebut, apabila proses pembayaran pembiayaan berjalan dengan lancar, maka bank tidak segan untuk menawarkan pembiayaan baru pada nasabah, hal ini dilakukan karena faktor kepercayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah dijaga dengan baik. Ini merupakan sebuah contoh strategi yang dilakukan oleh bank untuk mempertahankan nasabah pembiayaan sehingga nasabah loyal terhadap bank.

- c) Fasilitas yang Diberikan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur Kepada Nasabah yang Melakukan Pembiayaan.

Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur terdapat beberapa fasilitas yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah diantaranya yaitu jika nasabah tersebut mengajukan pembiayaan dalam jumlah besar pihak bank memfasilitasi nasabah untuk mengantarkan uang tersebut langsung kerumahnya atau mentransfer langsung ke rekening nasabah dan pihak bank juga bisa membayarkan pembiayaan nasabah ke pada Bank lain jika ada. Dan yang terakhir yaitu pihak bank juga memberikan sistem jemput bola.

- d) Profesionalitas Kerja Karyawan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

Berdasarkan hasil wawancara pada PT. BPR Syariah Al-Makmur, bank sudah mampu untuk menepati janji pada saat pencairan pembiayaan. Apabila persyaratan yang diajukan oleh nasabah telah memenuhi syarat, maka pihak bank tidak akan menangguhkan untuk melakukan pencairan pembiayaan. Waktu yang diberikan oleh bank untuk pencairan pembiayaan biasanya 7 hari setelah pengajuan pembiayaan oleh nasabah, dan untuk pembiayaan yang jumlahnya tidak terlalu besar biasanya bank hanya

menjanjikan waktu 3 hari untuk pencairan pembiayaan setelah semua syarat telah terpenuhi oleh nasabah.

- e) Profesional Kerja Karyawan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam memenuhi keinginan nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara pada PT. BPR Syariah Al-Makmur, bank sudah mampu untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam hal pemberian pembiayaan, seperti seorang nasabah yang mengajukan pembiayaan dimana ia ingin membeli sebuah sepeda motor disini dapat dikatakan bahwa bank dapat memenuhi kebutuhan dari nasabahnya dengan mengabulkan permintaan pembiayaan dari nasabah tersebut dan selanjutnya nasabah membayar angsuran pembiayaannya kepada pihak bank.

- f) Jenis Produk Pembiayaan yang Paling Diminati pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur produk pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah adalah pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan oleh seluruh kalangan nasabah, berbeda dengan pembiayaan *musyarakah* yang biasanya dilakukan oleh nasabah yang memiliki profesi tertentu seperti kontraktor.

- g) Strategi produk yang diberikan sehingga produk tersebut diminati.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa strategi yang dipakai oleh pihak bank adalah dengan memberikan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Ini merupakan sebuah contoh strategi yang dilakukan oleh bank untuk mempertahankan nasabah pembiayaan sehingga nasabah loyal terhadap bank.

- h) Sistem pembagian margin dari setiap jenis produk pembiayaan yang diberikan oleh bank.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa sistem pembagian margin dari setiap jenis produk pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank yaitu berdasarkan jangka waktu dan besarnya

plafond pembiayaan. (Wawancara dengan Manajer Pembiayaan, Ricky Arnando Yasri, PT. BPR Syariah Al-Makmur, 25 September 2017)

Berdasarkan wawancara yang penulis peroleh dapat dijelaskan bahwa PT. BPR Syariah Al-Makmur mengalami kenaikan asset setiap tahunnya dilihat dari segi Pertumbuhan Pembiayaan. Hal ini dapat dilihat melalui tabel berikut:

Tabel 4.2
Pertumbuhan Pembiayaan
PT. BPR Syariah Al-Makmur periode 2012-2016

Tahun	Tingkat Pembiayaan	Jumlah Asset (Rp)
2012	28.283.909.362	40.967.462.499
2013	30.986.606.258	45.487.644.862
2014	40.053.002.863	52.260.878.196
2015	46.399.151.342	63.517.959.561
2016	50.866.517.882	65.594.722.338

Dilihat dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan pembiayaan pada 5 tahun terakhir selalu mengalami peningkatan. Ini sangat berdampak baik pada laba dan keuntungan bank dalam bentuk bagi hasil dengan nasabah.

3. Interpretasi Data

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang penulis lakukan, maka terdapat beberapa analisis interpretatif terhadap strategi pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam peningkatan kualitas asset dari sisi pertumbuhan pembiayaan dan NPF.

1) Pertumbuhan pembiayaan

Dilihat dari segi pertumbuhan pembiayaan pada 5 tahun terakhir PT. BPR Syariah Al-Makmur selalu mengalami peningkatan. Hal ini juga berdampak pada laba dan keuntungan bank dalam bentuk bagi hasil dengan nasabah. Pertumbuhan pembiayaan PT. BPRS AL-MAKMUR pada tahun 2012 jumlah asset yang dimiliki sebesar 40.967.462.499 sedangkan pada tahun 2013 jumlah assetnya sebesar 45.487.644.862, pada tahun 2014 jumlah assetnya sebesar 52.260.878.196, dan pada tahun 2015 jumlah assetnya sebesar 63.517.959.561, terakhir pada tahun 2016 jumlah assetnya sebesar 65.594.722.338. jadi dapat kita lihat dari jumlah asset pada tahun 2012-2016 mengalami peningkatan.

2) NPF

Dilihat dari segi NPF pada 5 tahun terakhir, pada tahun 2012 jumlah NPF sebesar 0,45%, pada tahun 2013 jumlah NPF sebesar 0,76%, pada tahun 2014 jumlah NPF sebesar 1,40%, pada tahun 2015 jumlah NPF sebesar 1,72% dan terakhir pada tahun 2016 jumlah NPF sebesar 2,64%. Dilihat dari jumlah NPF tersebut mengalami kondisi yang stabil, dimana tidak terlalu berpengaruh kepada keuntungan bank walaupun setiap tahun NPF mengalami peningkatan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan bahwa dalam meningkatkan kinerja keuangan yang dilihat dari segi kualitas Asset dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam meningkatkan asset dilihat dari segi NPF adalah dengan lebih memperhatikan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan sehingga resiko untuk pembiayaan bermasalah dapat diminimalisasi dengan baik. Selain itu pihak bank dalam memilih karyawan yang dianggap mampu untuk menangani masalah pembiayaan (bagian AO) berupa karyawan yang terpilih.
2. Upaya yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam meningkatkan asset yang dilihat dari segi pertumbuhan pembiayaan yaitu dengan mempertahankan nasabah pembiayaan agar tetap melakukan pembiayaan pada bank tersebut apabila proses pembayaran pembiayaan berjalan dengan lancar. Setelah itu upaya yang dilakukan adalah dengan meningkatkan promosi yang dilakukan oleh pihak bank sehingga nasabah akan tertarik untuk melakukan pembiayaan. Serta bank selalu menjaga profesionalitas kerja untuk menjaga kepercayaan dari nasabah dan hal ini tidak mempengaruhi pada peningkatan pembiayaan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, saran-saran yang disampaikan kepada pihak-pihak yang terkait adalah sebagai berikut:

1. Meskipun NPF relatif stabil dan sehat, terdapat indikator peningkatan NPF setiap tahunnya maka PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam hal

2. menganalisis prinsip 5C sebelum memberikan pembiayaan harus lebih cermat dan teliti, hal ini dikarenakan untuk mengurangi pembiayaan bermasalah yang akan terjadi dikemudian hari.
3. Analisis prinsip 5C seharusnya dilakukan secara lebih teliti lagi oleh pihak bank, sehingga resiko kekeliruan terhadap kesalahan analisis dapat diatasi yang akan berpengaruh pada pemberian pembiayaan pada pihak yang kurang tepat.
4. PT. BPR Syariah Al-Makmur harus lebih meningkatkan promosi terutama dalam hal pembiayaan, sehingga akan banyak nasabah baru yang tertarik untuk melakukan pembiayaan. Promosi dilakukan dengan cara yang menarik dimana dilakukan dengan cara dan kemasan yang berbeda dengan lembaga keuangan lainnya.
5. PT. BPR Syariah Al-Makmur harus lebih meningkatkan sistem profesionalitas kerja sehingga tingkat kepercayaan dari nasabah akan meningkat. Hal ini yang akan membuat nasabah loyal terhadap bank sehingga akan meningkatkan keuntungan dari bank tersebut.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Al-Idrus, S. (2008). *Kinerja Manajer dan Bisnis Koperasi*, Malang: UIN-Malang Press
- Antonio, K. P. (1992). *Apadan Bagaimana Bank Islam*. Jakarta: Penerbit Dana Bhakti Wakaf
- Ascarya. (2006). *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Ash-Shiddieqy, T. M. (2011). *Tafsir Al-Qur'an Majid An-Nur*. Jakarta: Cakrawala Publishing
- Asikin, Zainal. (2015). *Pengantar Hukum Perbankan Syariah Indonesia*, Jakarta: Rajawali Press
- Assauri, S. (2013). *Strategik Manajemen*, Jakarta: Rajawali Pers
- Badudu, J.S dan Zain S.M, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan
- Bain. (2007). *Poeple Manajemen, Teori dan Strategi*. Jakarta: Prenada Media Gruop
- Dunil.Z. (2005). *Bank Audit dalam Pemeriksaan Perkreditan Bank Umum*, Jakarta: PT. Indeks Gramedia
- Fahmi, I. (2013). *Manajemen Teoridan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta
- FandyTjuptono, (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV Andi Offset
- Fitrima, W. (2013). *Perlakuan akuntansi penyusutan aktifa tetap dan pengaruhnya terhadap kewajiban pajak pada pt synergy indonesia*. Politeknik Negri Batam. (Skripsi)
- Ganjar, P.N, (2010). *Pengaruh kualitas aktifa produktif dan pofitabilitas terhadap kinerja keuangan bank yang go public di indonesia tahun 2005-2009*. (Skripsi)
- Herman, A. (2012). *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Info bank. (2015). *Analisis Strategi Perbankan Dan Keuangan*
- Iska, S. (2005). *Lembaga Keuangan Syariah*, Batusangkar: STAIN Batusangkar Press

- Iska, S. (2012). *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*, Batusangkar: STAIN Batusangkar
- Ismail. (2011). *Perbankan yariah*, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri
- Irum, (2012). *Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kue Bingka*, Universitas Tanjung Pura Pontianak. (Skripsi)
- Karim, A. A. (2009). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Press
- Kasmir. (2000). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo
- Kasmir. (2005). *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana
- Muhammad, S. (2000). *Manajemen Strategi Konsep dan Kasus*, Yogyakarta: Akademik Manajemen Perusahaan YKPN
- Mulyadi. (2007). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen: Sistem Pelipat gandaan Kinerja Perusahaan*, Jakarta: Salemba Empat
- Nazaf, F.L. (2014). *Pengaruh Kualitas Asset, Likuiditas, Dan Profitabilitas Terhadap Tingkat Kecukupan Modal Perbankan*. Universitas Negeri Padang. (Skripsi)
- Nofrivul. (2008). *Manajemen Keuangan*, Batusangkar: Stain Perss
- Purwanto, I. (2007). *Manajemen Strstegik*, Bandung: YramaWidya
- Qodar, L. (2014). *Pembiayaan Bermasalah (Non Performing Financing)*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. (Skripsi)
- Rendika, R. (2014). *Analisis Pengaruh Pembiayaan Bermasalah, Kualitas Aktifa Produktif, Kecukupan Modal, Finacing To Deposit Ratio (FDR), BOPO Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Umum Syariah*. UIN Sunan Kalijaga. (Skripsi)
- Samryn, L.M. (2012). *Pengantar Akuntansi*, Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada
- Simamora, H. (2002). *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis(UPP AMP YKPN)*
- Shihab, M. Quraish (2012). *Al-Luhab Makna, Tujuan, dan Pembelajaran dari Surah-Surah Al-Qur`an*, Tangerang: Lentera Hati

- Sjahdeni, S. R.(1999). *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum di Indonesia*.Jakarta: Grafiti
- Sudarsono, H. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*.Yogyakarta: Ekonisia
- Sugijono. (2015). *Penilaian Kinerja Dalam Manajemen Sumber Daya Manusia*. Politeknik Negri Semarang (Skripsi)
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Sondang, P.S. (2007). *Fungsi Manajerial*, Jakarta:Bumi Aksara
- Umar, H. (2010). *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, Jakarta: Rajawali Press
- Umar, H. (2008). *Manajemen Teori, Praktik dan Riset Pendidikan*, Jakarta: Salemba Empat
- Undang-undang, No10 Tahun 1998 Pasal 1 Ayat 4 Tentang Perubahan Atas UU 21 No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan
- Undang-undang, No21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 9 Tentang Perbankan Syariah
- Undang-undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 pasal 25 ketentuan umum
- Usman, H. (2008). *Manajemen Teori, Praktik dan Riset Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Warkum, S. (2004). *Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait, Malang: PT. Raja Grafindo Persada*
- Wawancara, Manajer Pembiayaan PT. BPR Syariah Al-Makmur, Riki Arnando Yasri pada tanggal 23 September 2017
- Wawancara, Account Officer PT. BPR Syariah Al-Makmur, Rahmat Taufik, pada taggal 25 September 2017
- Wibowo. (2011). *Manajemen Kinerja Edisi Ke III*, Jakarta: RajawaliPers
- Wibowo. (2013). *Analisis pengaruh suku bunga, inflasi, CAR, BOPO, NPF terhadap profitabilitas bank syariah*. Jurnal Manajemen, Volume 2
- Wiryatmaja, B. Direktur Utama PT. BPRS Al-Makmur. (2017)

Yaya, R. (2009). *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat