

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Teori *Wakalah*

##### 1. Pengertian *Wakalah*

Pengertian *wakalah* menurut bahasa artinya adalah menyerahkan sesuatu. Sedangkan menurut istilah *syara'* artinya adalah seseorang yang menyerahkan / mewakilkan sesuatu urusannya kepada orang lain, pada apa yang boleh diwakilkan menurut *syari'at*, supaya orang yang diwakilkan itu bisa melakukan sesuatu yang diberikan kepadanya selagi orang yang mewakilkan sesuatu tersebut (pemberi kuasa) masih hidup. Perwakilan ini sah dilakukan dalam hal jual beli, kawin, talak, memberi, menggadai dan suatu barang yang berhubungan dengan muamalah.<sup>1</sup>

*Al – wakalah* juga berarti *At-Tafwid* yang berarti pendelegasian, penyerahan atau pemberian mandat.<sup>2</sup> Sehingga *wakalah* bisa diartikan sebagai pelimpahan kekuasaan oleh seseorang (pihak pertama) kepada orang lain (pihak kedua) dalam menjalankan / melakukan sesuatu berdasarkan wewenang / kuasa yang diberikan oleh pihak pertama, akan tetapi apabila kuasa tersebut telah dilakukan sesuai yang diisyaratkan / yang sudah ditentukan maka semua tanggung jawab dan risiko atas perintah

---

<sup>1</sup> H Idris, *Fiqh Menurut Madzhab Syafi'i* (Jakarta: Widjaya, 1969), 67.

<sup>2</sup> Ahmad Warson Munawwir, *Al Munawwir Kamus Arab Indonesia* (Surabaya: Pustaka progresif, 1997), 1579.

tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dan risiko pihak yang memberikan kuasa.<sup>3</sup>

## 2. Landasan Syari'ah

### a. Al-Qur'an

Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Kahfi Ayat 19 yang menyebutkan mengenai *wakalah*

..... فَا بَعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ...

Artinya:

“.....maka suruhlah salah seorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini..” (QS. Al-Kahfi : 19)<sup>4</sup>.

### b. Hadist

عن ابن أبي نجيح عن مجاهد عن عبد الرحمن بن أبي ليلى عن علي رضي الله عنه قال

أمرني رسول الله صلى الله عليه وسلم أن أتصدق بجلال البدن التي نخرت

وبجلودها

Artinya:

“Dari Ibnu Abi Najih (namanya sendiri Abdullah) dari Mujahid dari Abdurrahman bin Abu Laila dari Ali r.a ia berkata: Aku diperintah oleh Rosulullah SAW agar aku menyedekahkan dengan apa saja yang ditubuh unta gemuk-gemuk yang kusembelih atau yang disembelih (seperti pakaian unta, dl) juga aku diperintahkan oleh beliau agar kusedekahkan pula kulit unta-unta tadi.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Abu Bakar Muhammad, *Fiqh Islam* (Surabaya: Karya Abditama, 1995), 163.

<sup>4</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al – Qur'an dan Tajwid*, 295.

<sup>5</sup> Al Imam Al Bukhary, *Shahih Bukhary Terjemahan Moh. Abdai Rathomy* (Surabaya: Al Asriyah, 1988), 96.

### 3. Rukun dan Syarat Wakalah

Adapun rukun-rukun serta syarat berwakil menurut mazhab Syafi' dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>6</sup>

- a. *Muwakil* yaitu orang yang memberikan wewenang (berwakil) diisyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau dibawah kekuasaannya, diisyaratkan:
  - 1) Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang ia wakikan.
  - 2) Orang *mukallaf* / anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan lain sebagainya.
- b. *Wakil* yaitu orang yang menerima wewenang (orang yang diwakilkan). Syarat *wakil* yaitu:
  - 1) Orang yang menerima wewenang (*wakil*) harus cakap dalam suatu aturan yang mengatur proses akad *wakalah*.
  - 2) Penerima kuasa yaitu seseorang yang bisa mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
- c. *Muwakil fih* yaitu sesuatu yang diwakilkan, diisyaratkan:
  - 1) Menerima penggantian, artinya bisa diwakilkan kepada orang lain yang mengerjakannya.

---

<sup>6</sup> Wirdiyarningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), 166.

- 2) Sesuatu yang diwakilkan harus berbentuk pekerjaan yang ketika dikuasakan merupakan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh pihak yang mewakilkan / pemberi kuasa. Sehingga tidak sah mewakilkan pekerjaan yang bukan hak nya.
  - 3) Diketahui dengan jelas.
- d. *Sighat* (Ijab qobul) yaitu ucapan / lafaz wakil dari orang yang mewakilkan (orang yang memberi wewenang) kepada orang yang diberi wewenang.

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi dari segi *sighat*, antara lain:

- 1) Bahasa dari seorang / pihak yang memberi kuasa harus mewakili kerelaannya dalam menyerahkan kuasa kepada wakil, baik secara Sharih (jelas) seperti “Aku wakilkkan kepadamu penjualan mobilku ini”, maupun secara kinayah (tersirat atau sindiran), seperti “aku jadikan kamu menggantikan aku untuk rumah ini”.
- 2) Dari pihak wakil hanya cukup menerimanya meskipun tidak ada ucapan.

## **B. Teori *Murabahah***

### **1. Pengertian *Murabahah***

Kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab *ar-ribhu* (الربح) yang

berarti tumbuh dan berkembang dalam perniagaan<sup>7</sup>. *Murabahah* yaitu akad

---

<sup>7</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II (Teori dan Praktik)* (Jepara: UNISNU PRESS, 2019), 27.

jual beli atas suatu barang, dimana si penjual menyebutkan harga beli barang dan juga menyebutkan keuntungan yang diinginkan atas harga beli tersebut kepada pembeli.<sup>8</sup> Menurut Al-Kasani pengertian *murabahah* adalah mencerminkan transaksi jual beli: harga jual merupakan akumulasi dari biaya – biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (margin), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli.<sup>9</sup>

Melihat dari beberapa pengertian di atas, yang dimaksud pembiayaan *murabahah* yaitu transaksi jual beli dimana bank sebagai pihak penjual dan nasabah sebagai pihak pembeli, bank menjual dengan menyebutkan harga beli dari *supplier* dan presentase keuntungan yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Hak kepemilikan barang akan berpindah kepada nasabah setelah nasabah menandatangani perjanjian akad *murabahah* dan akan membayar barang tersebut dengan cicilan jumlah tetap yang jumlahnya sesuai kesepakatan dengan pelunasannya.<sup>10</sup>

## 2. Landasan Syari'ah

### a. Al – Qur'an

Allah berfirman dalam Qs. Al – Baqarah ayat 275

وَاحِلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 181.

<sup>9</sup> Zulfiyanda, *Tinjauan Hukum Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syariah* (Banyumas: Pena Persada, 2020), 34.

<sup>10</sup> *Ibid.*, 35.

Artinya:

“..Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.. “  
(QS. Al – Baqarah ayat 275).<sup>11</sup>

b. Al – hadist

Dari Suhaib ar – Rumi bahwa Rasulullah SAW bersabda:

“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara Tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”.<sup>12</sup> (HR. Ibnu Majah)

### 3. Rukun *murobahah*

Lima rukun *murobahah* berdasarkan mayoritas jumhur ulama’ yaitu:<sup>13</sup>

- a. Adanya pihak penjual (*bai’*)
- b. Adanya pihak pembeli (*musyitari*)
- c. Obyek atau barang yang diperjual belikan
- d. Harga nilai jual barang berdasarkan mata uang
- e. Ijab qabul (*sighat*), suatu pernyataan kehendak dari masing – masing pihak.

### 4. Manfaat *Murabahah*

Manfaat *murobahah* antara lain yaitu:<sup>14</sup>

- a. Keuntungan dari selisih harga beli penjual dengan harga jual penjual kepada nasabah.

---

<sup>11</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al – Qur’an dan Tajwid*, 47.

<sup>12</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 102.

<sup>13</sup> Zulfiyanda, *Tinjauan Hukum Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syariah*, 36.

<sup>14</sup> Nurlina T Muhyiddin, dkk. *Ekonomi Bisnis Menurut Perspektif Islam dan Konvensional* (Malang: Anggota IKAPI, 2020), 140.

b. Sistem *murabahah* sangat sederhana dan memudahkan penanganan administrasi di bank Syariah. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Pihak bank dan pihak nasabah melaksanakan akad jual beli.
- 2) Bank membeli barang dari *supplier* sesuai dengan keinginan nasabah dan dikirimkan kepada nasabah.
- 3) Pihak nasabah menerima barang beserta dokumen dan nasabah melakukan pembayaran ke bank sesuai dengan perjanjian.<sup>15</sup>

### C. Teori *Murabahah Bil Wakalah*

#### 1. Pengertian *murabahah bil wakalah*

*Murabahah bil wakalah* yaitu jual beli dengan sistem *wakalah*. Pada jual beli sistem ini pihak penjual (bank) mewakilkan pembelian barangnya kepada nasabah, dengan begitu akad pertama yaitu akad *wakalah* berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke Lembaga Keuangan Syariah, kemudian lembaga keuangan syariah memberikan akad *murabahah*.<sup>16</sup>

Berdasarkan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 pasal 1 ayat 9 “jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus

---

<sup>15</sup> Ibid.

<sup>16</sup> Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), 307.

dilakukan setelah harga, secara prinsip, menjadi milik bank.<sup>17</sup> Sesuai dengan ketentuan DSN-MUI tersebut *murabahah bil wakalah* bisa dilakukan dengan syarat apabila barang yang sudah dibeli oleh nasabah sudah milik lembaga keuangan syariah sepenuhnya, kemudian setelah barang tersebut sudah dimiliki oleh lembaga keuangan syariah maka akad *murabahah* bisa dilakukan / dilangsungkan.

## 2. Rukun *Murabahah Bil Wakalah*

Pada rukun *murabahah bil wakalah* sama dengan rukun pada akad *murabahah* yang membedakan hanya pada wakil dan pembelian barang.

- a. Penjual (*bai'*)
- b. Pembeli (*Musyтары*)
- c. Barang yang dibeli
- d. Harga barang, pada hal ini barang harus diketahui secara jelas yaitu harga beli barang serta *margin* yang akan disepakati oleh pihak bank dengan nasabah. Sehingga pihak bank dengan pihak nasabah akan melakukan kesepakatan harga jual dari bank dan waktu pembayaran angsuran.
- e. *Muwakil* atau pemberi kuasa yaitu pihak yang memberikan kuasa pada pihak lain.
- f. *Taukil* atau objek akad

---

<sup>17</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI* (Jakarta: CV Gaung Persada, 2006), 26.



- g. *Sighat* atau Ijab qobul

### **3. Syarat *Murabahah Bil Wakalah***

- a. Barang yang akan diperjual belikan harus halal
- b. Penjual memberi tahu ,odal yang akan diberikan kepada nasabah
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus memberitahu atau menjelaskan bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian
- f. Objek barang yang akan dibeli harus jelas dan diwakilkan kepada pihak nasabah yang akan mengajukan pembiayaan dengan akad *murabahah bil wakalah*<sup>18</sup>

## **D. Manajemen Pembiayaan Syariah**

### **1. Pengertian Manajemen dalam Islam**

Dalam bahasa Arab, Manajemen disebut dengan *idarrah*. Manajemen (*idarrah*) yaitu suatu aktivitas khusus yang menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan personal, perencanaan dan pengawasan terhadap segala pekerjaan yang berkaitan dengan unsur-unsur pokok dalam suatu proyek. Sedangkan secara istilah, manajemen adalah alat untuk mewujudkan tujuan umum.<sup>19</sup>

### **2. Prinsip Manajemen dalam Islam**

---

<sup>18</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Teras, 2014), 226.

<sup>19</sup> Muhamad, *Manajemen Bank Syariah* , 147.

Berikut adalah prinsip – prinsip (kaidah) serta tehnik manajemen yang berhubungan dengan Al – Qur’an atau Hadis, antara lain:<sup>20</sup>

a. Prinsip Amar Ma’ruf Nahi Munkar

Artinya yaitu setiap Muslim wajib melakukan kebaikan seperti tolong menolong, mengakkan keadilan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan lain sebagainya. Kemudian setiap Muslim juga wajib mencegah kemunkaran seperti korupsi, suap dan lain sebagainya.

Mengenai Amar Ma’ruf Nahi Munkar, Allah Berfirman:

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ.....

Artinya:

“Dan hendaklah diantara kamu ada golongan orang yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh (berbuat) yang *ma’ruf* dan mencegah dari yang *munkar*,... “(Qs. Ali – ‘Imron : 104)<sup>21</sup>

b. Kewajiban Menegakkan Kebenaran

Allah berfirman pada Qs. Al – ‘Imron Ayat 60:

الْحَقُّ مِنْ رَبِّكَ فَلَا تَكُنْ مِنَ الْمُمْتَرِينَ.....

Artinya:

“Kebenaran itu dari Tuhanmu, karena itu janganlah engkau (Muhammad) termasuk orang – orang yang ragu.” (Qs. Ali – ‘Imron : 60)<sup>22</sup>

<sup>20</sup> Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 134 – 137.

<sup>21</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al – Qur’an dan Tajwid*, 63.

<sup>22</sup> *Ibid.*, 58.

Manajemen menjadi salah satu metode pengelolaan yang baik dan benar, berfungsi untuk menghindari kesalahan serta kekeliruan dan menegakkan keadilan. Manajemen untuk menegakkan keadilan yang disusun oleh manusia itu hukumnya wajib, karena menegakkan kebenaran serta keadilan adalah metode Allah yang harus dipatuhi oleh manusia.

c. Kewajiban Menegakkan Keadilan

Allah mewajibkan kita untuk menegakkan keadilan kapanpun, dimanapun dan kepada siapapun. Allah berfirman:

..... وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ.....

Artinya:

“.... dan apabila kamu menetapkan hukum diantara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil....” (Qs. An – Nisa’ :58)<sup>23</sup>

Semua perbuatan yang kita lakukan harus adil, contohnya adil dalam menimbang, dalam bertindak, dalam menghukum dan lain sebagainya. Perlakuan adil juga harus kita berlakukan untuk siapapun dan tidak memandang bulu, seperti hukum tumpul ke atas tetapi tajam ke bawah.

d. Kewajiban Menyampaikan Amanah

Mengenai kewajiban umat muslim untuk menyampaikan atau menunaikan amanat di bidang muamalat, Allah berfirman sebagai berikut:

---

<sup>23</sup> Ibid., 87.

فَلْيُؤَدِّ الْعُقَدَ الَّذِينَ أُؤْتِنُوا بِهَا  
..... فليؤدألأذي أؤتمن امانته.....

Artinya:

“...hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanat (utangnya)...”  
(Qs. Al – Baqarah : 283).<sup>24</sup>

Seorang manajer perusahaan adalah pemegang amanat dari pemegang sahamnya, yang wajib mengelola perusahaan dengan baik, sehingga menguntungkan konsumennya dan pemegang saham.

### 3. Manajemen Resiko

#### a. Pengertian Manajemen risiko

Manajemen risiko menurut Bank Indonesia adalah serangkaian prosedur dan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Widigdo Sukarman mengidentifikasi manajemen risiko sebagai keseluruhan sistem pengelolaan dan pengendalian risiko yang dihadapi oleh bank yang terdiri dari seperangkat alat, teknik, proses manajemen dan organisasi yang ditujukan untuk memelihara tingkat profitabilitas dan tingkat kesehatan bank yang ditetapkan dalam corporate plan menurut Taswan, Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola risiko yang dihadapi dan mengendalikan risiko tersebut agar tidak merugikan.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Ibid., 49.

<sup>25</sup> Widigdo, S. “Upaya membentuk Perbankan Nasional”, *Lembaga Sejarah*, Volume 8 Nomor 2 (2016), 47-64.

Risiko perbankan di Indonesia pada umumnya kurang mendapat perhatian secara serius dan profesional hingga akhir tahun 2000-an. Hal ini terindikasi dari kurangnya perhatian bank untuk menerapkan prinsip-prinsip manajemen risiko sebagai bagian dari manajemen perbankan, sedikit bank yang membentuk komite manajemen risiko dan menempatkannya pada posisi strategis bank, kemudian ada pandangan yang keliru bahwa risiko harus dihindari, padahal risiko selalu ada dalam dunia bisnis. Bank Indonesia telah mewajibkan bank komersial untuk menerapkan manajemen risiko sebagai bagian dari penilaian kinerja bank. Para komisaris dan direktur bank mewajibkan memiliki sertifikat manajemen risiko yang dikeluarkan oleh Badan Sertifikat Manajemen Risiko.<sup>26</sup>

Manajemen risiko dalam lembaga keuangan syariah mempunyai karakter yang berbeda dengan lembaga keuangan konvensional, terutama karena adanya jenis-jenis risiko yang khas melekat hanya pada lembaga keuangan yang beroperasi secara syariah. Manajemen risiko tersebut diaplikasikan untuk menjaga agar aktifitas operasional bank tidak mengalami kerugian yang melebihi batas kemampuan bank untuk menyerap kerugian tersebut atau membahayakan kelangsungan dan kesehatan bank. Kebijakan pengendalian risiko bagi bank adalah salah

---

<sup>26</sup> Taswan. *Manajemen Perbankan dan Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Bumi Aksara. 2006), 30-35

satu cara untuk melakukan pembatasan atas berbagai risiko dari masing-masing kegiatan.

b. Jenis – jenis Risiko Bank Syariah

1) Risiko Modal (*capital risk*)

Unsur lain dari risiko yang berhubungan dengan perbankan adalah risiko modal (*capital risk*) yang merefleksikan tingkat *leverage* yang dipakai oleh bank. Salah satu fungsi modal adalah melindungi para penyimpan dana terhadap kerugian yang terjadi pada bank.

Risiko modal berkaitan dengan kualitas aset. Bank yang menggunakan sebagian besar dananya untuk mendanai aset yang berisiko perlu memiliki modal penyangga yang besar untuk sandaran bila kinerja aset-aset itu tidak baik,<sup>27</sup>

2) Risiko *Likuiditas*

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

3) Risiko Pembiayaan / Kredit

Risiko kredit muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dan atau bunga dari pinjaman yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya. Hal ini terjadi sebagai akibat

---

<sup>27</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, 55.

terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditasnya sehingga penilaian kredit menjadi kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko untuk usaha yang dibiayainya.

#### 4) Risiko Pasar

Risiko pasar adalah risiko kerugian yang dapat dialami bank melalui portofolio yang dimilikinya sebagai akibat pergerakan variabel pasar (*adverse movement*) yang tidak menguntungkan. Variabel pasar yang dimaksud adalah suku bunga (*interest rate*) dan nilai tukar (*foreign exchange rate*).

Meskipun bank syariah tidak berurusan dengan tingkat suku bunga, namun bagi Indonesia yang menerapkan *dual banking system*, tentunya risiko ini akan berpengaruh secara tidak langsung yaitu pada *pricing*. Mengingat nasabah yang dijangkau oleh bank syariah bukan saja nasabah-nasabah yang loyal secara penuh terhadap syariah, tetapi juga nasabah-nasabah yang akan menempatkan dananya ke tempat-tempat yang akan memberikan keuntungan maksimal baginya tanpa memperhitungkan halal atau haramnya.

#### 5) Risiko Operasional

Risiko operasional adalah risiko akibat kurangnya (*deficiencies*) sistem informasi atau sistem pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan. Risiko ini mencakup

kesalahan manusia (*human error*), kegagalan sistem, dan ketidakcukupan prosedur dan kontrol yang akan berpengaruh pada operasional bank.

6) Risiko Hukum

Risiko hukum adalah terkait dengan risiko bank yang menanggung kerugian sebagai akibat adanya tuntutan hukum, kelemahan dalam aspek legal atau yuridis. Kelemahan ini diakibatkan antara lain oleh ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau kelemahan perikatan seperti tidak terpenuhinya syarat-syarat sahnya kontrak dan pengikatan agunan yang tidak sempurna.

7) Risiko Reputasi

Risiko reputasi adalah risiko yang timbul akibat adanya publikasi negatif yang terkait dengan kegiatan usaha bank atau karena adanya persepsi negatif terhadap bank. Hal-hal yang sangat berpengaruh pada reputasi bank antara lain adalah; manajemen, pelayanan, ketaatan pada aturan, kompetensi, *fraud* dan sebagainya.

#### **4. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan (*financing*) adalah pemberian dana oleh suatu pihak baik secara individu maupun lembaga kepada pihak lain untuk mendukung sebuah investasi yang sudah direncanakan.<sup>28</sup> Adapun pengertian lain dari

---

<sup>28</sup> Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, 41.



pembiayaan yaitu salah satu aktivitas dari bank syariah dalam menyalurkan dana sesuai prinsip syariah kepada pihak lain (selain bank).<sup>29</sup>

## 5. Kualitas Pembiayaan

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia menggolongkan pembiayaan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar disebut golongan I, golongan perhatian khusus disebut golongan II, golongan kurang lancar disebut golongan III, golongan diragukan disebut golongan IV, dan untuk golongan macet disebut golongan V.

- a. Pembiayaan lancar adalah suatu pembiayaan yang dapat dikatakan lancar apabila pembayaran angsuran pokok tepat waktu, memiliki mutasi rekening yang aktif dan bagian pembiayaan yang dijamin dengan anggunan tunai (*cash collateral*)
- b. Pembiayaan dalam perhatian khusus adalah suatu kredit apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok yang melampaui 90 hari, mutasi rekening relative aktif, jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang di perjanjikan dan didukung dengan pinjaman baru.
- c. Pembiayaan kurang lancar adalah suatu pembiayaan apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau bagi hasil, frekuensi mutasi rekening relative rendah, terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur serta dokumentasi pinjaman yang melemah dan terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan yang telah melampaui 90 hari.

---

<sup>29</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, 105.

d. Pembiayaan diragukan adalah suatu pembiayaan apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok yang melampaui 180 hari.

e. Pembiayaan macet adalah suatu pembiayaan apabila kerugian oprasional ditutup dengan pinjaman baru dan terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok yang telah melampaui 270 hari.

## 6. Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Finance / NPF*)

Dalam kegiatan operasional perbankan selalu ada risiko, salah satu risikonya yaitu risiko pembiayaan. Risiko ini muncul jika bank tidak mendapatkan kembali angsuran pokok pembiayaan atau *margin* (keuntungan) yang didapat dari pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.<sup>30</sup>Risiko tersebut dalam bank syariah disebut dengan pembiayaan yang bermasalah. Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan tetapi nasabah tidak bisa melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian / kesepakatan antara bank dengan nasabah.<sup>31</sup>

Sehubungan dengan fungsi bank syariah sebagai lembaga *intermediary* dalam kaitannya dengan penyaluran dana masyarakat atau fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah tersebut, bank syariah menanggung risiko kredit atau risiko pembiayaan. Hal tersebut dijelaskan kembali dalam UU Pasal 37 ayat (1) tentang Perbankan Syariah yang menyatakan bahwa penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah oleh bank

---

<sup>30</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Tangerang: Azkia Publisher, 2009), 263.

<sup>31</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Pranada Media Group, 2018), 124.

syariah dan UUS mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya sehingga berpengaruh terhadap kesehatan bank syariah dan UUS.<sup>32</sup> Risiko bagi bank syariah dalam pemberian fasilitas pembiayaan adalah tidak kembalinya pokok pembiayaan dan tidak mendapat imbalan, *ujrah*, atau bagi hasil sebagaimana telah disepakati dalam akad pembiayaan antara bank syariah dan nasabah penerima fasilitas.<sup>33</sup>

Istilah “pembiayaan bermasalah” dalam perbankan syariah adalah padanan istilah “kredit bermasalah” di perbankan konvensional. Istilah kredit bermasalah telah lazim digunakan oleh dunia perbankan Indonesia sebagai terjemahan *problem loan* atau *Non Performing Loan* (NPL) yang merupakan istilah yang juga lazim digunakan dalam perbankan internasional.<sup>34</sup> pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V). Pembiayaan bermasalah tersebut dari segi produktivitasnya (*performance*-nya) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang atau menurun bahkan sudah tidak ada lagi.<sup>35</sup>

## **7. Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah**

---

<sup>32</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2012), 89.

<sup>33</sup> Lampiran I SEBI No. 13/10/DPbS tanggal 13 April 2011, huruf C butir a dan b.

<sup>34</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, 89.

<sup>35</sup> *Ibid.*, 90.

Dalam penyaluran kredit, tidak selamanya kredit yang diberikan bank kepada debitur akan berjalan sesuai dengan yang diharapkan di dalam perjanjian kredit.<sup>36</sup> Gagalnya pengembalian sebagian kredit yang diberikan dan menjadi kredit bermasalah sehingga mempengaruhi pendapatan bank.<sup>37</sup> Kondisi lingkungan eksternal dan internal (dari sisi nasabah atau debitur dan dari sisi bank) dapat mempengaruhi kelancaran kewajiban debitur kepada bank sehingga kredit yang telah disalurkan kepada debitur berpotensi atau menyebabkan kegagalan. Adapun kondisi lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi kegagalan dalam pemberian kredit antara lain:

- a. Perubahan kondisi ekonomi dan kebijakan atau peraturan yang mempengaruhi segmen atau bidang usaha debitur. Perubahan tersebut merupakan tantangan terus-menerus yang dihadapi oleh pemilik dan pengelola perusahaan. Kunci sukses dari usaha adalah kemampuan mengantisipasi perubahan dan fleksibel dalam mengelola usahanya.
- b. Tingkat persaingan yang tinggi, perubahan teknologi, dan perubahan preferensi pelanggan sehingga mengganggu prospek usaha debitur atau menyebabkan usaha debitur sulit untuk tumbuh sesuai dengan target bisnisnya.
- c. Faktor risiko geografis terkait dengan bencana alam yang

---

<sup>36</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Bisnis Kredit Perbankan* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2015), 92.

<sup>37</sup> Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: ALFABETA, 2011), 34-35.

mempengaruhi usaha debitur.<sup>38</sup>

Menurut Sutan Remy Sjahdeini, kredit bermasalah disebabkan karena nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank karena faktor *intern* nasabah, faktor *intern* bank, dan atau karena faktor *ekstern* bank dan nasabah. Faktor-faktor tersebut adalah:

a. Faktor *Intern* Bank

- 1) Kemampuan dan naluri bisnis analis kredit belum memadai.
- 2) Analis kredit tidak memiliki integritas yang baik.
- 3) Para anggota komite kredit tidak mandiri.
- 4) Pemutus kredit “takluk” terhadap tekanan yang datang dari pihak eksternal.
- 5) Pengawasan bank setelah kredit diberikan tidak memadai.
- 6) Pemberian kredit yang kurang cukup atau berlebihan jumlahnya dibandingkan dengan kebutuhan yang sesungguhnya.
- 7) Bank tidak memiliki sistem dan prosedur pemberian dan pengawasan kredit yang baik.
- 8) Bank tidak mempunyai perencanaan kredit yang baik.
- 9) Pejabat bank, baik yang melakukan analis kredit maupun yang terlibat dalam pemutusan kredit, mempunyai kepentingan pribadi terhadap usaha atau proyek yang dimintakan kredit oleh calon nasabah.

---

<sup>38</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Bisnis Kredit Perbankan* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2015), 92-93.

10) Bank tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai watak calon debitur.

b. Faktor *Intern* Nasabah

- 1) Penyalahgunaan kredit oleh nasabah yang tidak sesuai dengan tujuan perolehannya.
- 2) Perpecahan di antara para pemilik atau pemegang saham.
- 3) *Key person* dari perusahaan sakit atau meninggal dunia yang tidak dapat digantikan oleh orang lain dengan segera.
- 4) Tenaga ahli yang menjadi tumpuan proyek atau perusahaan meninggalkan perusahaan.
- 5) Perusahaan tidak efisien, yang terlihat dari *overhead cost* yang tinggi sebagai akibat pemborosan.

c. Faktor *Ekstern* Bank dan Nasabah

- 1) *Feasibility study* yang dibuat konsultan, yang menjadi dasar bank untuk mempertimbangkan pemberian kredit, telah dibuat tidak benar.
- 2) Laporan yang dibuat oleh akuntan publik yang menjadi dasar bank untuk mempertimbangkan pemberian kredit, tidak benar.
- 3) Kondisi ekonomi atau bisnis yang menjadi asumsi pada waktu kredit diberikan berubah.
- 4) Terjadi perubahan atas peraturan perundang-undangan yang berlaku menyangkut proyek atau sektor ekonomi nasabah.
- 5) Terjadi perubahan politik di dalam negeri.
- 6) Terjadi perubahan di negara tujuan ekspor dari nasabah.

- 7) Perubahan teknologi dari poyek yang dibiayai dan nasabah tidak menyadari terjadinya perubahan tersebut atau nasabah tidak segera melakukan penyesuaian.
- 8) Munculnya produk pengganti yang dihasilkan oleh perusahaan lain yang lebih baik dan murah.
- 9) Terjadinya musibah terhadap proyek nasabah karena keadaan kahar (*force majeure*).
- 10) Kurang kooperatifnya pihak perusahaan asuransi, yang tidak cepat memenuhi tuntutan ganti rugi nasabah yang mengalami musibah.<sup>39</sup>

## **8. Analisis Pembiayaan**

### **a. Pendekatan Analisis Pembiayaan**

- 1) Pendekatan jaminan, yaitu bank harus memperhatikan kuantitas dan kualitas barang jaminan yang dimiliki oleh peminjam ketika memberikan pembiayaan.
- 2) Pendekatan karakter, yaitu bank mencermati dan memahami karakter calon nasabah dengan sungguh-sungguh.
- 3) Pendekatan kemampuan pelunasan, yaitu bank menganalisis kemampuan nasabah dalam membayar hutang – hutangnya.
- 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, yaitu bank memantau dan memperhatikan kelayakan usaha nasabah.

---

<sup>39</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2012), 92-94.

5) Pendekatan Fungsi – fungsi bank, artinya yaitu bank mengatur dana yang dikumpulkan dan yang dikeluarkan.

b. Prinsip Analisis Pembiayaan

1) *Character* yaitu penilaian karakter nasabah yang mengajukan pembiayaan. Karakter merupakan penilaian sikap dan sifat dari calon nasabah yang mengajukan pembiayaan adapun gambaran mengenai penilaian tentang karakter calon nasabah, yaitu :

- a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- b) Verifikasi data dengan melakukan *interview*
- c) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
- d) Bank Indonesia checking dan meminta informasi antar bank
- e) Mencari informasi atau trade checking kepada asosiasi-asosiasi usaha
- f) Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah.<sup>40</sup>

Selain penilaian-penilaian diatas dapat dinilai dengan melihat bagaimana calon nasabah tersebut melakukan keputusan yang berkaitan dengan bisnis yang dijalankan.

2) *Capacity* yaitu penilaian kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pinjamannya. Ini merupakan tahap penilaian seberapa sanggup calon nasabah dalam menjalankan usaha

---

<sup>40</sup> Trisadini P Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah* ( Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2013), 67.



nantinya untuk mengukur *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan:

- a) Pendekatan historis, yaitu penilaian dengan menunjukkan perkembangan usaha yang dimilikinya minimal umur usaha lebih dari 2 tahun.
  - b) Pendekatan profesi, yaitu penilaian latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan. Hal ini dilakukan untuk perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi dan profesionalisme tinggi.
  - c) Pendekatan yuridis, yaitu apakah calon nasabah mampu dan memiliki kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
  - d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan nasabah dalam melaksanakan tugas dan kewajibannya memimpin perusahaan.
  - e) Pendekatan teknis, yaitu penilaian kemampuan nasabah dalam hal mengelola faktor-faktor produksi sehingga mampu menguasai pangsa pasar yang ditargetkan oleh perusahaan.<sup>41</sup>
- 3) *Capital* yaitu besarnya modal yang diperlukan peminjam.

Merupakan penilaian jumlah modal yang digunakan untuk usaha yang sedang dijalankan. Selain terfokus pada modal yang

---

<sup>41</sup> Ibid.,18.

dimiliki nasabah bank syariah juga perlu menilai seberapa besar utang atau kewajiban yang dimiliki nasabah kepada lembaga lain, apakah nilainya lebih besar dari modal yang dimiliki atau bahkan kewajiban tersebut bernilai kecil sehingga tidak perlu ada yang dikhawatirkan mengenai pembiayaan yang nanti akan diajukan kepada bank syariah.

4) *Collateral* yaitu jaminan yang telah dimiliki nasabah kepada bank.

Merupakan tahap penilaian dari jaminan yang diberikan oleh nasabah apakah dapat mengcover ketika terjadi hal yang tidak diinginkan dan juga menganalisis bagaimana kepemilikan atas jaminan tersebut. Seperti calon nasabah yang berstatus sebagai karyawan di sebuah perusahaan, instansi pemerintah atau swasta dapat dengan memberikan jaminan berupa slip gaji, surat pengangkatan pegawai, dan surat-surat pendukung lainnya seperti Kartu Keluarga (KK) dan Kartu Tanda Penduduk (KTP). Untuk pimpinan atau yang memiliki jabatan penting di perusahaan atau instansi pemerintah atau swasta cukup dengan jabatan yang dimilikinya sebagai tambahan jaminan.<sup>42</sup>

5) *Condition of economy* yaitu penilaian kondisi ekonomi nasabah.

Penilaian ini merupakan penilaian untuk mengetahui kondisi ekonomi dari calon nasabah baik kondisi ekonomi secara mikro ataupun kondisi ekonomi secara makro beserta tanggungan ataupun

---

<sup>42</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Perkreditan* (Bandung : Alfabeta, 2014), 18.

rekam jejak keuangan dari calon nasabah. *Condition* adalah situasi kondisi yang mempengaruhi keadaan yang kemungkinannya mempengaruhi kelancaran usaha calon debitur. Analisa diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah.<sup>43</sup> Kondisi yang harus diperhatikan bank antara lain:

- a) Kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha yang dimiliki nasabah / calon nasabah.
- b) Kondisi usaha calon nasabah, perbandingan kondisi usaha nasabah / calon nasabah dengan usaha orang lain yang sejenis dan lokasi lingkungan usaha nasabah / calon nasabah.
- c) Keadaan pemasaran (segmentasi pasar) dari usaha yang dijalankan oleh nasabah / calon nasabah.
- d) Prospek usaha yang dijalankan nasabah / calon nasabah di masa yang akan datang.
- e) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait didalamnya.

Adapun pengertian *Condition of economy* (kondisi usaha) menurut Nur S. Buchori yaitu penilaian terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah harus baik, baik disini dalam artian dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarganya dapat menutupi biaya

---

<sup>43</sup> Veizal Rivai, *Credit Management Handbook Manajemen Perkreditan Cara Mudah Menganalisis Kredit* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), 253.

operasional usaha dan laba dari usahanya bisa menjadi tambahan modal usaha agar lebih berkembang. Jadi ketika nanti mendapat pembiayaan dari BPRS Artha Pamenang Kantor Kas Ngadiluwih Kediri, usaha tersebut dapat berkembang menjadi lebih baik serta dapat mengembalikan pinjaman pembiayaan yang diberikan oleh bank.<sup>44</sup>

6) *Constraint* yaitu keadaan yang menghambat.

Untuk mengetahui hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha yang dijalankan oleh nasabah.<sup>45</sup> Adapun pengertian lain menurut Nur S. Buchori yaitu keadaan yang menghambat proses usaha nasabah, ketepatan pemberian modal usaha sangat berkaitan dengan iklim / musim usaha tertentu. Sebagai contohnya adalah seorang pedagang buah yang mempunyai musim tersendiri, tidak tepat jika bank memberikan pembiayaan usaha dalam jangka waktu lebih dari 3 bulan. Karena musim buah – buahan paling lama adalah 3 bulan.<sup>46</sup>

7) *Shariah Compliance*

Aspek kepatuhan syariah / *Shariah Compliance* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari analisa kelayakan pembiayaan calon nasabah / perusahaan. Hal ini dikarenakan kepatuhan syariah adalah tema sentral yang membedakan sistem dan transaksi

---

<sup>44</sup> Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah: Teori dan Praktik* (Banten: Pustaka AuFa Media, 2012), 172.

<sup>45</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2003), 305.

<sup>46</sup> Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah: Teori dan Praktik*, 174.

keuangan Islam dengan sistem dan transaksi keuangan lainnya. Indikator kepatuhan syariah dapat ditelusuri dari objek usaha calon nasabah / perusahaan yang akan dibiayai adalah sesuai syari'ah.<sup>47</sup>

c. Tujuan Analisis Pembiayaan

Tujuan analisis pembiayaan ada dua yaitu.<sup>48</sup>

1) Tujuan Umum

Tujuan umum analisis pembiayaan adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat untuk membantu dan mendorong kelancaran perdagangan, produksi bahkan konsumsi yang tujuannya untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2) Tujuan Khusus

Sedangkan tujuan khususnya yaitu:

- a) Untuk menilai kelayakan usaha calon nasabah
- b) Untuk meminimalisir risiko kredit macet / pembiayaan bermasalah
- c) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak disalurkan

---

<sup>47</sup> Muhamad Nafik Hadi R dan Rofiul Wahyudi, *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek* (Yogyakarta: UAD PRESS, 2018), 152.

<sup>48</sup> Ibid., 305.

## E. Teori Efektivitas

### 1. Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris *effective* artinya berhasil, sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik.<sup>49</sup> Konsep efektivitas merupakan konsep yang luas, mencakup berbagai faktor di dalam maupun di luar organisasi.<sup>50</sup> Efektivitas merupakan hubungan antara *output* dengan tujuan. Semakin besar kontribusi *output* terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program, atau kegiatan.<sup>51</sup> Efektivitas adalah kemampuan untuk memilih tujuan-tujuan atau sasaran-sasaran yang tepat dan mencapainya. Karena itu efektivitas menunjuk pada kaitan antara *output* atau apa yang sudah dicapai atau hasil yang sesungguhnya dicapai dengan tujuan atau apa yang sudah ditetapkan dalam rencana atau hasil yang diharapkan. Suatu organisasi dikatakan efektif jika *output* yang dihasilkan bisa memenuhi tujuan yang diharapkan.

Dalam konteks mencapai tujuan, maka efektivitas berarti *doing the right things* atau mengerjakan pekerjaan yang benar. Efektivitas menunjuk pada keberhasilan pencapaian sasaran-sasaran organisasional, sehingga efektivitas digambarkan sebagai satu ukuran apakah manajer mengerjakan pekerjaan yang benar. Efektivitas didefinisikan sebagai sejauh mana sebuah

---

<sup>49</sup> Moh. Pabundu Tika, *Budaya Organisasi dan Peningkatan Kinerja Perusahaan* ( Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 129.

<sup>50</sup> Donni Priansa Juni dan Agus Garnida, *Manajemen Perkantoran Efektif, Efisien, dan Profesional* (Bandung: Alfabet, 2013), 11.

<sup>51</sup> Mahmudi, *Manajemen Kinerja Sektor Publik* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2015), 86.

organisasi mewujudkan tujuan-tujuannya. Keefektifan organisasional adalah tentang *doing everything you know to do and doing it well*.<sup>52</sup>

## **2. Faktor – faktor yang mempengaruhi efektivitas**

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas, diantaranya adalah sebagai berikut:

### **a. Karakteristik Organisasi**

Hubungan yang sifatnya relatif tetap seperti susunan sumber daya manusia yang terdapat dalam organisasi. struktur merupakan cara yang unik menempatkan manusia dalam rangka menciptakan sebuah organisasi. dalam struktur, manusia ditempatkan sebagai bagian dari suatu hubungan yang relatif tetap yang akan menentukan pola interaksi dan tingkah laku yang berorientasi pada tugas.

### **b. Karakteristik lingkungan**

Mencakup dua aspek. Pertama adalah lingkungan ekstern, yaitu lingkungan yang berada di luar batas organisasi dan sangat berpengaruh terhadap organisasi, terutama dalam pembuatan keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua adalah lingkungan intern yang dikenal sebagai iklim organisasi, yaitu lingkungan yang secara keseluruhan dalam lingkungan organisasi.

---

<sup>52</sup> Ulber Silalahi, *Asas-asas Manajemen* (Bandung: Refika Aditama, 2015), 416-417.

c. Karakteristik pekerja

Merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Di dalam diri setiap individu akan ditemukan banyak perbedaan, akan tetapi kesadaran individu akan perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan organisasi. jadi apabila suatu organisasi menginginkan keberhasilan, organisasi tersebut harus dapat mengintegrasikan tujuan individu dengan tujuan organisasi.

d. Karakteristik manajemen

Merupakan strategi dan mekanisme kerja yang di rancang untuk mengkondisikan semua hal yang di dalam organisasi sehingga efektivitas tercapai. Kebijakan dan praktik manajemen merupakan alat bagi pimpinan untuk mengarahkan setiap kegiatan guna mencapai tujuan organisasi. dalam melaksanakan kebijakan dan praktik manajemen harus memperhatikan manusia, tidak hanya mementingkan strategi dan mekanisme kerja saja. Mekanisme ini meliputi penyusunan tujuan strategis, pencarian dan pemanfaatan sumber daya, penciptaan lingkungan prestasi, proses komunikasi, kepemimpinan dan pengambilan keputusan, serta adaptasi terhadap perubahan lingkungan inovasi organisasi.<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> Ibid., 13-14.



### 3. Indikator Efektivitas Penilaian Kelayakan Nasabah

**Tabel 2.1**

**Kriteria penilaian tingkat NPF  
berdasarkan SE B.I Nomor 9/24/DPbs tahun 2007**

| Peringkat | Nilai NPF          | Predikat    |
|-----------|--------------------|-------------|
| 1         | $NPF < 2\%$        | Sangat Baik |
| 2         | $2\% < NPF < 5\%$  | Baik        |
| 3         | $5\% < NPF < 8\%$  | Cukup Baik  |
| 4         | $8\% < NPF < 12\%$ | Kurang Baik |
| 5         | $NPF > 12\%$       | Tidak Baik  |

Sumber: SE BI No. 9/24/DPbs tahun 2007<sup>54</sup>

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa semakin rendah presentase pembiayaan bermasalah (NPF) pada bank maka semakin baik penilaian yang dilakukan oleh bank begitu juga sebaliknya .

---

<sup>54</sup> Diakses dari [www.bo.go.id](http://www.bo.go.id) pada tanggal 29 Agustus 2021 pukul 09.02 WIB