

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, SE.,MM.2005. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Masyhud, Ali, 2006. *Manajemen Risiko*. PT. Raja GafindoPersad: Jakarta.
- Moleong, Lexy J., 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya: Bandung.
- Muhammad, 2000. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. UII Press: Yogyakarta.
- Muhammad, 2004. *Manajemen Dana Bank Syari'ah*. Ekonisia: Yoyakarta.
- Narbuko, Cholid, dkk., 2003. *Metodologi Penelitian*. PT. Bumi Aksara: Jakarta.
- Ningrum, Yanik Ristina, 2007. *Aplikasi Manajemen Kredit Terhadap Peningkatan Rentabilitas PT. BPR Hamindo Nata Makmur Pare Kediri*, Skripsi Fakultas Ekonomi Islam Universitas Negeri Malang, tidak dipublikasikan.
- Rivai, dkk., 2007. *Bank And Financial Institution Management*. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Sholahuddin, M., 2006. *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Muhammadiyah University Press: Surakarta.
- Simbolon, Maringan Masry, 2004. *Dasar-Dasar Administrasi Dan Manajemen*. Ghalia Indonesia: Jakarta.
- Stoner, James, dkk., 1996. *Manajemen*. PT. Prenhallindo: Jakarta.
- Sudarsono, Heri, 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*. EKONISIA: Yogyakarta.
- Suhardjono, 2003. *Mnajemen Perkreditan Usaha Kecil Menengah*. UPP AMP YPKPN: Yogyakarta.
- Taswan, 2006. *Manajemen Perbankan*. UPP STIM YKPN: Yogyakarta.
- Taufik, Muhammad, 2007. *Manajemen Risiko dalam Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dengan Bentuk Koperasi Jasa Keuangan Syariah*. http://atom/Something from My Mind_ Tinjauan Manajemen Risiko dalam

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dengan bentuk Koperasi Jasa Keuangan Syariah.html. 24 September 2007.

Terry, dkk., 1991. *Dasar-dasar Manajemen*. Bumi Aksara: Jakarta.

Widjajakusuma, M. Karebet, 2002. *Pengantar Manajemen Syariah*. Khairul Bayan: Jakarta.

Widodo, Hertanto, dkk, 1999. *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*. Mizan: Bandung.

Wiroso, SE., MBA., 2005. *Jual Beli Murabahah*. UII Press : Yogyakarta.

Abdullah, M. Faisal, 2003. *Manajemen Syari'ah*. UMM Press : Malang.

Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Gema Insani: Jakarta.

Ash-Shiddiqi, Nur Elmizan, 2007. *Aplikasi Pembiayaan Murabahah Sebagai Pemberian Pembiayaan Konsumtif (Studi pada BPRS Bumi Rinjani Batu)*, Skripsi Fakultas Ekonomi Islam Universitas Negeri Malang, tidak dipublikasikan.

Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Rineka Cipta: Jakarta.

Arifin, Zainul, 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Alvabet: Jakarta.

Djohanputro, Bramantyo, 2006. *Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi*. PPM: Jakarta.

Edratna, 2008. *Mengapa Diperlukan Manajemen Risiko Kredit*. <http://edratna.wordpress.com>. 26 Maret 2008

Hasibun, Malayu S.P., 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. Bumi Aksara : Jakarta.

Kountur, Ronny, 2004. *Manajemen Risiko Operasional*. PPM: Jakarta.

Karim, Adiwarmanto A., 2007. *Bank Islam; Analisis Fiqih Dan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.

LAMPIRAN

Interview Guide / Pedoman Wawancara

Bagian pembiayaan / marketing

1. Bagaimana prosedur Pembiayaan Murabahah di BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta?
2. Bagaimana tahapan manajemen risiko pembiayaan murabahah pada BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta?
3. Apa tanda-tanda yang pernah di hadapi pihak BTM terhadap nasabah yang bermasalah?
4. Apa tanda-tanda akan terjadinya risiko yang pernah dihadapi pihak BTM?
5. Apa langkah awal yang dilakukan BTM terhadap nasabah yang sudah mulai tidak teratur membayar cicilan?
6. Risiko apa saja yang biasa dihadapi BTM pada nasabah?
7. Bagaimana pengelolaan risiko yang dilakukan BTM terhadap nasabah yang bermasalah?
8. Apakah ada keringanan bagi nasabah yang telat dalam membayar kewajibannya?
9. Apa langkah awal yang dilakukan pihak BTM jika ada nasabah yang tidak mau membayar cicilan?
10. Bagaimana sikap yang diambil pihak BTM dalam melakukan penagihan?
11. Apa sanksi bagi nasabah yang tidak melunasi cicilannya padahal jaminan sudah disita?
12. Bagaimana jika nasabah yang tidak membayar cicilan itu melarikan diri?
13. Apa langkah selanjutnya setelah dilakukannya identifikasi dan pengukuran risiko?
14. Apa langkah akhir yang dilakukan pihak BTM jika nasabah benar-benar tidak bisa membayar cicilan?
15. Bagaimana jika nasabah tersebut meninggal dunia?

PENKODEAN BERBUKA

Wawancara 1

Hari, Tanggal : Jumat, 12 Juni 2017

Durasi : 13.15 – 14.00 WIB

Nama Institusi : BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta

Nama : Ahmad Nur Soim.

Jabatan : Kepala Pemasaran

Adapun hasil wawancara adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur Pembiayaan Murabahah di BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta?

BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta akan memberikan pembiayaan setelah melalui beberapa langkah yang dilakukan oleh BTM yaitu dari mulai pengajuan sampai pengabulan pembiayaan. Pengajuan pembiayaan murabahah pada BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta dimulai dengan kedatangan nasabah ke BTM, lalu kemudian nasabah melengkapi semua persyaratan yang diajukan kepada CS, kemudian CS akan melihat kelengkapan dari persyaratan tersebut dan setelah itu diserahkan kepada bagian ADMIN. Bagian Admin juga akan melihat kelengkapan dari persyaratan tersebut yang kemudian diserahkan kepada bagian marketing untuk dilakukan survey kelayakan terhadap nasabah. Setelah dilakukan survey maka akan dikomitekan dengan pimpinan atau manajer. Setelah mendapat persetujuan dari manajer maka akan diserahkan kepada AO untuk di ACC dan kemudian diserahkan kembali kepada Admin untuk dilakukan cek fisik dan foto jaminan.

2. Bagaimana tahapan manajemen risiko pembiayaan murabahah pada BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta?

"Aplikasi manajemen risiko pembiayaan murabahah pada BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta ini diawali dengan mengidentifikasi risiko, evaluasi, pengukuran dan pengelolaan risiko".

3. Apa tanda-tanda yang pernah di hadapi pihak BTM terhadap nasabah yang bermasalah?

"Dari awal nasabah membeli-beli dalam melengkapi persyaratan pembiayaan, misalnya tidak mau tanda tangan sendiri atau tidak melengkapi persyaratan seperti surat nikah atau kartu keluarga".

4. Apa tanda-tanda akan terjadinya risiko yang pernah dihadapi pihak BTM?

"Jika cicilan yang dilakukan oleh nasabah sudah mulai tidak teratur maka disini sudah mulai terlihat tanda-tanda akan terjadi risiko pada pembiayaan".

5. Apa langkah awal yang dilakukan BTM terhadap nasabah yang sudah mulai tidak teratur membayar cicilan?

"Jika terjadi risiko maka dilihat permasalahannya, mengapa terjadi risiko? apa karena nasabah tidak punya kemampuan usaha atau tidak maksimal menjalankan usaha atau karena sakit".

6. Risiko apa saja yang biasa dihadapi BTM pada nasabah?

"Risiko bisa terjadi karena keadaan yang tidak diinginkan seperti nasabah mengalami musibah, nasabah sakit, usahanya bangkrut atau bahkan barang jaminan hilang, ini juga berimbas pada pembiayaan yang dilakukan nasabah".

PENKODEAN BERBUKA

Wawancara 2

Hari, Tanggal : Selasa, 16 Juni 2017

Durasi : 10.00 – 11.00 WIB

Nama Institusi : BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta

Nama : Rifai Abdul Kohar.

Jabatan : Staff Pemasaran

Adapun hasil wawancara adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan risiko yang dilakukan BTM terhadap nasabah yang bermasalah?

"Setelah pengklasifikasian, maka dilakukan penanganan atau pengelolaan risiko yaitu dengan pendekatan pada nasabah agar mau membayar kembali kewajibannya pada BMT, misalnya dengan pendampingan".

2. Apakah ada keringanan bagi nasabah yang telat dalam membayar kewajibannya?

"Jika nasabah tidak tepat waktu dalam membayar kewajibannya pada BTM maka dilihat dulu apa permasalahannya, kami bisa memberi perpanjangan jangka waktu pengembalian dan pengembalian pokok saja."

3. Apa langkah awal yang dilakukan pihak BTM jika ada nasabah yang tidak mau membayar cicilan?

"Tindakan yang dilakukan BTM dalam menangani nasabah yang tidak mau membayar cicilannya adalah memberikan surat pemberitahuan/peringatan tunggakan, jika tidak dihiraukan Account Officer dapat mengalihkan mitra tersebut ke urusan/seksi Legal dan Remedial dan yang terakhir adalah sita jaminan".

4. Bagaimana sikap yang diambil pihak BTM dalam melakukan penagihan?

"Dalam prakteknya apabila pejabat koperasi dalam melakukan penagihan pembiayaan bermasalah hasilnya tidak cukup efektif, maka boleh menggunakan jasa pihak ketiga untuk melakukan penagihan, dengan syarat bahwa personal yang bersangkutan harus capable, credible, amanah dan memahami prinsip-prinsip syariah dalam menagih".

5. Apa sanksi bagi nasabah yang tidak melunasi cicilannya padahal jaminan sudah disita?

"Jika jaminan disita dan nasabah tetap tidak bisa melunasi maka kami akan menawarkan jaminan tersebut dijual atau dijualkan".

6. Bagaimana jika nasabah yang tidak membayar cicilan itu melarikan diri?

"Kami akan melakukan tindakan lebih lanjut pada nasabah yang melarikan diri dengan mencari informasi pada keluarga atau masyarakat yang mengenal nasabah tersebut. Jika diketahui nasabah tersebut masih berada di luar kota maka kami akan berusaha mencari tetapi jika di luar pulau maka itu yang susah".

7. Apa langkah selanjutnya setelah dilakukannya identifikasi dan pengukuran risiko?

"Setelah itu maka akan dilakukan evaluasi untuk mengontrol sejauh mana penanganan yang telah dilakukan".

8. Apa langkah akhir yang dilakukan pihak BTM jika nasabah benar-benar tidak bisa membayar cicilan?

"Langkah terakhir yang dilakukan BTM adalah hapus buku atau hapus tagih".

9. Bagaimana jika nasabah tersebut meninggal dunia?

"Jika nasabah yang sudah meninggal maka akan dilakukan hapus tagih yang diambil dari dana zakat yang dikelola oleh baitul maal".

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Tanah Grogot, Kalimantan Timur pada tanggal 29 Juli 1992 sebagai anak kedua dari empat bersaudara pasangan Marjuni dan Harwati. Saat ini ia bertempat tinggal di Jl. Pangeran Menteri no 67 Rt/Rw : 03/04, Tanah Grogot, Kabupaten Paser, Kalimantan Timur. Dengan alamat domisili Jl. Kaliurang Km 12 dusun Sardonoarjo Candimendiro, Sleman Yogyakarta. Nomor Hp : 082243438475. Alamat Email : abiyajidbustami@gmail.com. Pendidikan SD ditempuh di SDN 015 Tanah Grogot dari tahun 1999 hingga 2004, dilanjutkan masa SMP dan SMA di Pondok Modern Darussalam Gontor Ponorogo Jawa Timur dari tahun 2004 hingga 2011. Pada tahun 2013 penulis diterima di Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Adapun prasetasi akademik yang pernah diraih antara lain ; pada tahun 2014 penulis menjuarai lomba debat bahasa Arab tingkat nasional yang diselenggarakan di UII, juara 1 Lomba debat bahasa Arab yang pada event MTQ UII, dan juara 3 Debat bahasa Arab tingkat nasional yang diselenggarakan di UGM.

Penulis juga banyak aktif dikegiatan organisasi seperti Forum Kajian Ekonomi Islam dan Lembaga Eksekutif Mahasiswa FIAI 2014.