

**ANALISIS DAFTAR UMUR PIUTANG DI BAITUL MAAL WA TAMWIL
(BMT) MANDIRI SLEMAN YOGYAKARTA**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I

Disusun Oleh :

Reny Setyawati
NIM. 09240030

Pembimbing:

Dra.Hj. Mikhriani, MM
NIP. 19640512 2000032 001

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2014

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR
Nomor: UIN.02/DD/PP.009/ ~~217~~ /2014

Skripsi dengan judul:

**Analisis Daftar Umur Piutang
di Baitul Maal Wattamwil (BMT) Mandiri Sleman Yogyakarta**

Yang disampaikan dan disusun oleh :

Nama : Reny Setyawati
NIM : 09240030
Telah dimunaqosyahkan pada : Rabu, 29 Januari 2014
Nilai Munaqosyah : A-

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM MUNAQOSYAH
Ketua Sidang/ Pembimbing

Dra. Hj. Mikhriani, MM
NIP. 19640512 2000032 001

Penguji I


Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si
NIP 19670104 199303 1 003

Penguji II


M. Toriq Nurmadiansyah, S.Ag. M.Si
NIP 19690227 200312 1 001

Yogyakarta, 3 Februari 2014
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Fakultas Dakwah dan Komunikasi

DEKAN

H. Waryono M.Ag
NIP. 19700310 199903 1 002



KEMENTERIAN AGAMA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. MarsdaAdisucipto, Telp. (0274) 515856 Yogyakarta 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada:
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Reny Setyawati

NIM :09240030

Judul Skripsi : Analisis Daftar Umur Piutang di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Mandiri Sleman Yogyakarta.

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Prodi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang manajemen dakwah.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 6 Januari 2014

Pembimbing

Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah



Drs. Muhammad Rasjid Ridla M.Si.
NIP. 19670104 199303 1 003

Dra.Hj. Mikhriani, MM
NIP. 19640512 2000032 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Reny Setyawati
Nim : 09240030
Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul “Analisis Daftar Umur Piutang di Baitul maal Wattamwil (BMT) Mandiri Sleman Yogyakarta” adalah hasil karya pribadi dan sepanjang sepengetahuan penulis tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penulis ambil sebagai acuan.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Yogyakarta, 20 Januari 2014

Penulis,



Reny Setyawati

(09240030)

Halaman persembahan

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

Allah SWT atas rahmat, karunia dan hidayah-Nya

Almamaterku tercinta UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Manajemen dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Bapak dan ibuku (Bapak Spto Harjono dan Ibu Dyah Sptowati)

Teman-teman angkatan 2009



NOTA

Barang siapa yang mau memberikam pinjaman yang baik (dijalan Allah), maka Allah melipatgandakan pembayarannya dengan lipat ganda yang banyak (Al Baqarah :245)



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, dengan setulus hati penulis panjatkan pada Allah subhanallahu wa ta'ala yang tiada henti-hentinya selalu mencurahkan kenikmatannya sehingga penulis mampu melewati rintangan-rintangan yang sempat menghambat penyelesaian skripsi ini. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah pada guru agung sepanjang masa Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing manusia.

Penulisan skripsi yang berjudul : “Analisis Daftar Umur Piutang di Baitul Maal Wattamwil (BMT) Mandiri Sleman Yogyakarta” merupakan tugas akhir program Strata Satu pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Jurusan Manajemen Dakwah Prodi Manajemen Keuangan Islam Universitas Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Dalam kesempatan ini, penulis juga ingin menyampaikan rasa terimakasih serta penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Musa Asy'ari, selaku Rektor Universitas Islam Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. H. Waryono, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Ahmad Muhammad M.Ag selaku sekjur Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

5. Bapak Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si, selaku pembimbing akademik, beserta seluruh Dosen dan karyawan di lingkungan Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
6. Ibu Dra. Hj. Mikhriani, MM, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak berbagi ilmu dan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Pimpinan BMT Mandiri Ibu Hj. Samiasih Sutarman yang telah memberikan ijin penelitian dalam proses pembuatan skripsi.
8. Mbak Ninis, Mbak Apri, Mbak Mega, Mbak Dewi, Bu Rini selaku karyawan pengelola BMT Mandiri yang telah memberikan data dan kerjasamanya sehingga penelitian ini dapat terlaksana.
9. Ayah dan ibu (Bapak Sapto Harjono dan ibu Dyah Saptowati) yang telah memberikan doa dan kasih sayang serta semangat sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
10. Teman-teman jurusan manajemen dakwah angkatan 2009 yang selalu memberikan semangat. Fendy, Aleya, Sekar, Windari, Fifin, Any terimakasih atas semua motivasi dan perhatian kalian & teman-teman yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
11. Teman-teman dan seluruh pihak yang telah berpartisipasi demi terselesaikan proses penelitian dan penulisan skripsi ini.

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, penyusun sangat mengharapkan adanya masukan, kritik dan saran dari semua pihak. Karena dengan masukan dan kritik itulah, penulis dapat memperbaiki diri. Akhirnya, penulis menyampaikan

permohonan maaf kepada semua pihak, atas segala bentuk kekhilafan dan keteledoran yang telah penulis perbuat.

Yogyakarta, 20 Januari 2014

Penulis,

Reny Setyawati
(09240030)



ABSTRAK

Reny Setyawati (09240030) , *Analisis Daftar Umur Piutang di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Mandiri Sleman Yogyakarta* , Skripsi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah Universitas Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Piutang merupakan hak untuk menagih karena adanya transaksi penjualan kredit. Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, di mana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan hak penagihan piutang. Dampak penjualan kredit dapat menimbulkan piutang tak tertagih. Masyarakat pada umumnya selalu menunda-nunda pembayaran sehingga menimbulkan penumpukan piutang tak tertagih. Semakin lama penundaan semakin besar pula kerugian yang dimiliki BMT. Jika tidak dilakukan pencegahan dapat menyebabkan BMT bangkrut karena adanya piutang yang tidak dibayar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tabel daftar umur piutang pertanggal 31 desember yang dikelompokkan setiap piutang sesuai umurnya, untuk mengetahui penentuan prosentase kerugian setiap kelompok piutang dan untuk mengetahui perkalian prosentase kerugian piutang dengan saldo piutang setiap kelompok. Penelitian ini merupakan penelitian *mixed methodos* yaitu kuantitatif_kualitatif dengan subjek penelitian nasabah, karyawan dan manajer. Objek penelitian ini adalah daftar umur piutang BMT Mandiri. Metode pengumpulan data terdiri dari observasi, dokumentasi, wawancara dan kuesioner. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi bahwa hasil wawancara, dokumentasi dan observasi sudah sesuai.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin lama umur piutang dagang seseorang maka semakin besar juga persentase tingkat resiko kerugian yang di alami oleh BMT Mandiri. Total kerugian tak tertagih sebesar 1.672.075,00 , saldo yang ada pada rekening CKP (sebelum penyesuaian) adalah sebesar 456.150,00 dan kerugian piutang sebesar 1.215.925,00. CKP BMT Mandiri berada di posisi kredit yang berarti cadangan lebih kecil daripada penghapusan. Sedangkan total Piutang usaha 15.925.600,00 dan besarnya Cadangan kerugian piutang 1.672.075,00 sehingga diperoleh piutang bersih 14.253.525,00.

Dari hasil perhitungan SWOT ,BMT berada pada posisi Kuadran I (positif, positif), artinya dalam menentukan usia atau lama pengambilan kreditnya sudah sangat bagus dan manajemen organisasinya sudah solid, dan tidak menemukan hambatan atau ancaman yang berarti.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	3
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	10
E. Kajian Pustaka	11
F. Kerangka Teori	13
G. Metode Penelitian	42
H. Sistematika Pembahasan	61
BAB II GAMBARAN UMUM BMT MANDIRI	62
A. Sejarah dan Perkembangan	62
B. Visi misi	63

C. Badan Hukum	64
D. Produk-produk	66
E. Struktur organisasi	74
F. Deskripsi Pekerjaan	75
BAB III PEMBAHASAN	79
A. Analisis SWOT	79
B. Analisis Piutang	85
C. Pembahasan	90
BAB IV PENUTUP	98
A. Kesimpulan	98
B. Saran-saran	100
DAFTAR PUSTAKA	101
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Jurnal Penyesuaian Kerugian Piutang (metode cadangan)	37
Tabel 2	Jurnal Penyesuaian Cadangan Kerugian Piutang (metode cadangan)	38
Tabel 3	Jurnal penyesuaian kerugian piutang (metode penghapusan langsung)	39
Tabel 4	Jurnal penyesuaian piutang usaha (metode penghapusan langsung)	40
Tabel 5	Daftar Umur Piutang	44
Tabel 6	Buku Besar (Cadangan kerugian piutang bersaldo kredit)	44
Tabel 7	Buku Besar (Cadangan kerugian piutang bersaldo debet)	45
Tabel 8	Faktor-faktor strategi eksternal	48
Tabel 9	Faktor-faktor strategi internal	50
Tabel 10	Matrik TOWS/SWOT	53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami skripsi yang berjudul: Analisis Daftar Umur Piutang di BMT Mandiri Sleman Yogyakarta. Maka penulis memandang perlu untuk menegaskan istilah-istilah yang terdapat dalam judul yaitu sebagai berikut:

1. Pengertian Analisis

Analisis berarti penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan dan perbuatan) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab, musabab dan duduk perkaranya). Dan bisa juga penguraian suatu pokok atau berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.¹ Pendapat lain menyatakan bahwa analisis adalah pekerjaan meneliti sambil menguraikan bagian-bagian dari yang diteliti, memilah-memilah sesuai dengan jenis-jenisnya.² Sedangkan analisis dalam penelitian ini adalah serangkaian kegiatan yang bertujuan menguraikan tentang daftar umur piutang di BMT Mandiri.

¹Dani K, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia (Dilengkapi dengan EYD)*, (Surabaya: Putra Hasasa, 2002), hlm. 40.

²Badudu, *Kamus Kata-kata Serapan Asing dalam Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Buku Kompas, 2003), hlm. 20.

2. Pengertian Daftar Umur Piutang

Menurut Soemarso, daftar umur piutang (*aging the receivable*) adalah daftar saldo piutang pada saat tertentu yang dikelompokkan menurut golongan umur.³ Menurut Abdul Halim dan Sarwoko, daftar umur piutang adalah suatu klasifikasi piutang dalam tabel yang menunjukkan jangka waktu (umur) piutang yang belum dilunaskan, baik yang masih belum jatuh tempo maupun yang sudah jatuh tempo.⁴ Sedangkan menurut Haryono Yusuf, daftar umur piutang adalah suatu daftar yang memuat hubungan persentase antara jumlah piutang dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam daftar ini debitur (konsumen) dikelompokkan berdasarkan masa lewat waktu, yaitu jangka waktu sejak piutang tersebut seharusnya diterima hingga tanggal pembuatan daftar umur piutang.⁵

3. BMT Mandiri Sleman Yogyakarta

BMT (rumah dana), merupakan lembaga bisnis dan sosial yang pertama dibangun oleh nabi.⁶ BMT Mandiri menawarkan berbagai macam

³Soemarso, *Akuntansi : Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002) , hlm. 349.

⁴Abdul Halim dan Sarwono, *Manajemen Keuangan: Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi ke-2 (Yogyakarta: BPFE, 1999), hlm. 123.

⁵ Haryono Yusuf, *Dasar-dasar Akuntansi*, Jilid 2 (Yogyakarta: STIE YKPN, 2001), hlm. 61.

⁶ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 56.

produk layanan kepada anggota dan masyarakat dengan harapan tidak saja akan mendapatkan keuntungan ekonomi tetapi juga ketenangan hati. Dengan mengusung motto “Bermitra Menuju Barokah”, semua komponen BMT Mandiri diajak untuk bermitra sesuai prinsip syariah dan keuntungan yang dicapai menjadi barokah.

Berdasarkan penegasan judul di atas, penulis ingin mengetahui umur piutang di BMT Mandiri dan kemudian penulis deskripsikan dan jabarkan dalam bentuk karya tulis. Sehingga akan didapatkan gambaran tentang analisis daftar umur piutang di BMT Mandiri.

B. Latar Belakang Masalah

Sejalan dengan pesatnya kemajuan ekonomi dan bisnis didunia pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya, bisnis perbankan tumbuh menjadi semakin beraneka ragam jenisnya. Beraneka ragam pula jasa-jasa dan semakin canggih pula fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh bank. Bank mempunyai peranan yang penting dalam sistem perekonomian di Indonesia. Jasa layanan yang diberikan kepada masyarakat tersebut dapat mendukung laju pertumbuhan ekonomi dan dapat memperlancar kegiatan perekonomian. Dengan adanya kemajuan zaman dan adanya kebutuhan serta masukan dari masyarakat luas, perbankan kini mengalami perkembangan baik dari produk, inovasi, sistem, prinsip operasional dan sebagainya.

Banyaknya lembaga keuangan makro maupun mikro yang tersebar keberbagai pelosok tanah air, rupanya belum mencapai kondisi yang ideal jika

diamati secara teliti. Hal ini nampak dari banyaknya lembaga keuangan mikro yang hanya mengejar target pendapatan masing-masing, sehingga tujuan yang lebih besar sering terabaikan, khususnya dalam pengembangan ekonomi masyarakat bawah. Padahal, lembaga keuangan mikro mempunyai posisi strategis dalam pengembangan ekonomi masyarakat kelas bawah. Dalam kondisi yang demikian inilah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) muncul dan mencoba menawarkan solusi bagi masyarakat kelas bawah⁷.

Lembaga keuangan syari'ah yang dikenal dengan nama Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) ini merupakan cikal bakal lahirnya bank-bank syariah di Indonesia. Pembiayaan merupakan salah satu aktivitas penting dalam manajemen BMT yang sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan langsung dengan rencana memperoleh pendapatan. Pembiayaan menjadi kegiatan utama lembaga ini, oleh karena itu memerlukan analisis yang cermat agar bisa menghasilkan keuntungan dan mendukung kelangsungan usaha lembaga tersebut.

Sebagian besar dana operasi BMT diputar dalam pembiayaan, keberhasilan BMT dalam mengelola pembiayaan merupakan keberhasilan bisnis BMT. Sebaliknya apabila BMT terjerat dalam masalah pembiayaan maka BMT akan menghadapi masalah besar, seperti resiko tak tertagihnya hutang atau pembiayaan macet. Bank- bank di Indonesia terbukti pernah dan sering terjadi kredit macet (piutang) atau tidak terbayarnya tagihan sebagian

⁷ Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern (Panduan untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul Maal Wat Tamwii dalam Format Koperasi)*, (Yogyakarta: Debeta, 2008), hlm. 15.

bahkan seluruhnya, salah satu sebabnya yaitu analisis kredit atau pembiayaan yang tidak cermat.

Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, di mana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan hak penagihan piutang. Dalam arti luas, istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain. Menurut Hendri Soemantri piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli akibat dari adanya transaksi penjualan kredit⁸.

Piutang yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan *clien* bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar.

Namun, pada kenyataannya resiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Untuk itu perusahaan seringkali membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*) untuk memudahkan perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang

⁸ Soemantri Hendri, *Akuntansi Keuangan*, Edisi ke-2, (Bandung: Armico, 2000), hlm. 151.

akan dibebankan pada akhir periode untuk mengakomodasikan kemungkinan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih ini biasanya oleh pihak perusahaan menetapkan persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Biasanya pengenaan persentasenya ditentukan berdasarkan umur piutang tersebut dan berdasarkan pengalaman periode yang lalu.

Perusahaan jasa merupakan perusahaan yang kegiatannya menyediakan jasa dengan tujuan untuk memudahkan konsumen untuk memakainya dan mendapatkan laba tanpa mengubah sifat dan bentuk. Penjualan barang atau jasa merupakan sumber pendapatan perusahaan dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau secara kredit. Perusahaan lebih menyukai transaksi penjualan secara tunai karena perusahaan akan segera menerima kas yang akan dapat digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dari sisi konsumen umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda, penjualan kredit menimbulkan adanya piutang atau tagihan.

BMT dalam pengambilan keputusan yang harus selalu menggunakan prinsip kehati-hatian dalam pengoprasionalan dana dengan tujuan untuk meminimalkan risiko. Salah satunya yaitu dalam pemberian pembiayaan kepada calon debitur agar tidak terjadi pembiayaan macet. Kenaikan NPF sangat mempengaruhi kinerja keuangan pada BMT. Dalam penelitian Ikhwan (2000) tentang kondisi kesehatan atau kinerja keuangan BMT yang ada di

Jawa Tengah dengan menggunakan sample 228 BMT yang menunjukkan bahwa: 7 BMT tergolong tidak sehat, 53 BMT kurang sehat, 151 BMT cukup sehat dan 17 BMT sehat. Sebagian BMT tergolong sehat, hal ini dipengaruhi beberapa faktor antara lain: modal, aktiva, profitabilitas, efisiensi, dan likuiditasnya⁹. Dari data tersebut perlu adanya peningkatan pengoperasian dana supaya kinerja keuangan BMT semakin baik. Khususnya dalam pemberian persetujuan pembiayaan.

Meningkatnya pemberian persetujuan pembiayaan baru adalah dikarenakan 2 alasan yaitu dilihat dari sisi internal dan eksternal BMT. Dari sisi internal, permodalan BMT masih cukup kuat dan portofolio pembiayaan meningkat, sedangkan alasan eksternal BMT adalah membaiknya prospek usaha nasabah. Namun tidak menutup kemungkinan terjadinya pembiayaan yang bermasalah atau kredit macet atas pembiayaan yang diberikan. Bahaya yang timbul dari pembiayaan atau kredit macet adalah tidak terbayarnya kembali pembiayaan atau kredit tersebut, baik sebagian maupun seluruhnya.

Pembiayaan bermasalah atau macet memberikan dampak yang kurang baik bagi negara, masyarakat, dan bank ataupun BMT. Bahaya atas pembiayaan macet yakni tidak terbayarnya kembali pembiayaan yang diberikan, baik sebagian atau seluruhnya. Semakin besar pembiayaan macet yang dihadapi oleh BMT maka menurun pula tingkat kesehatan BMT mempengaruhi tingkat likuiditas dan solvabilitas, yang dapat mempengaruhi kepercayaan para penitip dana atau para nasabah. Semakin besar jumlah

⁹ Rahman El Junusi, "Pengaruh Religiusitas dan Etika Kerja Islam Terhadap Kinerja Lembaga Keuangan Syariah" Penelitian, Semarang IAIN Walisongo, 2005, hlm. 3.

pembiayaan bermasalah, maka semakin besar jumlah dana cadangan yang harus disediakan semakin besar pula tanggungan BMT untuk mengadakan dana cadangan tersebut, karena kerugian yang ditanggung BMT akan mengurangi modal sendiri. Dampak yang ditimbulkan oleh pembiayaan bermasalah tersebut menguatkan keharusan BMT untuk berusaha mengupayakan penanggulangan ataupun pencegahan bahaya yang mungkin timbul akibat pembiayaan bermasalah tersebut. Bahkan dampak pembiayaan bermasalah dapat menyebabkan BMT bangkrut. Hal ini disebabkan karena nasabah dinyatakan pailit atau bangkrut sehingga tidak dapat membayar hutangnya. BMT madani, salah satu BMT yang mengalami kegagalan karena kerugian yang diderita akibat kerugian dari pengembangan unit bisnis retail. Bisnis eceran tak berkembang dan pada saat yang sama pembayaran kembali dari para anggota juga mulai menurun. Menyaksikan hal tersebut anggota-anggota lain segera menarik dana simpanannya yang akhirnya mengakibatkan kebangkrutan BMT ini.¹⁰

Sebelum BMT memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan pembiayaan kepada calon debitur maka perlu mengadakan evaluasi risiko dari para calon debitur. Adapun prinsip yang diterapkan dalam pemberian kredit adalah prinsip “5-C” yaitu: *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditions*. Prinsip “5-C” tersebut kadang ditambahkan dengan “1-C” yaitu *Constraint*¹¹.

¹⁰ Vicky-vicven.blogspot.com/2012/05/kebanyakan-dari-kita-akan-berfikir-html, diakses tanggal 24 Desember 2012.

¹¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta:UPP AMPYKPN,2006), hlm. 261.

BMT dapat mengabulkan permohonan pembiayaan calon debitur apabila persyaratan yang ditetapkan BMT dapat terpenuhi. Terhadap kelengkapan data pendukung permohonan pembiayaan, BMT juga melakukan penilaian kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon debitur dengan cara petugas BMT melakukan wawancara dan kunjungan (*on the spot*) ketempat usaha debitur.

Pembiayaan yang diberikan tanpa didahului dengan analisis pembiayaan yang profesional dapat diragukan mutunya. Tujuan analisis pembiayaan adalah menilai mutu permintaan pembiayaan baru yang diajukan oleh calon kreditur ataupun permintaan pembiayaan terhadap pembiayaan yang sudah pernah diberikan yang diajukan oleh debitur yang lama. Apabila BMT meluluskan permintaan pembiayaan setelah penilaian mutu melalui analisis pembiayaan, resiko berkembangnya pembiayaan yang diberikan menjadi pembiayaan bermasalah dapat diperkecil

Berdasarkan observasi yang peneliti peroleh, bahwa banyaknya kredit macet membuat semakin lama semakin banyak penumpukan piutang tak tertagih. Maka penting sekali BMT Mandiri membuat daftar umur piutang sehingga dapat mengurangi resiko kerugian piutang¹²

Berdasarkan pada latar belakang di atas, maka pihak BMT dapat menganalisis umur piutang atas pembiayaan yang diajukan calon debitur dengan lebih baik atau untuk mengontrol penggunaan dana oleh debitur, sehingga risiko ketidakpastian perolehan dana diminimalkan dan keputusan

¹² Observasi di BMT Mandiri Sleman Yogyakarta, 10 November 2012.

pemberian pembiayaan bagi pihak BMT tidak keliru. Maka hal ini yang akan mendorong penulis untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis daftar umur piutang di BMT Mandiri.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah diatas, maka masalah pokok yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah bagaimana mengelola resiko kerugian piutang di BMT Mandiri Sleman Yogyakarta?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui bagaimana membuat daftar piutang pertanggal 31 Desember yang dikelompokkan setiap piutang sesuai umurnya.
2. Untuk mengetahui bagaimana penentuan prosentase kerugian setiap kelompok piutang.
3. Untuk mengetahui perkalian prosentase kerugian piutang dengan saldo piutang setiap kelompok.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

- a. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi pengembangan ilmu manajemen keuangan islam agar ilmu tersebut selalu berkembang.

b. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau pertimbangan bagi kemajuan lembaga keuangan islam khususnya BMT Mandiri.

E. Kajian Pustaka

Beberapa penelitian yang digunakan sebagai rujukan dalam penelitian yang akan penulis lakukan adalah diantaranya :

Skripsi yang ditulis oleh Dian Hartati yang berjudul “*Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. SFI Medan*”, penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji kualitatif terhadap kuesioner pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO unsur penentuan resiko dan unsur aktivitas pengendalian kurang efektif, sedangkan unsur lingkungan pengendalian, unsur informasi dan komunikasi , serta unsur pengawasan atau pemantauan telah efektif. Analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Adalah metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada kemudian diklarifikasi, dianalisis, selanjutnya di interpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti.¹³

¹³Dian Hartati, Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT.SFI Medan, *Skripsi* program S1 ekstensi medan Universitas Sumatra Utara, (2010), <http://id.pdfsb.com/skripsi+analisis+umur+piutang>, diakses 7 Maret 2012.

Skripsi Ika Rahmawati Hakim yang berjudul “*Analisis efisiensi Pengumpulan Piutang sebagai dasar Penilaian Kondisi Keuangan pada PT. Wangsa Jatra Lestari*”, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas perusahaan dalam mengerjakan piutang selain itu untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengembalikan kewajiban jangka pendek ,serta untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba. Metode yang digunakan untuk menganalisis tujuan tersebut adalah metode rasio aktivitas, likuiditas dan rentabilitas. Hasil analisis menunjukkan bahwa PT. Wangsa mengalami penurunan efektivitas penjualan. Hal itu ditunjukkan rasio perputaran piutang selalu mengalami peningkatan. Hasil analisis rasio likuiditas menunjukkan bahwa PT.Wangsa mempunyai kemampuan yang baik dalam mengembalikan kewajiban jangka pendek, hal itu di tunjukkan oleh kas rasio,quick rasio yang selalu meningkat sedangkan hasil analisis rasio rentabilitas PT. Wangsa memiliki kemampuan yang bagus untuk memperoleh keuntungan , hal ini ditunjukkan dengan nilai rentabilitas ekonomi yang cukup tinggi dan meningkat.¹⁴

Skripsi Eni Dwi Astuti yang berjudul “*Ziyadah dalam Utang Piutang (studi kasus dalam utang piutang didesa kenteng kec toroh kabupaten grobogan)*” , penelitian ini bertujuan untuk mengetahui transaksi utang piutang yang berbunga, yang *notabnya* mayoritas

¹⁴Ika Rahmawati Hakim, “Analisis Efisiensi Pengumpulan Piutang sebagai Dasar Penilaian Kondisi Keuangan pada PT. Wangsa Jatra Lestari”, *Skripsi Program SI Universitas Muhammadiyah Surakarta*, (2006), <http://id.pdfsb.com/skripsi+analisis+umur+piutang>, diakses 7 Maret 2012.

masyarakat daerah tersebut adalah muslim. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak setiap tambahan atas jumlah pinjaman dari pihak yang berutang itu dikatakan *riba* tetapi lebih tergantung pada latar belakang dan akibat yang ditimbulkan. Sebagaimana dengan tambahan yang terdapat dalam transaksi utang piutang yang terjadi di Desa Kenteng Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan, tambahan dalam transaksi utang piutang tersebut merupakan tambahan yang boleh saja diambil karena rata-rata pinjaman tersebut untuk modal usaha serta dengan tambahan tersebut tidak menimbulkan keterpurukan dalam kehidupan ekonominya.¹⁵

Penelitian ini berbeda dengan yang terdahulu yang membahas tentang daftar umur piutang, dalam skripsi ini menggunakan analisis SWOT kemudian akan dilakukan analisis tentang daftar umur piutang di BMT Mandiri.

F. Kerangka Teori

1. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

Baitul maal wattamwil terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana non profit, seperti zakat, infaq dan shodaqoh. *Baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha tersebut menjadi bagian

¹⁵ Eni Dwi Astuti, Ziyadah dalam Utang Piutang (Studi Kasus dalam Utang Piutang di Desa Kenteng Kecamatan Toroh Kabupaten grobogan), *Skripsi* IAIN Walisongo Semarang (2010), http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk_1/94/jtptiain-gdl-enidwiatu-4660-1-skripsi-pdf , diakses tanggal 23 Juni 2013.

yang tidak terpisahkan dari baitul maal wattamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari'ah¹⁶.

Dari sini, secara operasional, BMT dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan syari'ah yang memadukan fungsi pengelolaan ZIS dan kesadaran umat akan nilai-nilai Islam dengan fungsi bisnis (ekonomi). Dalam perannya sebagai baitul maal, BMT harus menjalankan fungsi optimalisasi pengelolaan ZIS dan upaya-upaya kesadaran kepada masyarakat tentang pentingnya nilai-nilai Islam dalam semua aspek kehidupan¹⁷.

b. Produk BMT

Produk penghimpunan (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*) yang secara teknis-finansial dapat dikembangkan sebuah lembaga keuangan Islam termasuk BMT. Hal ini dimungkinkan karena sistem syari'ah memberi ruang yang cukup untuk itu.

1) Produk Penghimpunan Dana

a) Modal

I. Simpanan Pokok

Simpanan pokok simpanan yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT.

¹⁶ Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006), hlm. 75.

¹⁷ Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern*, hlm. 25.

II. Simpanan Wajib

Simpanan ini menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu¹⁸.

b) Wadliah

Wadliah merupakan akad penitipan barang atau uang pada BMT.

c) Tabungan

Tabungan Mudharabah (tabungan biasa), Tabungan Pendidikan, Tabungan Idul Fitri, Tabungan Qurban, Tabungan Walimah¹⁹

d) Dan lain-lain, produk yang di kembangkan sesuai dengan lingkungannya.

2) Produk Penyalur Dana

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan *lending financing*. Istilah ini dalam keuangan konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Berdasarkan Undang-Undang Perbankan syariah UU No 21 tahun 2008 pasal 25 :

¹⁸ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), hlm. 154.

¹⁹ Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern*, hlm. 125.

“pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan *musyarakah*, *transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah dan sewa beli atau ijarah muntahiyah bit tamlik*, *transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang Murabahah, Salam dan Istisna*, *transaksi pinjam meminjam dalam bentuk qard*, dan *transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk Ijarah*”.

Sebagai upaya memperoleh pandangan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT menganut azas syariah yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Adapun jenis produk penyaluran dana BMT yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

1) Pembiayaan Profit

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharaba* yang berarti memukul atau berjalan. Sedang yang dimaksud dengan memukul atau berjalan, yaitu seseorang yang memukulkan tangannya untuk berjalan dimuka bumi dalam mencari karunia Allah SWT²⁰.

Mudharabah yakni hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalnya 100% dari BMT. Atas dasar proposal yang diajukan

²⁰ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah*, hlm. 96.

nasabah, BMT akan mengevaluasi kelayakan usaha dan dapat menghitung tingkat nisbah yang dikehendaki. Jika terjadi risiko usaha, maka BMT akan menanggung seluruh kerugian modal selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam atau musibah di luar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian terjadi karena kelalaian manajemen atau kecerobohan anggota atau nasabah, maka *mudharib* yang akan menanggung pengembalian modalnya²¹.

Transaksi jenis ini tidak mensyaratkan adanya wakil *shahib al maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil *shahibul al maal* dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal²².

b) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam

²¹ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah*, hlm. 170.

²² Adiwarmarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, Cet. ke-3 (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 103.

penerapan, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah.

Dalam praktik, biasanya BMT langsung menunjuk nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang sebagaimana dimaksud kepada pihak ketiga dengan memanfaatkan fasilitas *al-wakalah*, yakni akad pemberian kewenangan / kuasa seseorang kepada pihak lain mengenai apa yang harus dilakukannya, dan penerima kuasa secara hukum menjadi pengganti pember kuasa selama batas waktu yang ditentukan²³.

c) Bai bitsaman ajil (Jual beli *cicilan*)

Yakni penyediaan barang BMT pihak pembeli (Anggota / Nasabah) harus membayar dengan cara mengangsur dalam jangka waktu tertentu sebesar pokok ditambah dengan keuntungan (Profit) yang disepakati. Dalam menentukan jumlah keuntungannya, BMT dapat berbeda-beda tergantung pada jangka waktu dan tingkat resiko. Karena bersifat jual beli, maka transaksi ini harus memenuhi persyaratan dan rukun jual beli²⁴.

²³ *Ibid.*, hlm. 45.

²⁴ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah*, hlm. 179.

d) Bai' as-salam

Definisi *Bai' as-Salam* ialah akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai dimuka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, harga dan waktu penyerahan²⁵. Selain itu, transaksi juga harus memenuhi syarat dan rukun jual beli²⁶.

e) Bai' al-Istisna

Yaitu kontrak pembelian melalui pesanan atau order. Dalam akad ini pembuat barang atau produsen menerima pesanan dari pembeli. Kemudian produsen mensubkontrakkan ordernya tadi kepada rekanan yang lain²⁷. *Bai' al-Istisna* merupakan jenis khusus dari *bai' as-salam*. Biasanya, jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan istishna mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' as-salam*²⁸. Produk istishna menyerupai produk salam, namun dalam

²⁵ Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern*, hlm. 156.

²⁶ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah*, hlm. 180.

²⁷ *Ibid.*, hlm. 181.

²⁸ Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 113.

istishna pembayarannya dapat dilakukan oleh bank atau BMT dalam beberapa kali pembayaran.

f) Pembiayaan Musyarakah

Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik²⁹.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerja sama dapat berupa dana, barang perdagangan, kewiraswastaan, kepandaian, kepemilikan, peralatan, kepercayaan / reputasi, atau barang-barang yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum kombinasi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel³⁰.

2) Pembiayaan Non Profit

Pembiayaan non profit di BMT biasanya berupa pembiayaan *Qardul hasan*, yakni pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa pungutan bagi hasil atau keuntungan dalam bentuk apapun. Nasabah hanya dibebani membayar biaya administrasi dalam jumlah yang wajar sebagai konsekuensi logis atas biaya-biaya yang otomatis

²⁹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam*, hlm. 106.

³⁰ Karim Adiwarmarman, *Bank Islam*, hlm. 102.

dikeluarkan BMT untuk administrasi dan dalam rangka penyaluran pembiayaan tersebut. *Baitul Maal* merupakan bidang sosial dari kegiatan operasional BMT. *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan berorientasi social keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infak dan shadaqah (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al qur'an dan sunah Rasul-Nya.

2. Konsep Akuntansi

Akuntansi sering disebut sebagai bahasa bisnis atau bahasa dari keputusan keuangan. Hal ini disebabkan oleh karena banyak aspek sehari-hari yang didasarkan pada akuntansi seperti perencanaan keuangan pribadi, biaya pendidikan, investasi pinjaman, pajak penghasilan dan banyak aspek lainnya.

Menurut Soemarso mengutip pernyataan *American Accounting Association* (AAA) mengenai definisi akuntansi, yaitu akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut³¹.

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat ditarik kesimpulan tentang pengertian akuntansi yaitu suatu disiplin ilmu yang

³¹ Soemarso., *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi ke-5 (Jakarta: Salemba Empat, 2004) ,hlm. 3.

menyediakan informasi yang diperlukan perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya, secara efisien dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan suatu organisasi untuk menghasilkan suatu laporan keuangan yang akan menjadi dasar manajemen dalam pengambilan keputusan.

3. Tinjauan tentang Piutang

a. Pengertian Piutang

Hubungan antara piutang dagang dan penjualan kredit di mana piutang dagang khususnya digunakan untuk tagihan yang timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit, di mana pembeli tidak memberikan surat janji tertulis formal. Jadi secara *real* piutang dagang timbul karena adanya transaksi penjualan kredit, oleh karena itu besar kecilnya penjualan kredit akan berpengaruh langsung terhadap jumlah piutang dagang.

Piutang merupakan harta perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa, yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Dengan menjual secara kredit, perusahaan akan memiliki piutang penjualan kredit tersebut merupakan upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) penjualan³².

³²Husnan dan Pudjiastuti. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Edisi ke-3 (Yogyakarta:UPP AMP YKPN,2002) ,hlm. 123.

Piutang tercipta pada saat perusahaan melakukan penjualan secara kredit³³. Menurut Munawir memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*receivable turn over*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata³⁴.

Menurut Baridwan piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan di mana dalam keadaan normal perusahaan, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun³⁵. Menurut Kieso, Weygandt, Warfield yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya³⁶.

Menurut “Kieso, piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lain³⁷. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar

³³Husnan Suad, *Manajemen Keuangan: Teori dan Penerapan*, Edisi ke-4 (Yogyakarta: BPFE, 1997), hlm. 467.

³⁴Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi ke-4 (Liberty: Yogyakarta, 1998), hlm. 75.

³⁵Baridwan Zaki, *Intermediate Accounting*, Edisi ke-8, (Yogyakarta: BPFE, 2004), hlm. 124.

³⁶Kieso dkk, *Akuntansi Intermediate*, diterjemahkan oleh Herman Wibowo, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2002), hlm. 319.

³⁷Kieso dkk, *Accounting Principles*, Edisi ke-7 (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 346.

(jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar. Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca baik sebagai piutang dagang atau piutang non dagang.

Berdasarkan definisi-definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang/jasa yang timbul karena adanya penjualan barang/jasa secara kredit dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus normal perusahaan.

b. Dasar Hukum Hutang Piutang

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَمْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya:Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepadanya-lah kamu dikembalikan.³⁸(Surah Al Baqarah ayat 245)

Ayat di atas menerangkan tentang barang siapa yang mau memberikan pinjaman yang baik (di jalan Allah), maka Allah melipat gandakan pembayarannya dengan lipat ganda yang banyak.

³⁸ Departemen Agama RI, *Al Quran dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro , 2005), hlm. 31.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.³⁹ (Surah Al Baqarah ayat 228)

Ayat tersebut menjelaskan setiap orang yang mengadakan perjanjian hutang piutang dengan bertentangan waktu tertentu hendaklah menulisnya dan mempersaksikannya.

c. Tujuan piutang

Tujuan perusahaan menanamkan dananya pada piutang antara lain adalah :

1) Untuk meningkatkan laba

Suatu akibat langsung dari investasi pada piutang adalah naiknya penjualan. Kenaikan ini diharapkan secara tidak langsung akan menaikkan laba yang diperoleh. Hal ini dimungkinkan jika tambahan penghasilan lebih besar daripada biaya-biaya yang dikeluarkan.

2) Untuk meningkatkan penjualan

Jika perusahaan mengambil kebijakan untuk melakukan penjualan kredit disamping penjualan tunai, maka biasanya perusahaan akan dapat menjual barang lebih banyak. Suatu kebutuhan belum tentu diikuti tersedianya dana atau uang untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

³⁹ *Ibid.*, hlm. 35.

Demikian pula yang dialami oleh para pelanggan, karena itu beberapa dari mereka memenuhi kebutuhannya dengan jalan membeli secara kredit, atau membayar dengan angsuran daripada harus membayar langsung. Oleh karena itu, dalam rangka meningkatkan penjualan, perusahaan menanamkan dananya dalam piutang.

3) Untuk menghadapi persaingan

Sebagai tindakan untuk mempertahankan diri, kebanyakan perusahaan didalam menetapkan kebijakan memperluas penjualan serupa dengan kebijakan-kebijakan pesaing-pesaingnya. Kebijakan tersebut adalah kebijakan penjualan kredit. Penjualan kredit menurut dana tertanam dalam piutang.⁴⁰

d. Macam-macam Piutang

1) Piutang dagang

Piutang dagang adalah tagihan kepada pelanggan yang sifatnya terbuka, dengan kata lain bahwa tagihan ini tidak disertai instrumen kredit. Piutang dagang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit dalam operasi usaha normal.⁴¹ Menurut Haryono Jusuf, piutang dagang adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pembeli

⁴⁰ Abdul Halim dan Sarwono, *Manajemen Keuangan*, hlm. 120.

⁴¹ Slamet Sugiri, *Akuntansi Pengantar 2*, (Yogyakarta:UPP STIM YKPN, 2012), hlm. 51.

kepada perusahaan. Piutang dagang umumnya berjangka waktu kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, piutang dagang dalam neraca dilaporkan sebagai aktiva lancar.

⁴²Sedangkan Slamet Sugiri mengatakan bahwa piutang dagang adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa.⁴³ Sehingga, piutang dagang diartikan sebagai tagihan yang harus dibayar pelanggan.

2) Piutang wesel

Piutang wesel adalah klaim yang dibuktikan oleh instrumen kredit secara formal. Instrumen kredit ini mensyaratkan debitur untuk membayar dalam waktu tertentu secara jelas.⁴⁴ Piutang wesel yaitu piutang yang didukung oleh suatu surat perjanjian. Jangka waktu piutang wesel bisa bermacam-macam, tetapi pada umumnya paling sedikit 60 hari. Piutang wesel yang berjangka waktu satu tahun atau kurang dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar, tetapi jika jangka waktunya melebihi satu tahun, maka piutang wesel sebagai piutang jangka panjang.⁴⁵ Jadi piutang wesel lebih formal daripada piutang dagang.

⁴² Haryono Yusuf, *Dasar-Dasar Akuntansi*, hlm. 52.

⁴³ Slamet Sugiri dan Bogat, *Akuntansi Pengantar*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2010), hlm. 330.

⁴⁴ Slamet Sugiri, *Akuntansi Pengantar 2*, hlm. 51.

⁴⁵ Haryono Yusuf, *Dasar-Dasar Akuntansi*, hlm. 52.

3) Piutang lain-lain

Menurut Haryono Yusuf piutang lain-lain terdiri atas macam-macam tagihan yang tidak termasuk dalam piutang dagang maupun piutang wesel. Misalnya piutang kepada karyawan perusahaan, direksi perusahaan, dan piutang kepada cabang-cabang perusahaan. Pada umumnya piutang semacam ini termasuk piutang jangka panjang, tetapi bagian yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun dilaporkan sebagai aktiva lancar. Sedangkan menurut Slamet Sugiri piutang meliputi piutang non dagang seperti pemberian pinjaman kepada para pejabat perusahaan, uang muka kepada pegawai dan restitusi pajak yang belum diterima.

4. Termin Kredit dan Umur Piutang

Menurut Kieso dan Weygandt, syarat atau termin kredit adalah hal yang menunjukkan jumlah potongan tunai dan periode waktu berlakunya penawaran potongan. Termin juga menunjukkan lamanya periode seorang pembeli diharapkan akan melunasi seluruh harga yang tertera pada faktur⁴⁶.

Menurut Soemarso umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang⁴⁷.

⁴⁶ Kieso dkk, *Accounting Principles*, hlm. 267.

⁴⁷ Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, hlm. 346.

5. Pengelolaan Piutang

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut Riyanto sebagai berikut⁴⁸:

a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat pembayaran lebih ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para langganannya.

⁴⁸Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Preusan*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), hlm. 85.

Makin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan dapat bersifat kuantitatif berupa batas maksimum kredit, dan dapat juga bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.

d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang melakukan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan cepat tertagih sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan

Langgan yang memiliki kebiasaan membayar dengan memanfaatkan *cash discount* bisa mengakibatkan semakin kecilnya investasi dalam piutang dibandingkan dengan yang tidak

memanfaatkannya. Hal ini tergantung cara mereka menilai kedua alternatif tersebut.

Lebih lanjut Adisaputra mengemukakan konsekuensi dari adanya investasi dalam piutang tersebut yaitu: menyerap sejumlah dana modal kerja, mempunyai usia tertentu sesuai waktu keterkaitannya, mempengaruhi tingkat risiko perusahaan secara keseluruhan, perlu dimonitor tingkat efisiensi pengelolaannya dari waktu ke waktu⁴⁹.

6. Akuntansi Piutang Tak Tertagih

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan, karena lebih menarik calon pembeli, sehingga volume penjualan meningkat yang berarti, menaikkan pendapatan perusahaan. Di lain pihak penjualan secara kredit seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Bila suatu barang atau jasa dijual secara kredit, biasanya sebagian dari piutang langganan tidak dapat ditagih. Hal ini sudah merupakan gejala umum dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit. Betapapun teliti di dalam mengevaluasi kondisi pelanggan dalam pemberian kredit dan sangat efisiennya prosedur penagihan piutang, namun kenyataannya masih terdapat sejumlah pelanggan yang tidak

⁴⁹ Gunawan Adisaputra dan Marwan Asri, *Anggaran Perusahaan 2*, (Yogyakarta: BPFE,2003), hlm. 43.

dapat memenuhi kewajibannya. Biaya operasi yang timbul dari tak tertagihnya piutang tersebut disebut kerugian dari piutang tak tertagih.

a. Metode Cadangan Kerugian Piutang

Dalam metode cadangan setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan.

Jurnal yang dibuat untuk menaksir kerugian piutang adalah:⁵⁰

Tabel 1

Kerugian Piutang (*Bad Debt Expense*)

No.470

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Penyesuaian	x		x	

Jurnal Penyesuaian dibuat untuk menyesuaikan saldo akun-akun Buku Besar ke saldo yang sesungguhnya, dan memisahkan pendapatan dan beban dalam periode-periode yang sebenarnya. Penyesuaian dilakukan pada akhir periode akuntansi untuk memastikan bahwa perusahaan mengikuti prinsip pengenalannya pendapatan dan beban. Jurnal penyesuaian memungkinkan untuk melaporkan jumlah yang benar pada laporan posisi keuangan dan

⁵⁰Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar*, (Yogyakarta: BPFE,2000), hlm. 53.

laporan laba rugi. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus membuat jurnal penyesuaian ketika hendak mempersiapkan laporan keuangan⁵¹.

Jumlah kerugian yang diakui adalah sejumlah cadangan kerugian yang ditaksir tidak dapat ditagih. Apabila jurnal penyesuaian tersebut pada akhir tahun di mana masih ada saldo cadangan kerugian sisa periode sebelumnya, maka jumlah yang diakui adalah sebesar selisih jumlah taksiran dengan saldo rekening cadangan. Rekening kerugian piutang akan dilaporkan dalam laporan rugi laba sebagai elemen dari biaya usaha. Rekening kerugian piutang dibuat pada akhir periode.

Penyajian kerugian piutang dalam laba rugi:⁵²

Pendapatan

Biaya operasional

Kerugian piutang xx

Menurut Kasmir, dalam bukunya, “Analisa Laporan Keuangan”, laporan rugi laba merupakan laporan yang menunjukkan kondisi usaha dalam suatu periode tertentu yang tergambar dari jumlah pendapatan yang diterima dan biaya yang

⁵¹Kieso dkk, *Intermediate Accounting IFRS*, Edisi ke-1. (United States of America : Wilay, 2011), hlm. 99.

⁵²Handout Mikhriani dan Fess, Warren Niswonger, *Accounting Principle*.

telah dikeluarkan sehingga dapat diketahui apakah perusahaan dalam keadaan laba atau rugi⁵³.

Menurut pendapat Halim laporan laba-rugi adalah suatu laporan atas kegiatan-kegiatan perusahaan selama waktu periode akuntansi tertentu. Laporan laba-rugi menunjukkan penghasilan dan biaya operasi, bunga, pajak, dan laba bersih yang diperoleh suatu perusahaan. Laporan laba-rugi merupakan suatu produk akuntansi yang dirancang untuk menunjukkan kepada pemegang saham dan kreditur, apakah perusahaan dapat menghasilkan keuntungan⁵⁴

Tabel 2

Cadangan Kerugian Piutang (*Allowance For Bad Debt*)

No.125

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Saldo				x
Des 31	Penyesuaian		x		x

Sedangkan Rekening cadangan kerugian piutang akan dilaporkan sebagai rekening pengurang dan piutang usaha. Rekening cadangan bukan merupakan hutang dalam neraca, tetapi

⁵³ Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2012), hlm. 58.

⁵⁴ Abdul Halim dan Sarwono, *Manajemen Keuangan*,hlm. 120.

merupakan rekening penilaian yang digunakan untuk mengubah nilai piutang usaha sehingga menunjukkan nilai tunainya. Rekening cadangan kerugian piutang dibuat pada akhir periode.

b. Metode Penghapusan Langsung

Metode ini biasanya digunakan dalam perusahaan-perusahaan kecil atau perusahaan yang tidak dapat menaksir kerugian piutang dengan tepat. Pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang tidak dapat ditagih. Bila jelas-jelas diketahui adanya piutang yang tidak dapat ditagih, maka piutang tersebut dihapuskan dan dibebankan pada rekening kerugian piutang. Penerimaan dari piutang yang sudah dihapus akan dikreditkan ke rekening kerugian piutang bila buku-buku belum ditutup. Tetapi bila penerimaan piutang yang sudah dihapus itu terjadi sesudah buku-buku ditutup maka akan dikreditkan ke rekening penerimaan piutang yang sudah dihapus.

Tabel 3

Kerugian Piutang

No.470

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Penyesuaian	x		x	

Menurut Suparwoto jurnal yang dibuat seperti diatas, dalam metode ini perusahaan mempunyai hak untuk menerima sejumlah kas di masa yang akan datang berkurang sebesar piutang dagang yang tidak dapat ditagih. Sehingga piutang dagang akan dikredit sebesar piutang dagang yang tidak dapat ditagih. Di lain pihak timbul biaya kerugian piutang sehingga rekening kerugian di debit. Rekening kerugian piutang adalah rekening yang timbul karena penjualan kredit. Setiap penjualan kredit akan menimbulkan resiko. Selama resiko lebih kecil dari tambahan laba kotor dari penjualan kredit, maka penjualan kredit masih menguntungkan, apabila dilaksanakan. Sebaliknya jika resiko lebih besar, lebih baik penjualan tidak dilaksanakan. Jika resiko menjadi kenyataan, maka resiko berubah menjadi kerugian piutang.

Tabel 4
Piutang Usaha

No.120

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Penyesuaian		x		x

Rekening piutang dagang atau piutang usaha adalah rekening yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan utama perusahaan. Piutang usaha pada umumnya termasuk dalam kategori aktiva lancar, tetapi jika

piutang tersebut berjangka waktu lebih dari satu tahun maka digolongkan sebagai piutang jangka panjang.

Peyajian piutang usaha dalam neraca⁵⁵

Neraca	
31 Desember xx	
Aktiva lancar	Pasiva
Kas	xx
Piutang usaha	xx
Cadangan kerugian piutang	<u>xx</u>
Piutang bersih	xx

Menurut Munawir menjelaskan bahwa “Neraca adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu. Dimana neraca terdiri dari tiga bagian utama yaitu aktiva, hutang dan modal⁵⁶”

Berdasarkan pengertian tersebut bahwasannya neraca adalah laporan keuangan yang berisikan aktiva atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan, baik aktiva lancar maupun tidak lancar, juga berisikan tentang hutang/kewajiban baik jangka pendek,

⁵⁵ Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar*, hlm. 63.

⁵⁶ Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* ,(Liberty : Yogyakarta, 2007), hlm. 13.

jangka panjang atau kewajiban lainnya, serta berisikan tentang ekuitas/modal.

Menurut prinsip akuntansi, piutang harus dicatat dan dilaporkan sebesar nilai kas yang bisa direalisasi yaitu jumlah kas bersih yang diperkirakan dapat diterima. Jumlah atau nilai kas bersih yang dapat diterima adalah jumlah piutang bruto setelah dikurangi dengan taksiran jumlah (nilai) piutang yang tidak dapat diterima.⁵⁷

Besarnya kerugian piutang dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

a) Membuat tabel analisis umur piutang

Dalam tabel tersebut piutang dari masing-masing debitur dikelompokkan menurut umurnya. Umur piutang dihitung dengan cara membandingkan tanggal jatuh tempo piutang dengan tanggal saat dilakukan penaksiran kerugian piutang. Pengelompokkan umur piutang disusun berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

b) Menghitung besarnya taksiran kerugian piutang.

Dengan cara mengalikan tarif persentase kerugian piutang (yang telah ditetapkan sebelumnya) dengan masing-masing

⁵⁷Haryono Yusuf, *Dasar-Dasar Akuntansi*, hlm. 55.

kelompok umur piutang. Persentase piutang tak tertagih menurut Soemarso adalah sebagai berikut:⁵⁸

Tabel 5

Daftar Umur Piutang (*aging the receivable*)

No.	Nama Nasabah	Jumlah Piutang (Rp,00)	Umur Piutang (Hari)					
			1-30	31-60	61-90	91-120	121-180	181-365
	Total Piutang							
	Tingkat Prosentase		1%	3%	5%	10%	20%	50%
	Total taksiran tak tertagih							

Rumus yang digunakan untuk menentukan jika cadangan kerugian piutang berada pada posisi kredit:⁵⁹

Saldo yang harus tampak – saldo yang ada pada rekening cadangan kerugian piutang (sebelum penyesuaian). Sedangkan jika Cadangan kerugian piutang bersaldo debit. Saldo yang harus tampak + saldo yang ada pada rekening cadangan kerugian piutang (sebelum penyesuaian)

⁵⁸ Soemarso, *Akuntansi: Suatu Pengantar*, hlm. 343.

⁵⁹ Handout Mikhriani dan Fess, Warren Niswonger, *Accounting Principle*.

Buku Besar (Cadangan kerugian piutang bersaldo kredit)

Tabel 6

Kerugian Piutang (*Bad Debt Expense*)

No.470

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Penyesuaian			x	

Cadangan Kerugian Piutang (*Allowance For Bad Debt*)

No.125

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Saldo		x		x
	Penyesuaian		x		x

Buku Besar (Cadangan kerugian piutang bersaldo debit)

Tabel 7

Kerugian Piutang (*Bad Debt Expense*)

No.470

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Penyesuaian	x		x	

Cadangan Kerugian Piutang (*Allowance For Bad Debt*)

No.125

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo	
				Debit	Kredit
Des 31	Saldo	x		x	
	Penyesuaian		x		x

Cadangan kerugian piutang akan bersaldo debit jika penghapusan piutang lebih besar daripada cadangan kerugian piutang yang tersedia. Sebaliknya jika cadangan kerugian akan bersaldo kredit jika penghapusan piutang lebih kecil daripada cadangan kerugian piutang yang tersedia.⁶⁰

7. SWOT

SWOT merupakan akronim untuk kata-kata “Strengths” (kekuatan), “Weaknesses” (Kelemahan), “Opportunities” (Peluang), “Threats” (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi, termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi dalam satuan bisnis yang bersangkutan.

Kekuatan adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi

⁶⁰Suparwoto, *Pengantar Akuntansi*, (Yogyakarta: BPFE, 1986), hlm. 85.

penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis atau sebuah organisasi. Berbagai situasi tersebut antara lain adalah:

1. Kecenderungan penting yang terjadi di kalangan masyarakat.
2. Identifikasi suatu segmen yang belum mendapatkan perhatian.
3. Perubahan dalam kondisi persaingan.
4. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan usaha.
5. Hubungan dengan para pembeli yang akrab.
6. Hubungan dengan pemasok yang harmonis.⁶¹

Ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun di masa depan.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode pendekatan studi yang digunakan adalah metode Deduktif Kualitatif Rasionalistik. Data kualitatif yaitu data yang tidak bisa diukur atau dinilai dengan angka secara langsung⁶² Amirin (2000).

⁶¹ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 172.

Penelitian deduktif merupakan suatu penelitian yang menunjukkan kepada cara berfikir deduktif. Pengolahan dan analisis data-data tidak diambil dari lapangan, melainkan dari keterangan-keterangan dan pustaka-pustaka, dokumen dan hasil-hasil penelitian.

Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Metodologi kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati⁶³

Pendekatan rasionalistik menuntut agar obyek yang diteliti tidak dilepaskan dari konteksnya, atau setidaknya obyek diteliti dengan fokus atau aksentuasi tertentu, tetapi tidak mengeliminasi konteksnya⁶⁴.

Penelitian kualitatif bertolak dari paradigma alamiah, karena penelitian ini menggunakan teknik kualitatif, yakni pengungkapan realitas tanpa melakukan pengukuran yang baku dan pasti. Peneliti berusaha menggambarkan fenomena sosial secara holistik tanpa perlakuan manipulatif. Rangkaian fakta yang dikumpulkan,

⁶²Tatang M. Amirin, *Menyusun Rencana Penelitian*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), hlm. 5.

⁶³Moleong J. Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 18.

⁶⁴ Maman "Menggabungkan Metode Penelitian Kuantitatif dengan Kualitatif", *Makalah Pengantar Filsafat Sain*, di Yogyakarta (2002), hlm. 7.

dikelompokkan, ditafsirkan, dan disajikan dapat menghasilkan teori. Penelitian kualitatif akan menghasilkan teori *grounded theory* (teori dari dasar) bukan bertolak dari teori dan membuktikan teori. Karena itu pula, penelitian kualitatif sering disebut penelitian dari dasar atau *grounded research*⁶⁵.

2. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kombinasi dimana metode penelitian kombinasi yang menggabungkan metode kualitatif dengan metode kuantitatif secara berurutan, dimana dalam tahap pertama peneliti menggunakan kuantitatif dan tahap kedua menggunakan kualitatif.⁶⁶

Dengan demikian dalam penelitian ini membutuhkan populasi dan sampel. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.⁶⁷ Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah karyawan BMT yang berjumlah 6 orang. Sampel adalah bagian dan jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel dalam penelitian ini diambil 1 orang.

⁶⁵ *Ibid.* hlm.7

⁶⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 473.

⁶⁷ Nur Indrianto dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: BPF, 2002), hlm. 57.

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari subjek penelitian yang berupa data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak-pihak yang terkait, seperti manajer dan nasabah. Data sekunder yaitu data yang diambil secara tidak langsung dari sumbernya melainkan diperoleh dari pihak kedua atau pihak ketiga dengan mempelajari dokumentasi, catatan atau data laporan yang telah tersedia.⁶⁸

4. Subjek Dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian, yaitu yang memiliki data mengenai variabel-variabel yang diteliti. Pada dasarnya subjek penelitian adalah yang akan dikenai kesimpulan hasil penelitian. Subjek dalam penelitian ini adalah manajer, karyawan dan nasabah BMT Mandiri yang melakukan kredit macet.⁶⁹

Objek penelitian menunjukkan pada apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah daftar umur piutang di BMT Mandiri Sleman Yogyakarta.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-

⁶⁸ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 147.

⁶⁹ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), hlm. 34.

gejala yang diselidiki.⁷⁰ Metode ini digunakan sebagai pelengkap dan penguat data yang telah diperoleh sebelumnya. Dalam hal ini, penulis melakukan observasi kondisi BMT Mandiri Sleman Yogyakarta yang berkenaan dengan umur piutang yang dilakukan oleh nasabah BMT Mandiri.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang duduk berhadapan secara fisik dan diarahkan pada suatu masalah tertentu.⁷¹ Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan wawancara berstruktur, pewawancara menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dirumuskan dengan jelas.

Wawancara ini penulis gunakan untuk mendapatkan data tentang umur piutang yang diterapkan BMT Mandiri Sleman Yogyakarta. Wawancara ini ditujukan kepada:

- 1) Manajer BMT Mandiri Sleman Yogyakarta, tujuannya untuk memperoleh data tentang jumlah nasabah yang mengalami kredit macet, hal-hal yang berkaitan dengan umur piutang dan informasi yang bermanfaat bagi penulis butuhkan.

⁷⁰ Cholid Narbuka dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 70.

⁷¹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: CV Mandar Maju, 1990), hlm. 187.

2) Nasabah, tujuannya untuk mengetahui bagaimana usaha yang dilakukan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan kepada subjek penelitian, berupa dokumen-dokumen yang mendukung.⁷² Dengan cara menyalin dan menganalisis terhadap data yang tersedia.

d. Kuesioner

Kuesioner merupakan bentuk instrumen pengumpulan data yang fleksibel. Yaitu data yang diperoleh dengan memberikan seperangkat pernyataan tertulis kepada responden dengan cara menyajikan kalimat-kalimat yang jelas dan disampaikan dengan strategi yang tepat.⁷³ Tujuan penyebaran kuesioner adalah untuk memperoleh data tentang. Melalui skor yang diberikan kemudian data tersebut diperoleh dan diolah untuk mendapatkan suatu hasil yang *valid*.

Langkah pembuatan kuesioner dapat diperoleh dari buku rujukan karangan Freddy Rangkuti kemudian penulis kombinasi dengan brosur-brosur dan data-data yang ada di BMT Mandiri kemudian dibuat item pernyataan tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman

⁷²Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: Rosda Karya, 1995), hlm. 70.

⁷³Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, hlm 101.

6. Teknik/ Metoda Analisis

a. Analisis Deskriptif

Metoda analisis deskriptif yaitu dapat diartikan sebagai suatu prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Metoda deskriptif merupakan alat analisis yang digunakan untuk menggambarkan fakta yang ada di wilayah studi. Metoda ini merupakan tahapan pertama yang harus dilakukan setelah semua data diperoleh baik berupa data dari survei primer dan data yang diambil dari instansi yang terkait.

Analisis Deskriptif tidak terbatas sampai pengumpulan dan penyusunan data, namun meliputi analisis dan interpretasi mengenai data yang digunakan. Oleh sebab itu, metode analisis ini dapat berupa usaha atau upaya dalam memecahkan masalah, dengan membandingkan persamaan dan perbedaan gejala yang ditemukan, mengadakan klasifikasi gejala, menilai gejala, menetapkan standart, menetapkan hubungan antar gejala-gejala yang biasa ditemukan dan lain-lain. Deskriptif dibentuk dalam bentuk naratif untuk menyajikan gambar yang menyeluruh tentang apa yang terjadi dalam kegiatan Atau peristiwa yang dilaporkan.⁷⁴

⁷⁴ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 75.

b. Analisis SWOT

SWOT merupakan alat yang dapat dipakai untuk analisis kualitatif. SWOT dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemerintah di dalam mengelola daerahnya. Analisis ini dapat didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*)⁷⁵.

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan pemerintah untuk wilayah perencanaan yang dimaksud. Dengan demikian, perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis wilayah perencanaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) sesuai kondisi yang ada saat ini. Pola pikir sederhana strategi SWOT adalah ketika kita mengetahui kekuatan dan kelemahan diri sendiri (internal) maka peluang yang ada dapat diraih dan ancaman yang akan timbul bisa diantisipasi (eksternal).

Pada dasarnya analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*strengths*) dan Kelemahan

⁷⁵Rangkuti, *Manajemen dan Rekayasa Infrastruktur*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 25.

(*weakness*). Oleh karena itu, perlu dibuat Faktor Strategi Eksternal (EFAS) dan Faktor Strategi Internal (IFAS) dengan perincian sebagai berikut :

1) Faktor Strategi Eksternal

Cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal yaitu:

- a) Susunlah dalam kolom 1 (5-10) peluang dan ancaman.
- b) Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting).
- c) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala dari mulai 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi wilayah yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya jika nilai ancamannya sangat besar ratingnya adalah 1, sebaliknya jika nilai ancamannya kecil ratingnya 4.
- d) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-

masing faktor yang dinilai bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- e) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan bagi wilayah yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana wilayah tersebut bereaksi terhadap faktor-faktor eksternalnya⁷⁶.

Untuk lebih jelasnya lihat tabel 8

Tabel 8
Faktor-Faktor Strategi Eksternal

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
1	2	3	4	5
PELUANG - Faktor 1 - Faktor 2 - Dan seterusnya				
ANCAMAN - Faktor 1 - Faktor 2 - Dan seterusnya				
TOTAL	1,00			

Sumber: Rangkuti, 2005

⁷⁶ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 16.

2) Faktor Strategi Internal

Cara-cara penentuan Faktor Strategi Internal yaitu:

- a) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan wilayah dalam kolom 1.
- b) Beri bobot masing-masing faktor tersebut mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis wilayah (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala dari mulai 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi wilayah yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel yang bersifat negatif adalah kebalikannya.
- d) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang dinilai bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- e) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan bagi wilayah yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana wilayah tersebut bereaksi terhadap faktor-faktor internalnya⁷⁷. Untuk lebih jelasnya lihat tabel 9.

Tabel 9
Faktor-Faktor Strategi Internal

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
1	2	3	4	5
KEKUATAN - Faktor 1 - Faktor 2 - Dan seterusnya				
FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KELEMAHAN - Faktor 1 - Faktor 2 - Dan seterusnya				
TOTAL	1,00			

Sumber: Rangkuti, 2005

Pada tahap analisis SWOT ini akan dilakukan interpretasi dan menganalisis data dan informasi yang telah diperoleh sebelumnya, yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi perencanaan. Dalam

⁷⁷ *Ibid.*, 17.

analisa ini ada empat hal yang perlu di identifikasikan untuk membantu menggali dan menggambarkan seluruh potensi dan permasalahan yaitu :⁷⁸

- a. Kekuatan adalah suatu keunggulan sumber daya yang berlimpah yang belum terjadi secara optimal sehingga memberikan kemungkinan organisasi untuk lebih meningkatkan kinerjanya.
- b. Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya manusia serta keterampilan dalam dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu organisasi.
- c. Peluang adalah suatu yang menguntungkan dalam organisasi.
- d. Ancaman adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam organisasi

Adapun proses analisisnya adalah sebagai berikut :

- a. Menentukan faktor-faktor analisis (faktor internal dan eksternal)
- b. Memberi bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala tertentu, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00).
- c. Menghitung skor untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala tertentu berdasarkan pengaruh faktor tersebut.
- d. Mengalikan bobot pada kolom bobot dengan skor pada kolom skor, untuk memperoleh nilai pembobotan pada kolom nilai.

⁷⁸ Hessel Nogi S. Tangkilisan, *Manajemen Modern untuk Sektor Publik*, (Yogyakarta: Balairung, 2003), hlm. 19.

- e. Menjumlahkan nilai pembobotan (pada kolom nilai), untuk memperoleh total nilai pembobotan. Nilai pembobotan ini menunjukkan bagaimana bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal maupun eksternalnya⁷⁹.

Secara umum analisis SWOT, dijabarkan pada matrik TOWS/SWOT:

Tabel 10 Matrik TOWS/SWOT

IFAS	STRENGTHS (S) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
EFAS	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
OPPORTUNITIES (O) ▪ Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
THREATS (T) ▪ Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		

Sumber: Rangkuti, 2005

⁷⁹ *Ibid.*, 20.

Keterangan:

- 1) **SO** : memanfaatkan kekuatan (*strenghts*) secara maksimal untuk meraih peluang (*opportunities*).
- 2) **ST**: memanfaatkan kekuatan (*strenght*) secara maksimal untuk mengantisipasi/menghadapi ancaman (*threats*) dan berusaha secara maksimal mmenjadikan ancaman sebagai peluang.
- 3) **WO**: meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) untuk meraih peluang (*opportunities*).
- 4) **WT**: meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) untuk menghindar dari ancaman (*threats*) secara lebih baik.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam mengecek keabsahan atau validitas data menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lain. Triangulasi melalui sumber lain dilakukan dengan cara:⁸⁰

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.

⁸⁰Patton dalam Lexy Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. ke-11 (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1999), hlm. 179.

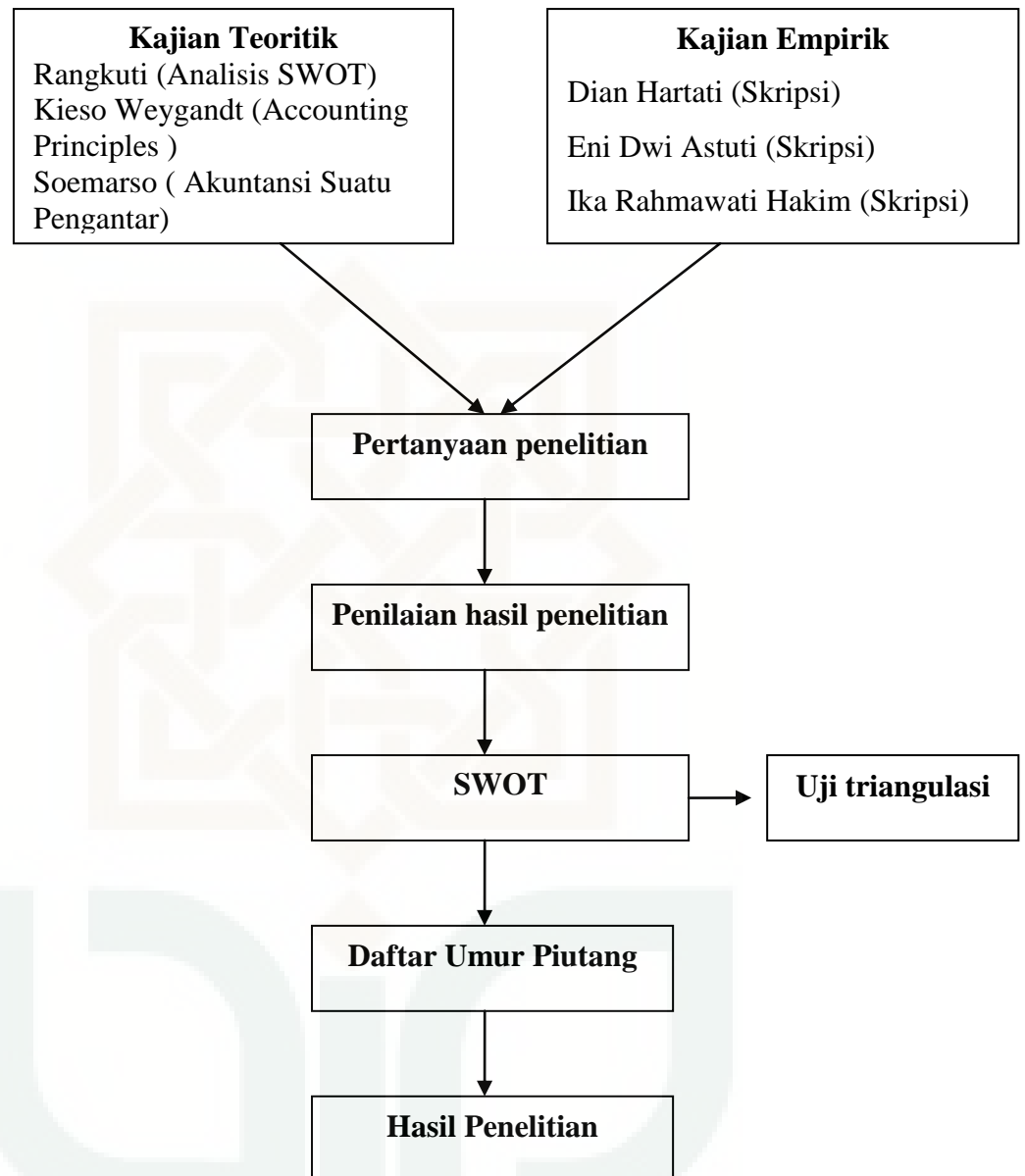
- c. Membandingkan apa yang dikatakan oleh orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Triangulasi yang digunakan adalah memanfaatkan penggunaan sumber data dan metode penyelidikan atau peneliti. Triangulasi dengan sumber dimaksudkan membandingkan dan mengecek baik derajat kepercayaan atau informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda yang dilakukan melalui membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara dan membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

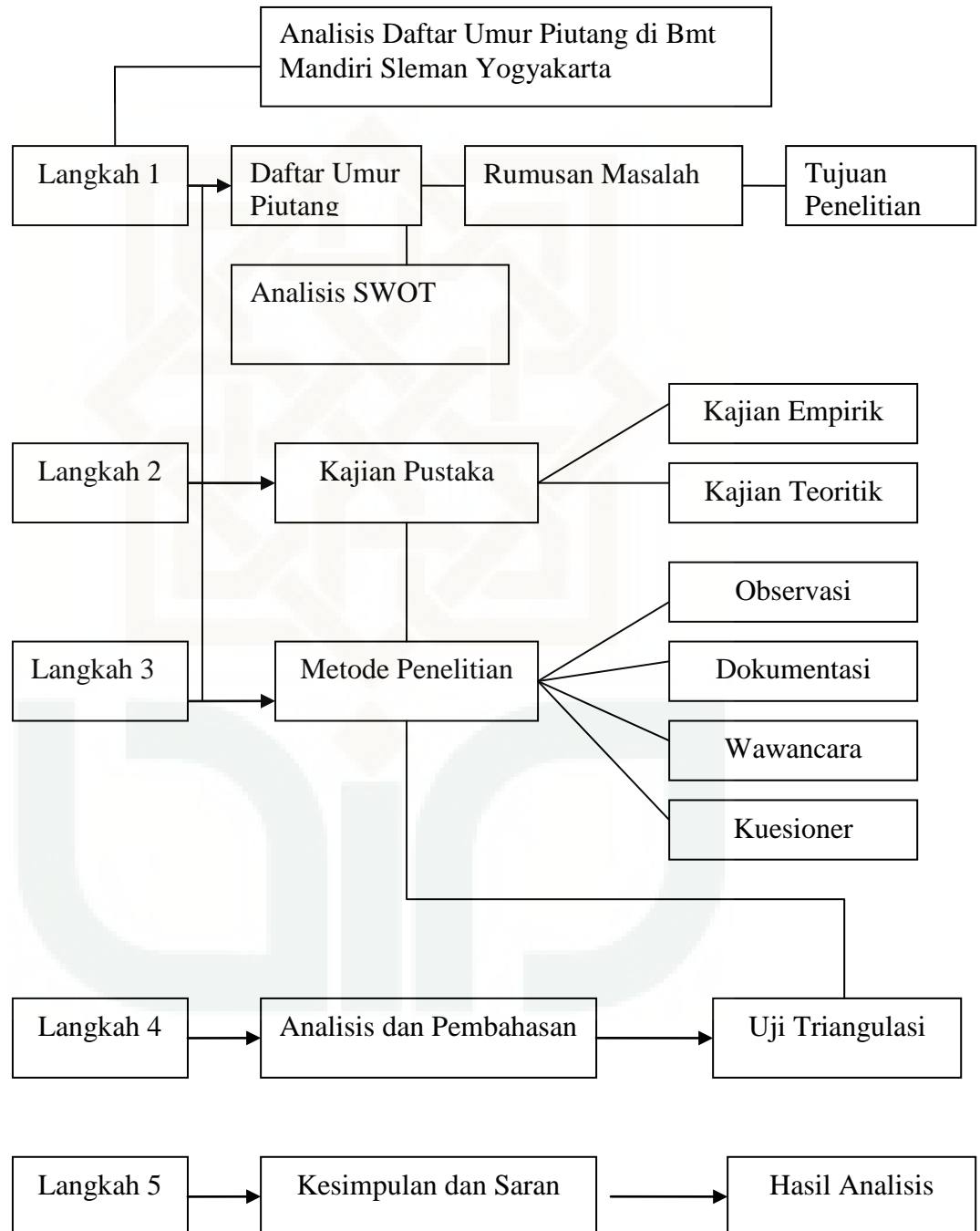
8. Kerangka Penelitian dan skema alur penelitian

Kerangka dan skema alur penelitian ini dibuat untuk memberikan gambaran secara ringkas dan mudah dipahami, serta untuk mempermudah dalam penyusunan penelitian.

Kerangka Penelitian



Skema Alur Pemikiran Proses Penelitian



H. Sistematika Pembahasan

Untuk membahas masalah yang diangkat secara sistematis agar mudah dipahami dan terarah dengan baik, penulis menggunakan sistematika pembahasan yang terdiri dari empat bab yang terkait antara satu dengan lainnya dan dalam satu kesatuan bahasa yang utuh. Adapun sistematika pembahasan ini antara lain:

Bab Pertama berisi tentang pendahuluan untuk mengantarkan skripsi secara keseluruhan. Bab ini terdiri dari delapan sub bab, yaitu penegasan judul, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab Kedua, akan dipaparkan gambaran umum tentang objek yang diteliti. Objek dalam penelitian ini adalah BMT Mandiri sebagai lembaga keuangan syariah. Maka dalam bab ini penulis akan memaparkan tentang, sejarah dan perkembangan, visi misi, badan hukum, produk-produk, struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan

Bab Ketiga berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan yang merupakan hasil dari analisis data yang telah dilakukan. Dalam bab ini akan dibahas tentang analisis kualitatif.

Bab Keempat adalah penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari hasil pengolahan data yang berkaitan dengan penelitian.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap BMT Mandiri Sleman Yogyakarta, maka dapat disimpulkan:

1. Semakin lama umur piutang dagang seseorang maka semakin besar juga persentase tingkat resiko kerugian yang di alami oleh BMT Mandiri.
2. Dari hasil analisis di dapatkan bahwa total kerugian tak tertagih di BMT Mandiri Sleman adalah sebesar 1.518.075,00 , saldo yang ada pada rekening CKP adalah sebesar 256.150,00 dan kerugian piutang sebesar 1.261.925,00. CKP BMT Mndiri berada di posisi kredit yang berarti cadangan lebih kecil daripada penghapusan.
3. Selain itu diketahui total Piutang usaha 14.225.600,00 dan besarnya Cadangan kerugian piutang 1.518.075,00 sehingga diperoleh piutang bersih 12.707.525,00.
4. Dari hasil perhitungan SWOT di dapatkan bahwa dalam menentukan umur piutang seorang kreditur sudah sangat tepat dengan menilai karakteristik dan aspek-aspek yang dipunyai oleh calon kreditur tak tertagih berdasarkan umur piutang pada Bank BMT Mandiri Sleman Yogyakarta
5. Matrik Grand Strategi menggunakan analisis SWOT berada pada posisi Kuadran I (positif, positif), artinya BMT Mandiri Sleman Yogyakarta

dalam menentukan usia atau lama pengambilan kreditnya sudah sangat bagus dan manajemen organisasinya sudah solid, dan tidak menemukan hambatan atau ancaman yang berarti.

6. analisis yang dilakukan untuk menentukan umur piutang seorang kreditur yaitu dengan cara : 1) sistem pembayaran yang dilakukan oleh *customer* pada BMT Mandiri Sleman Yogyakarta yaitu dengan sistem kredit tetapi juga ada pembayaran dengan *cash*, dengan sistem kredit maka akan timbul piutang. Setelah surat jalan yang diberikan oleh bagian kredit ke bagian piutang, maka bagian piutang akan membuat nota yang akan dilampirkan pada surat jalan dan kemudian dicocokkan dengan buku piutang. Setelah selesai nota disimpan sampai waktu penagihan, 2) setelah tiba waktu penagihan, bagian piutang akan membuat daftar penagihan yang akan diberikan kepada bagian tagihan. Lama waktu penagihan setelah terjadi transaksi jual beli tidak dapat diperkirakan karena BMT Mandiri Sleman Yogyakarta tidak membuat daftar umur piutang, jadi penagihan piutang hanya berdasarkan perkiraan bagian piutang saja. Terkadang ada kreditur sampai berbulan-bulan tidak melunasi piutangnya, sehingga pada akhir tahun piutang tak tertagih akan semakin banyak, 3) setelah kreditur membayar piutangnya, baik itu dengan uang kontan, cek, giro, atau slip penarikan, maka bagian piutang akan mengurangi saldo piutang yang ada di kartu piutang *customer* dengan menuliskan jumlah yang dibayar, tanggal pembayaran, dan tanggal cek, giro atau slip penarikan pada kolom

saldo, 4) pada saat akhir tahun perusahaan akan melakukan tutup buku akhir tahun dan bagian piutang akan membuat daftar *customer* beserta saldo piutangnya yang belum dibayar dan kemudian akan diserahkan kepada pimpinan. Jumlah saldo yang tak tertagih akan dibebankan pada tahun berikutnya.

B. Saran

Piutang merupakan hal yang mempengaruhi laba atau keuntungan, oleh karena itu, sebaiknya pihak BMT semaksimal mungkin menekan timbulnya kerugian piutang. Misalnya dengan melaksanakan pengelolaan piutang secara efektif atau memperketat sistem pengawasan terhadap piutang. Sebaiknya pihak BMT lebih teliti lagi dalam mengevaluasi kondisi keuangan pelanggan dan melakukan pengawasan secara ketat agar tidak ada pelanggan yang melarikan diri. Disarankan juga agar pihak BMT terus melakukan analisa berdasarkan umur piutang terutama dalam menentukan persentase piutang yang tidak tertagih agar bisa mengetahui kondisi piutang terutama jumlah kerugian yang mungkin ditimbulkan oleh piutang tersebut atau biasa disebut cadangan kerugian piutang.

DAFTAR PUSTAKA

Literatur dari buku-buku:

- Abdul Halim dan Sarwono, *Manajemen Keuangan: Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi ke-2 Yogyakarta: BPFE, 1999.
- Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, Cet. ke-3, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2006.
- Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern (Panduan untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul Maal Wat Tamwil dalam Format Koperasi)*, Yogyakarta: Debeta, 2008.
- Badudu, *Kamus Kata-kata Serapan Asing dalam Bahasa Indonesia*, Jakarta: Buku Kompas, 2003.
- Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE, 2001
- Baridwan Zaki, *Intermediate Accounting*, Edisi ke-8, Yogyakarta: BPFE, 2004.
- Cholid Narbuka dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Dani K, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia (Dilengkapi dengan EYD)*, Surabaya: Putra Hasasa, 2002.
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Gunawan Adisaputra dan Marwan Asri, *Anggaran Perusahaan 2*, Yogyakarta: BPFE, 2003.
- Handout Mikhriani dan Fess, Warren Niswonger, *Accounting Principle*.
- Haryono Yusuf, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid 2 , Yogyakarta: STIE YKPN, 2001.
- Hessel Nogi S. Tangkilisan, *Manajemen Modern untuk Sektor Publik* , Yogyakarta: Balairung & CO, 2003.
- Husnan dan Pudjiastuti. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Edisi ke-3 Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.

- Husnan Suad, *Manajemen Keuangan: Teori dan Penerapan*, Edisi ke-4
Yogyakarta: BPFE, 1997.
- Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial*, Bandung: Rosda Karya, 1995
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung: CV Mandar Maju,
1990.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta :Raja Grafindo Persada,2012.
- Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar*, Yogyakarta: BPFE,2000.
- Moleong J. Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja
Rosdakarya, 2007.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2006.
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta:
UII Press, 2004.
- Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka
SM, 2007.
- Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema
Insani Press, 2001.
- Munawir S, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi ke-4, Liberty: Yogyakarta, 1998.
- Nur Indrianto dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta:
BPFE, 2002.
- Kieso dkk *Akuntansi Intermediate*, diterjemahkan oleh Herman Wibowo, Jilid 1,
Jakarta: Erlangga, 2002.
- Kieso dkk, *Intermediate Accounting IFRS*, Edisi ke-1 (United States of America :
Wilay, 2011
- Kieso dkk, *.Accounting Principles* , Edisi ke-7, Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Patton dalam Lexy Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. ke-11, Bandung:
Remaja Rosdakarya, 1999.
- Rangkuti , *Manajemen dan Rekayasa Infrastruktur*, Yogyakarta: Pustaka
Pelajar,2003.
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.

Slamet Sugiri, *Akuntansi Pengantar 2*, Yogyakarta:UPP STIM YKPN, 2012.

Slamet Sugiri dan Bogat, *Akuntansi Pengantar*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2010.

Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Bumi Aksara, 1995.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi(Mixed Methods)*, Bandung:Alfabeta, 2011.

Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.

Soemantri Hendri, *Akuntansi Keuangan*, Edisi ke-2, Bandung: Armico, 2000.

Soemarso, *Akuntansi : Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat, 2002.

Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006.

Suparwoto, *Pengantar Akuntansi*, Yogyakarta: BPFE, 1986.

Tatang M. Amirin, *Menyusun Rencana Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo, 2000.

Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial*, Bandung: Rosda Karya, 1995.

Literatur dari Internet:

Vicky-vicven.blogspot.com/2012/05/kebanyakan dari kita-akan-berfikir-html, diakses tanggal 24.

Literatur dari Skripsi, Makalah dan Penelitian:

Dian Hartati, *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT SFI Medan*, Skripsi program S1 ekstensi medan Universitas Sumatra utara, 2010, <http://id.pdfsb.com/skripsi+analisis+umur+piutang>, diakses 7 Maret 2013.

Eni Dwi Astuti, Ziyadah dalam Utang Piutang (Studi Kasus dalam Utang Piutang didesa kenteng Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan), *Skripsi IAIN WalisongoSemarang(2010)*,<http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/94/jtptiain-gdl-enidwiatu-4660-1-skripsi-pdf> , diakses tanggal 23 Juni 2013.

Ika Rahmawati Hakim, *Analisis Efisiensi Pengumpulan Piutang sebagai dasar Penilaian Kondisi Keuangan pada PT. Wangsa Jatra Lestar* , Skripsi

Program SI Universitas Muhammadiyah Surakarta, (2006),
<http://id.pdfsb.com/skripsi+analisis+umur+piutang>, diakses 7 Maret 2013.

Maman, *Menggabungkan Metode Penelitian Kuantitatif dengan Kualitatif*,
Makalah pengantar Filsafat Sain, Bandung, 2002.

Rahman El Junusi, "Pengaruh Religiusitas dan Etika Kerja Islam Terhadap
Kinerja Lembaga Keuangan Syariah" Penelitian, Semarang IAIN
Walisongo, 2005.

Literatur dari Al-Quran:

Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahnya*, Bandung: Diponegoro, 2005.

LAMPIRAN 4

KUESIONER UNTUK ANALISIS EKSTERNAL DAN ANALISIS INTERNAL

PETUNJUK

Berilah tanda silang pada pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan memberikan point kepentingan untuk setiap pernyataan.

Keterangan :

- 1 : sangat tidak penting
- 2 : tidak penting
- 3 : cukup penting
- 4 : penting
- 5 : sangat penting

ANALISIS FAKTOR KEKUATAN

Pernyataan	1	2	3	4	5
1. Usaha kreditur memiliki legalitas					
2. Mempunyai penghasilan yang mencukupi					
3. Terjadi kerjasama yang baik antara seorang kreditur dengan bak-bak lainnya.					
4. Tidak mempunyai pengeluaran yang berlebihan.					
5. Mempunyai jaminan yang mendukung.					
6. Memiliki pengelolaan manajemen keuangan yang baik.					
7. Angsuran kredit tidak pernah mengalami keterlambatan.					
8. Tidak mempunyai pinjaman yang lain.					
9. Usaha yang dijalani berjalan dengan baik					

ANALISIS FAKTOR KELEMAHAN

Pernyataan	1	2	3	4	5
1. Tidak adanya asset kekayaan yang ada sangat mendukung seorang kreditur					
2. Tidak berbentuk badan hukum usaha kreditur					
3. Pembayaran angsurannya terjadi kemacetan					
4. Tidak adanya usaha ekonomi lain yang dimiliki oleh kreditur					
5. Belum optimalnya transparansi laporan keuangan seorang kreditur					
6. Kerjasama antara kreditur dan bank lain terjadi kendala					
7. Usaha yang dijalani sangat produktif					
8. Belum optimalnya akses kreditur kepada bank					
9. Persyaratan pengajuan kredit belum lengkap					

ANALISIS FAKTOR PELUANG

Pernyataan	1	2	3	4	5
Potensi usaha yang dijalani seorang kreditur sangat bagus prospeknya					
Usaha yang dijalani seorang kreditur merupakan kebutuhan pokok dan mudah ditemui					
Dukungan bmt terhadap usaha yang dijalani seorang kreditur					
Seorang kreditur mempunyai usaha yang lain dan mempunyai pekerjaan yang tetap					
Asset kekayaan yang dimiliki oleh kreditur sangat mendukung					
Pegawai atau pekerja yang dimiliki sangat banyak					

ANALISIS FAKTOR ANCAMAN

Pernyataan	1	2	3	4	5
Semakin banyaknya menjamur usaha yang sama dengan seorang kreditur					
Penghasilan tiap bulannya rendah dan nilai hasil jual rendah					
Banyaknya usaha yang sama dengan seorang kreditur mengalami kebangkrutan					
Kebijakan yang dilakukan bank sangat mendukung penghasilannya seorang kreditur					

DRAFT WAWANCARA

Kreditur

1. Kreditur mempunyai kemampuan dan keterampilan terhadap usaha yang dijalani?
2. Apakah dengan adanya usaha yang ada tersebut, pendapatan/penghasilan Bapak/Ibu/Saudara juga mengalami peningkatan?
3. Kendala dan hambatan yang di alami dalam menjalankan usahanya?
4. Mempunyai pertanggungjawaban keuangan yang baik dari penghasilan yang didapat?
5. Tempat usaha yang ada sangat strategis dalam meningkatkan penghasilan?
6. Udah berapa usia usaha anda?
7. Apakah anda mempunyai pekerja yang handal dalam membantu anda dalam menjalani usaha?
8. Berapa penghasilan setiap bulannya?

BMT

1. Kriteria-kriteria apa saja yang di gunakan untuk menentukan layak nya pengambilan kredit dan nmenentukan laman kredit?
2. Langkah-langkah apa saja yang ditempuh untuk mengatasi kredit macet?
3. Faktor pendukung dan penghambat dalam mengatasi tidak terjadinya kredit macet?
4. Bagaimana penentuan lama pengambilan kredit untuk calon kreditur?
5. Apakah selama ini dengan telah di tentukan usia kredit, seorang kredit pernah mengalami kredit macet/
6. Siapa yang memutuskan untuk menolak atau menyetujui permohonan pembiayaan?
7. Apakah BMT meminta nasabah menyediakan jaminan atau uang muka saat menandatangani kesepakatan awal?
8. Kendala apa saja yang di hadapi pihak BMT dalam pembiayaan?



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. MarsdaAdisucipto, Telp. (0274) 515856 Yogyakarta 55281**

BUKTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor: UIN/2/Kajur/PP.00.9/MD/356/VII/2013

Ketua Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini:

Nama : Reny Setyawati
NIM : 09240030
Semester : VIII (delapan)
Jurusan : Manajemen Dakwah
Judul Skripsi : Analisis Daftar Umur Piutang di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Mandiri Sleman Yogyakarta.

Telah melaksanakan seminar proposal pada tanggal 30 Mei 2013 dan proposal telah diperbaiki serta siap untuk dilakukan penelitian.

Yogyakarta, 3 Juli 2013



**Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah**

Dra. Siti Fatimah, M.Pd.
NIP. 196904011994032002

Pembimbing

Dra. Hj. Mikhriani, MM
NIP. 19640512 2000032 001

SURAT KETERANGAN

Nomor : 19/BMT-M/11/112013

Bismillahirrahmaanirrahim

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hj.Samiasih
Jabatan : Manajer Umum
Alamat : Jl. Palagan Tentara Pelajar km.10 Yogyakarta

Menerangkan bahwa :

Nama : Reny Setyawati
NIM : 09240030

Telah melaksanakan penelitian tentang "Analisis Daftar Umur Piutang" di Koperasi BMT MANDIRI Jl. Palagan km 10 Ngetiran, Sariharjo, Ngaglik, Sleman, Yogyakarta.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Yogyakarta, 12 November 2013
Manajer Umum





PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Jalan Parasamya Nomor 1 Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511
Telepon (0274) 868800, Faksimilie (0274) 868800
Website: slemankab.go.id, E-mail : bappeda@slemankab.go.id

SURAT IZIN

Nomor : 070 / Bappeda / 2918 / 2013

TENTANG
PENELITIAN

KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Dasar : Keputusan Bupati Sleman Nomor : 55/Kep.KDH/A/2003 tentang Izin Kuliah Kerja Nyata, Praktek Kerja Lapangan, dan Penelitian.
Menunjuk : Surat dari Sekretariat Daerah Pemerintah Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta
Nomor : 070/Reg/V/6777/2013 Tanggal : 11 September 2013
Hal : Izin Penelitian

MENGIZINKAN :

Kepada :
Nama : RENY SETYAWATI
No.Mhs/NIM/NIP/NIK : 09240030
Program/Tingkat : S1
Instansi/Perguruan Tinggi : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Alamat instansi/Perguruan Tinggi : Jl. Marsda adisucipto Yogyakarta
Alamat Rumah : Ngepas, Donoharjo, Ngaglik, Sleman
No. Telp / HP : 085643780202
Untuk : Mengadakan Penelitian / Pra Survey / Uji Validitas / PKL dengan judul
ANALISIS DAFTAR UMUM PIUTANG DI BAITUL MAAL WAT TAMWIL
(BMT) MANDIRI SLEMAN YOGYAKARTA
Lokasi : BMT MANDIRI SLEMAN
Waktu : Selama 3 bulan mulai tanggal: 12 September 2013 s/d 12 Desember 2013

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Wajib melapor diri kepada Pejabat Pemerintah setempat (Camat/ Kepala Desa) atau Kepala Instansi untuk mendapat petunjuk seperlunya.
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan setempat yang berlaku.
3. Izin tidak disalahgunakan untuk kepentingan-kepentingan di luar yang direkomendasikan.
4. Wajib menyampaikan laporan hasil penelitian berupa 1 (satu) CD format PDF kepada Bupati diserahkan melalui Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah.
5. Izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan di atas.

Demikian ijin ini dikeluarkan untuk digunakan sebagaimana mestinya, diharapkan pejabat pemerintah/non pemerintah setempat memberikan bantuan seperlunya.

Setelah selesai pelaksanaan penelitian Saudara wajib menyampaikan laporan kepada kami 1 (satu) bulan setelah berakhirnya penelitian.

Dikeluarkan di Sleman

Pada Tanggal : 12 September 2013

a.n. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah

Sekretaris

u.b.

Kepala Bidang Pengendalian dan Evaluasi

Tembusan :

1. Bupati Sleman (sebagai laporan)
2. Kepala Kantor Kesatuan Bangsa Kab. Sleman
3. Kepala DPKAD Kab. Sleman
4. Kabid. Ekonomi Bappeda Kab. Sleman
5. Camat Ngaglik
6. Pimp. BMT Mandiri Ngaglik, Sleman
7. Wadep I Fak. Dakwah & Komunikasi UIN SUKA
8. Yang Bersangkutan



Dra. SUCI IRIANI SINURAYA, M.Si, M.M
Pembina, IV/a

19630112 198903 2 003



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
SEKRETARIAT DAERAH

Kompleks Kepatihan, Danurejan, Telepon (0274) 562811 - 562814 (Hunting)
YOGYAKARTA 55213

SURAT KETERANGAN IJIN

070/Reg/VI/ 6777 / 9 /2013

Membaca Surat : **WAKIL DEKAN I FAK. DAKWAH & KOMUNIKASI UIN SUKA YOGYAKARTA**

Nomor : **UIN,02/DD.I/PP,00,9/980/2013**

Tanggal : **08 JULI 2013**

Perihal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Mengingat : 1. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006 tentang Perizinan bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Orang Asing dalam Melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan di Indonesia;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
3. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 37 tahun 2008 tentang Rincian Tugas dan Fungsi Satuan Organisasi di Lingkungan Sekretariat Daerah dan Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah;
4. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.

DIIJINKAN untuk melakukan kegiatan survei/penelitian/opengembangan/pengkajian/studi lapangan kepada:

Nama : **RENY SETYAWATI**

NIP/NIM : **09240030**

Jl. MARSDA ADISUCIPTO YOGYAKARTA

Alamat :

Judul : **ANALISIS DAFTAR UMUR PIUTANG DI BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MANDIRI SLEMAN YOGYAKARTA**

Lokasi : **KAB. SLEMAN**

Waktu : **11 September 2013 s/d 11 Desember 2013**

Dengan Ketentuan

- Menyerahkan surat keterangan/ijin survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan *) dari Pemerintah Daerah DIY kepada Bupati/Walikota melalui institusi yang berwenang mengeluarkan ijin dimaksud;
- Menyerahkan *softcopy* hasil penelitiannya baik kepada Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Biro Administrasi Pembangunan Setda DIY dalam bentuk *compact disk* (CD) maupun menggunggah (*upload*) melalui website: adbang.jogjaprovo.go.id dan menunjukkan naskah cetakan asli yang sudah disahkan dan dibubuhi cap institusi;
- Ijin ini hanya dipergunakan untuk keperluan ilmiah, dan pemegang ijin wajib mentatati ketentuan yang berlaku di lokasi kegiatan;
- Ijin penelitian dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat ini kembali sebelum berakhir waktunya setelah mengajukan perpanjangan melalui website: adbang.jogjaprovo.go.id;
- Ijin yang diberikan dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila pemegang ijin ini tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

Dikeluarkan di Yogyakarta

Pada tanggal **11 September 2013**

An. Sekretaris Daerah
Asisten Perekonomian dan Pengembangan

Kepala Biro Administrasi Pembangunan



Hendar Susilawati, SH.

NIP. 195801201985032003

Tembusan:

- Yth. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (sebagai laporan)
- BUPATI SLEMAN CQ KA BAPPEDA
- Ka. Dinas Perindagkop dan UKM DIY
- WAKIL DEKAN I FAK. DAKWAH & KOMUNIKASI UIN SUKA YOGYAKARTA
- Yang Bersangkutan



KEMENTERIAN AGAMA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
PUSAT BAHASA, BUDAYA & AGAMA
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 550727 Yogyakarta 55281

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No : UIN.02/L.5/PP.00.9/1464.c /2013

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Reny Setyawati**
Date of Birth : **October 8, 1989**
Sex : **Female**

took **TOEC (Test of English Competence)** held on **May 31, 2013** by Center for Language, Culture and Religion of Sunan Kalijaga State Islamic University Yogyakarta and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	45
Structure & Written Expression	38
Reading Comprehension	42
Total Score	417

**Validity : 2 years since the certificate's issued*



Yogyakarta, June 7, 2013

Director,

Dr. H. Shofiyullah Mz., S.Ag, M.Ag
NIP. 19710528 200003 1 001

شهادة

الرقم: UIN.02/L.0/PP.00.9/0309.a/2013

تشهد إدارة مركز اللغات والثقافات والأديان بأن :

الاسم : Reny Setyawati :

تاريخ الميلاد : ٨ أكتوبر ١٩٨٩

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٢١ مارس ٢٠١٣ ،
وحصلت على درجة :

٣٨	فهم المسموع
٢٧	التركيب النحوية والتعبيرات الكتابية
٢٣	فهم المقروء
٢٩٣	مجموع الدرجات

*هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكرتا، ٢٧ مارس ٢٠١٣

المدير

الدكتور الحاج صفى الله الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٧١٠٥٢٨٢٠٠٠٠٣١٠٠١



SERTIFIKAT

No. UIN-02/L.3/PP.009/24/27/2010

PELATIHAN ICT
(INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY)

diberikan kepada

RENY SETYAWATI

dengan hasil

MEMUASKAN



PKSI

Pusat Komputer & Sistem Informasi

Yogyakarta, 1 Juli 2010
Kepala PKSI

Sumarsono, M.Kom

NIP. 19710209 200501 1 003

DAFTAR NILAI

Nama : RENY SETYAWATI
NIM : 09240030
Fakultas : Dakwah
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah

No	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1	Microsoft Word	90	A
2	Microsoft Excel	80	B
3	Microsoft Power Point	60	C
4	Internet	100	A
Total Nilai		82.5	B

Standar Nilai :

Nilai		Predikat
Angka	Huruf	
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang



LABORATORIUM AGAMA
MASJID SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SERTIFIKAT

Pengelola Laboratorium Agama Masjid Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Reni Setyawati
NIM : 09240030

Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi/Managemen Dakwah
Tempat tanggal lahir: Sleman, 8 Oktober 1990

Telah berhasil menyelesaikan ujian sertifikasi Baca Tulis Al-Quran di Laboratorium Agama Masjid Sunan Kalijaga dengan predikat:

BAIK

Ketua
Laboratorium Agama
Masjid Sunan Kalijaga



Dr. Iman Muhsin, M.Ag.

NIP. 19730108 199803 1 010

Daftar Nilai Sertifikasi Baca Tulis Al-Quran (BTA)

Kriteria Penilaian	Nilai
Makharijul Huruf	7
Tajwid	6.5
Kefasihan	7
Kelancaran	7
Imla'	8
Total	35.5
Rata-rata	7.1

Keterangan:

- 9,00 - 10 : Sempurna
- 8,00 - 8,99 : Sangat Baik
- 7,00 - 7,99 : Baik
- 6,00 - 6,90 : Cukup
- 5,00 - 5,90 : Kurang (tidak lulus)



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
LEMBAGA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

SERTIFIKAT

Nomor : UIN.02/L.2/PP.06/3464/2012

Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta memberikan sertifikat kepada :

Nama : Reny Setyawati
Tempat, dan Tanggal Lahir : Sleman, 8 Oktober 1989
Nomor Induk Mahasiswa : 09240030
Fakultas : Dakwah

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Tematik Posdaya Berbasis Masjid Semester Khusus, Tahun Akademik 2011/2012 (Angkatan ke-77), di :

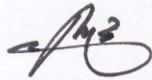
Lokasi : Bausasran 6
Kecamatan : Danurejan
Kabupaten/Kota : Yogyakarta
Poripinsi : Daerah Istimewa Yogyakarta

dari tanggal 16 Juli s/d. 9 September 2012 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 97,19 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status intrakurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 12 Oktober 2012

Ketua,


Dr. H. Maksudin, M.Ag.
NIP. : 19600716 199103 1 001



Nomor: UIN.02/R.Km/PP.00.9/1645b/2009

DEPARTEMEN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA

Sertifikat

diberikan kepada:

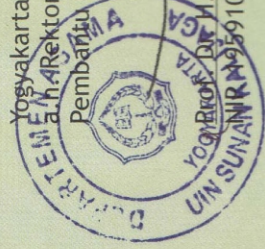
Nama : Reny Setywati
NIM : 09240030
Fakultas/Prodi : Dakwah/Manajemen Dakwah

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas workshop
SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI
Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2009/2010
Tanggal 20 s.d. 22 Agustus 2009 (24 jam pelajaran) sebagai:

PESERTA

Yogyakarta, 24 Agustus 2009
Pembantu Rektor

Bidang Kemahasiswaan



Dr. H. Maragustan Siregar, M.A.
UIN SUNAN KALIJAGA 9910011987031002



PERPUSTAKAAN UIN SUNAN KALIJAGA

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta, Telp. (0274) 548635, 589621, Fax. (0274) 586117

E-mail : perpus@uin-suka.ac.id, Website : <http://perpustakaan.uin-suka.ac.id>, Digital Library: <http://digilib.uin.suka.ac.id>

Sertifikat

Nomor : UIN.2/L.4/PP.00.9/01/2009

Diberikan kepada :

Reny Setyanwati

NIM. **09240030**

sebagai

Peserta Aktif

dalam kegiatan “*User Education*”
pada Tahun Akademik 2009/2010 yang diselenggarakan
oleh Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Mengetahui,
Pembantu Rektor III

Prof. Dr. H. Maragustam Siregar, M.A.
NIP. 19591001 198703 1 002

Yogyakarta, 2 November 2009
Kepala Perpustakaan,



M. Solihm Arianto, S.Ag., SIP., MLIS.
NIP. 19700906 199903 1 012



PANTIA
 DIVISI PENELITIAN AKADEMIK & PENGUSAHAAN
 UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

Sertifikat

Nomor : /C-2.PAN.OPAK-UIN-SUKA/VIII/09

dibagikan kepada :

Nama / NIM : RENY SETYAWATI / 09240030
 Prodi / Fakultas : MANAJEMEN DAKWAH / DAKWAH
 Sebagai : PESEERTA

Orientasi Pengenalan Akademik & Kemahasiswaan (OPAK) 2009

dengan tema :

*“Mempertegas Eksistensi Mahasiswa;
 Upaya Menumbuhkan Kesadaran Berbangsa dan Bernegara”*

Yang diselenggarakan oleh :

Panitia Orientasi Pengenalan Akademik & Kemahasiswaan (OPAK) 2009

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Kampus UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tanggal 16 - 18 Agustus 2009

Dengan Prestasi : BAIK

Mengetahui,

Yogyakarta, 18 Agustus 2009

Pembantu Rektor III

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

[Signature]

Dr. H. Maragustam Siregar, M.A

NIP. 150232846

Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA)

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

[Signature]

Fika Taufiqurrahman

Presiden

Panitia OPAK 2009

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

[Signature]

Afida Citta Amrullah

Sekretaris



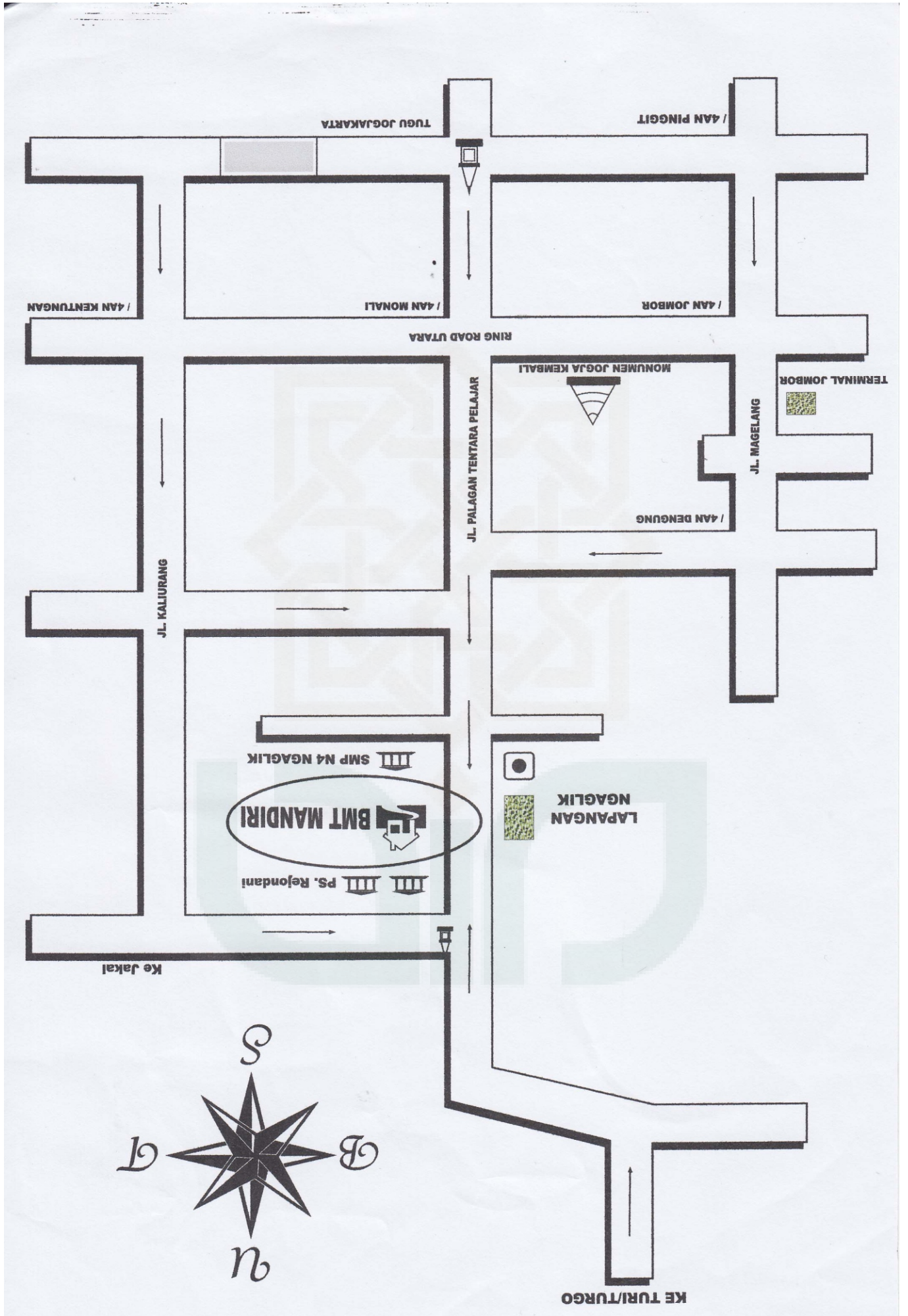
LAMPIRAN



Foto Bersama Karyawan di BMT Mandiri



Foto Bersama Karyawan di BMT Mandiri di Pasar Rejdani



CURRICULUM VITAE

A. Identitas Diri

Nama : Reny Setyawati
Tempat/ Tanggal Lahir : Sleman, 8 Oktober 1989
Alamat : Ngepas Kidul, Donoharjo, Ngaglik, Sleman,
Yogyakarta
Nama ayah : Sapto Harjono
Nama ibu : Dyah Saptowati

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. SD Donoharjo II, Lulus tahun 1999
- b. SMP N 4 Ngaglik, Lulus Tahun 2005
- c. SMA N 2 Ngaglik, Tahun Lulus 2008
- d. UIN Sunan Kalijaga, Tahun Masuk 2009