

BAB II

STUDI KELAYAKAN DALAM PEMBIAYAAN

A. Teori Tentang Studi kelayakan

1. Pengertian studi kelayakan

Studi kelayakan usaha atau disebut juga dengan analisis proyek bisnis adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus menerus. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini, pertimbangan ekonomi dan teknis sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha.

Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk melakukan hal-hal berikut:

- a. Merintis usaha baru, misalnya membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang, dan lain sebagainya.
- b. Mengembangkan usaha yang sudah ada, misalnya untuk menambah kapasitas pabrik, memperluas skala usaha, mengganti peralatan atau mesin, menambah mesin baru, memperluas cangkupan usaha, dan sebagainya.
- c. Memilih jenis usaha atau investasi yang paling menguntungkan, misalnya pilihan usaha dagang, pilihan usaha barang dan jasa, pabrikasi atau perakitan, proyek A atau proyek B, dan lain sebagainya.

Adapun pihak yang memerlukan dana berkepentingan dengan studi kelayakan

usaha di antaranya sebagai berikut:

a. Pihak wirausahawan (pemilik perusahaan)

Memulai bisnis atau mengembangkan bisnis yang sudah ada, barang tertentu memerlukan pengorbanan yang cukup besar dan selalu dihadapkan pada ketidakpastian. Bagi pihak wirausahaan, studi kelayakan bisnis sangat penting dilakukan agar kegiatan bisnis tidak mengalami kegagalan dan memberi keuntungan sepanjang waktu. Demikian juga bagi penyandang dana memerlukan persyaratan tertentu, seperti bankir, investor, dan pemerintah. Studi kelayakan berfungsi sebagai laporan, pedoman, dan bahan pertimbangan untuk merintis dan mengembangkan usaha atau melakukan investasi baru sehingga bisnis yang akan dilakukan meyakinkan wirausahawan itu sendiri atau pun bagi semua pihak yang berkepentingan.

b. Pihak investor dan penyandang dana

Bagi investor dan penyandang dana, studi kelayakan usaha penting untuk memilih jenis investasi yang paling menguntungkan dan sebagai jaminan atas modal yang ditanamkan atau dipinjamkan, apakah investasi yang dilakukannya memberikan jaminan imbal hasil atas investasi yang memadai atau tidak. Oleh investor, studi kelayakan sering digunakan sebagai bahan pertimbangan layak atau tidaknya investasi dilakukan.

c. Pihak masyarakat dan pemerintah

Bagi masyarakat, studi kelayakan sangat diperlukan terutama sebagai bahan kajian apakah usaha yang didirikan atau dikembangkan bermanfaat bagi masyarakat sekitarnya atau sebaliknya justru merugikan seperti bagaimana dampak lingkungan, apabila positif atau negatif. Demikian juga bagi pemerintah, sangat penting untuk menimbang izin usaha atau penyediaan fasilitas lainnya.

Adapun pembiayaan wirausaha iB hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.¹⁵

2. Analisis kelayakan

Apabila diteliti sisi aktiva neraca bank umum dengan cermat, akan terlihat bahwa sebagian besar dana operasional setiap bank umum diputar dalam pembiayaan yang diberikan. Kenyataan ini menggambarkan bahwa pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar, namun sekaligus merupakan sumber resiko operasi bisnis perbankan yang terbesar yang berakibat pada kredit/pembiayaan bermasalah bahkan macet, yang akan mengganggu operasional dan likuiditas bank.¹⁶

Sehubungan dengan hal di atas bank sebagai lembaga *intermediary* dan seiring dengan situasi lingkungan eksternal dan internal perbankan yang

¹⁵ Suryana, Kewirausahaan, (Jakarta: Selemba Empat, 2013), hlm.152-153.

¹⁶ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hlm.59.

mengalami perkembangan pesat, bank syariah akan selalu berhadapan dengan berbagai jenis resiko dengan tingkat kompleksitas yang beragam dan melekat pada kegiatan usahanya. Resiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Resiko-resiko tersebut dapat dihindari tetapi dikelola dan dikendalikan.

Resiko tersebut dapat diperkecil dengan melakukan analisa pembayaran, yang tujuan utamanya adalah menilai beberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan.

Seperti yang telah dikemukakan pada penjelasan di atas bahwa untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis untuk dilakukan, harus di analisis berbagai aspek-aspek tersebut layak atau tidak, adapun beberapa kriteria yang dijadikan aspek penilaian.

a. Kebutuhan dan keinginan konsumen

Barang dan jasa apa yang banyak dibutuhkan dan diinginkan konsumen? Berapa banyak yang mereka butuhkan? Bagaimana daya beli mereka? Kapan mereka membutuhkan? Jika kebutuhan dan keinginan mereka teridentifikasi dan memungkinkan terpenuhi, berarti peluang agar bisnis kita terbuka dan layak bila dilihat dari kebutuhan atau keinginan konsumen.

b. Segmentasi pasar

Pelanggan dikelompokkan dan diidentifikasi, misalnya berdasarkan pada geografi, demografi, dan susila budaya. Jika segmentasi pasar teridentifikasi,

pasar sasaran akan dapat terwujud dan tercapai.

c. Target

Target pasar menyangkut banyaknya konsumen yang dapat diraih. Berapa target yang ingin dicapai? Apakah konsumen loyal terhadap bisnis? apakah memberi kepuasan atau tidak? Jika loyal, potensi pasar tinggi.

d. Nilai tambah

Wirausahawan harus mengetahui nilai tambah produk dan jasa pada setiap rantai pemasaran, mulai dari pemasok, agen hingga konsumen akhir. Nilai tambah barang dan jasa biasanya diukur dengan harga.

e. Masa hidup produk.

3. Proses dan Tahapan Studi Kelayakan

Studi kelayakan usaha dapat dilakukan melalui tahap-tahap sebagai berikut:

a. Tahap penemuan ide atau perumusan gagasan

Tahap penemuan ide adalah tahap dimana wirausahawan memiliki ide yang merintis usaha barunya. Ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi, misalnya kemungkinan-kemungkinan bisnis yang paling memberikan peluang untuk dilakukan dan menguntungkan dalam jangka waktu yang panjang. Banyak kemungkinannya, misalnya bisnis industri, perakitan, perdagangan, usaha jasa, atau jenis usaha lainnya yang dianggap paling layak.

b. Tahap formulasi tujuan

Tahap ini adalah tahap perumusan visi dan misi bisnis, seperti visi dan

misi bisnis yang hendak diemban setelah bisnis tersebut diidentifikasi, apakah misinya untuk menciptakan barang dan jasa yang sangat diperlukan masyarakat sepanjang waktu ataukah untuk menciptakan keuntungan yang langgeng atau apakah visi dan misi bisnis yang akan dikembangkan tersebut benar-benar menjadi kenyataan atau tidak? Semuanya dirumuskan dalam bentuk tujuan.

c. Tahap analisis

Tahap penelitian, yaitu proses sistematis yang dilakukan untuk membuat suatu keputusan apakah bisnis tersebut layak dilaksanakan atau tidak. Tahapan ini dilakukan seperti produser proses penelitian ilmiah lainnya, yaitu dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah, menganalisis, dan menarik kesimpulan. Kesimpulan dalam studi kelayakan usaha hanya dua, yaitu dilaksanakan atau tidak dilaksanakan.

Selain tahapan-tahapan tersebut, ada beberapa aspek yang harus diamati dan dicermati dalam tahap analisis tersebut yang meliputi hal-hal sebagai berikut.

- 1) Aspek pasar, mencakup produk yang akan dipasarkan, peluang, permintaan, dan penawaran, harga, segmentasi, pasar sasaran, ukuran, perkembangan, dan struktur pasar serta strategi pesaing.
- 2) Aspek teknik produksi/operasi, meliputi lokasi, gedung bangunan, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode produksi, lokasi, dan tata letak pabrik atau tempat usaha.
- 3) Aspek manajemen, meliputi organisasi, aspek pengelolaan, tenaga

kerja, kepemilikan, yuridis, lingkungan dan sebagainya. Aspek yuridis dan lingkungan perlu menjadi bahan analisis sebab perusahaan harus mendapat pengakuan dari berbagai pihak dan harus ramah lingkungan.

- 4) Aspek finansial/keuangan, meliputi sumber dana dan penggunaannya, proyeksi biaya, pendapatan, keuntungan, dan aliran kas.

d. Tahapan keputusan

Setelah dievaluasi, dipelajari, dianalisis, dan hasilnya meyakinkan, langkah berikutnya adalah tahap pengambilan keputusan apakah bisnis tersebut layak dilaksanakan atau tidak. Karena menyangkut keperluan investasi yang mengandung risiko, keputusan bisnis biasanya berdasarkan pada beberapa kriteria investasi, seperti periode pembayaran kembali, nilai sekarang bersih, tingkat imbal hasil internal.¹⁷

4. Tujuan Studi kelayakan

Studi kelayakan sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan sangat diperlukan agar apabila usaha tersebut dijadikan tidak akan sia-sia atau tidak membuang uang, tenaga, atau pikiran secara percuma serta tidak akan menimbulkan masalah yang tidak perlu dimasa yang akan datang. Bahkan, adanya usaha atau proyek diharapkan dapat memberikan keuntungan serta manfaat kepada berbagai pihak.

Paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan.

¹⁷ Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta Selatan: Selemba Empat, 2014), hlm.153-154.

a. Menghindari resiko kerugian

Studi kelayakan bertujuan untuk menghindari resiko kerugian dimasa yang akan datang yang penuh ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak diinginkan, baik resiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

b. Memudahkan perencanaan

Ramalan tentang apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, dapat mempermudah kita dalam melakukan perencanaan. Perencanaan meliputi:

1. Berapa jumlah dana yang diperlukan
2. Kapan usaha akan dijalankan
3. Dimana lokasi usaha akan dibangun
4. Siapa yang akan melaksanakannya
5. Bagaimana cara menjalankannya
6. Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh
7. Bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan

c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Berbagai rencana yang sudah disusun sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana bisnis telah memiliki pedoman usaha yang harus dikerjakan. Pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

d. Memudahkan pengawasan

Pelaksanaan usaha atau proyek sesuai rencana yang akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan dari rencana yang telah disusun. Pelaksanaan usaha dapat sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasinya sehingga tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

e. Memudahkan pengembalian

Adanya pengawasan dalam pelaksanaan pekerjaan dapat mendeteksi terjadinya suatu penyimpangan sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.¹⁸

5. Pihak-Pihak yang Berkepentingan

Hasil penilaian melalui studi kelayakan sangat dibutuhkan oleh berbagai pihak, terutama pihak-pihak yang berkepentingan terhadap usaha atau proyek yang akan dijalankan. Perusahaan yang melakukan studi kelayakan akan mempertanggung jawabkan hasilnya sehingga pihak-pihak yang berkepentingan atas hasil studi kelayakan tersebut.

Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan

¹⁸ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm.262-264.

tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pemilik usaha

Para pemilik perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil analisis studi kelayakan yang telah dibuat karena mereka tidak mau jika dana yang ditanamkan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, hasil studi kelayakan yang sudah dibuat benar-benar dipelajari oleh para pemilik, apakah akan memberikan keuntungan atau tidak.

b. Lembaga keuangan

Jika modal perusahaan berasal dari dana pinjaman bank atau lembaga keuangan lainnya, pihak mereka pun sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan yang telah dibuat. Bank atau lembaga keuangan lainnya tidak mau kredit atau pinjaman yang diberikan macet akibat tidak layaknya usaha atau proyek yang dijalankan. Oleh karena itu, usaha-usaha tertentu pihak perbankan akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman dikucurkan kepada pihak peminjam.

c. Pemerintah

Bagi pemerintah pentingnya studi kelayakan adalah untuk meyakinkan apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat, baik bagi perekonomian secara umum maupun gaji masyarakat luas, seperti penyediaan lapangan pekerjaan. Pemerintah juga berharap usaha yang akan dijalankan tidak merusak lingkungan sekitarnya, baik terhadap manusia, binatang, maupun tumbuh-tumbuhan.

d. Masyarakat Luas

Bagi masyarakat luas, adanya bisnis akan memberikan manfaat, seperti tersedia lapangan kerja, baik bagi pekerja disekitar lokasi proyek maupun bagi masyarakat lainnya. Manfaat lain adalah terbukannya wilayah tersebut dari ketertutupan. Dengan adanya usaha akan tersedianya sarana dan prasarana berupa fasilitas umum, seperti jalan, jembatan, listrik, telepon, rumah sakit, sekolah, sarana ibadah, sarana olahraga, taman, dan fasilitas lainnya.

e. Manajemen

Hasil studi kelayakan usaha merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan tugasnya. Kinerja tersebut dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha.¹⁹

6. Aspek-Aspek dalam Penilaian

Tahap-tahap dalam pembuatan dan penilaian studi kelayakan hendaknya dilakukan secara benar dan lengkap. Setiap tahapan memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur, dan dinilai sesuai dengan ketentuan.

Ada beberapa aspek yang perlu dikaji untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, tetapi saling berkaitan. Jika salah satu aspek tidak dipenuhi, perlu dilakukan perbaikan atau tambahan.

Urutan penilaian aspek mana yang harus didahulukan tergantung pada kesiapan penilai dan kelengkapan data yang ada. Dalam hal ini dengan

¹⁹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm.264-266.

pertimbangan prioritas mana yang harus didahulukan dan mana yang berikutnya.

Secara umum prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan dalam studi kelayakan adalah sebagai berikut.

a. Aspek Hukum

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.

Dokumen yang diperlukan meliputi:

1. Bentuk badan usaha serta keabsahannya dan untuk badan usaha tertentu, seperti perseroan terbatas atau yayasan yang harus disahkan oleh departemen kehakiman;
2. Tanda daftar perusahaan (TDP)
3. Nomor pokok wajib pajak (NPWP)

Disamping dokumen diatas, perusahaan juga harus memiliki izin-izin tertentu sesuai dengan jenis bidang usaha perusahaan. Izin-izin tersebut antara lain:

- a) Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
- b) Surat izin usaha industri (SIUI)

- c) Izin usaha tambang
- d) Izin usaha perhotelan dan pariwisata
- e) Izin usaha farmasi dan rumah sakit
- f) Izin usaha peternakan dan pertanian
- g) Izin domisili, dimana perusahaan atau lokasi proyek benda
- h) Izin gangguan
- i) Izin mendirikan bangunan (IMB)
- j) Izin tenaga kerja asing jika perusahaan menggunakan kerja asing.

Di samping keabsahan dokumen di atas, yang tidak kalah pentingnya adalah penelitian dokumen lainnya, yaitu:

1. Bukti diri (KTP atau SIM)
2. Sertifikat Tanah
3. Bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB)
4. Serta surat-surat atau sertifikat lainnya yang di anggap perlu.

b. Aspek pasar dan pemasaran

Setiap usaha yang akan dijalankan harus memiliki pasar yang jelas. Faktor ada tidaknya konsumen yang akan membeli dan besarnya pasar yang ada perlu diketahui terlebih dahulu. Di samping itu, perusahaan juga mengetahui perilaku konsumen, sebagai calon pembeli dan pesaing yang ada, baik saat ini maupun yang akan datang. Setelah itu, perusahaan mengatur strategi pemasaran yang tepat untuk meraup konsumen.

Dalam aspek pasar dan pemasaran hal-hal yang perlu dijabarkan adalah:

1. Ada tidaknya pasar (konsumen calon pembeli)
2. Jika ada, seberapa besar pasar yang ada (pasar nyata dan pasar potensial)
3. Sebagaimana peta kondisi pesaing terutama untuk produk sejenis sekarang
4. Bagaimana perilaku konsumen (menyangkut selera dan kebiasaan)
5. Strategi apa yang harus dijalankan untuk memenangkan persaingan dan merebut pasar yang ada sekarang dan yang akan datang.

Untuk mengetahui ada tidaknya pasar dan seberapa besarnya pasar baik pasar nyata, potensi yang ada, maupun laku konsumen, maka perlu dilakukan riset pasar. Riset pasar dilakukan dengan cara:

- a. Terjun langsung ke lapangan melalui observasi, wawancara, maupun kuesioner.
- b. Mengumpulkan data dari berbagai sumber.

Setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya yang meliputi:

1. Strategi produk
2. Strategi harga
3. Strategi lokasi dan distribusi
4. Strategi promosi

c. Aspek keuangan

Dalam aspek keuangan hal-hal yang digambarkan adalah jumlah investasi, biaya-biaya, dan pendapatan yang akan diperoleh. Besarnya investasi berarti jumlah dana yang dibutuhkan, baik untuk modal investasi pembelian aktiva tetap maupun modal kerja. Selain itu, juga biaya-biaya yang diperlakukan selama umur investasi dan pendapatan.

d. Aspek teknis/operasi

Dalam aspek teknis atau operasi yang akan digambarkan secara lengkap adalah sebagai berikut:

1. Lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, atau gudang (penelitian mengenai lokasi meliputi berbagai pertimbangan, apakah harus dekat pasar, bahan baku, tenaga kerja, pemerintahan, lembaga keuangan, pelabuhan, atau pertimbangan lainnya.
2. Penentuan layout gedung, mesin, dan peralatan, serta layout ruangan sampai pada usaha perluasan selanjutnya.

e. Aspek manajemen atau organisasi

Dalam aspek manajemen dan organisasi yang perlu diteliti dan di nilai adalah:

1. Pemilik usaha
2. Pengelola usaha dan jumlah serta kualifikasi
3. Struktur organisasi yang ada sekarang, serta gambaran mengenai jabatan.

4. Rencana kerja seperti pencapaian target, sasaran, dan tujuan.

f. Aspek ekonomi sosial

Gambaran dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek tersebut dijalankan. Pengaruh tersebut terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan.

Dampak ekonomi:

1. Jumlah tenaga kerja yang tertampung, baik yang bekerja di pabrik ataupun masyarakat diluar lokasi pabrik.
2. Peningkatan pendapatan masyarakat.²⁰

7. Prinsip-prinsip studi kelayakan

Dalam POJK Nomor 31/JPOK.05/2014 disebutkan bahwa perusahaan pembiayaan syariah adalah perusahaan pembiayaan yang seluruh kegiatan usahanya melakukan pembiayaan syariah. Pembiayaan syariah adalah penyaluran pembiayaan yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah, yaitu ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari dewan syariah nasional majelis ulama indoensia.

Sedangkan prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan.

²⁰ *Ibid*, hlm.266-271.

Penyelenggaraan pembiayaan syariah wajib memenuhi sejumlah prinsip, yaitu:

- a. Memenuhi prinsip keadilan (*'adl*), yaitu menempatkan sesuatu hanya pada tempatnya, memberikan sesuatu hanya pada yang berhak, serta memperlakukan sesuatu sesuai posisinya.
- b. Keseimbangan (*tāwazun*), yaitu meliputi keseimbangan aspek material dan spritual, aspek private dan publik, sektor keuangan dan sektor riil, bisnis dan sosial, dan keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian.
- c. Masalah, yaitu segala bentuk kebaikan yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual, serta individual dan kolektif serta harus memenuhi 3 untus, yakni kepatuhan syariah (halal), bermanfaat dan membawa kebaikan (*thoyib*) dalam semua aspek secara keseluruhan yang tidak menimbulkan kemudharatan.
- d. Universalisme (alamiyah), yaitu dapat dilakukan oleh, dengan dan untuk semua pihak yang berkepentingan tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan, sesuai dengan semangat kerahmatan semesta.
- e. Serta tidak mengandung unsur:
 - 1) *Gharar*, yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan, kecuali di atur lain dalam syariah.
 - 2) *Maysir*, yaitu transaksi yang bersifat spekulatif (untung-untungan) yang tidak terkait langsung dengan produktivitas di sektor riil.

- 3) *Riba*, yaitu pemastian penambahan pendapatan secara tidak sah (bathil) antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan, atau dalam transaksi pinjam meminjam yang mempersyaratkan nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu.
- 4) Objek haram, yaitu suatu barang atau jasa yang diharamkan dalam syariah.

Kegiatan pembiayaan syariah dapat dilakukan dengan menggunakan akad tunggal dan atau gabungan akad dari berbagai akad setelah terlebih dahulu melaporkan setiap penggunaan akad tunggal dan atau gabungan akad kepada OJK. Pengguna gabungan akad dilakukan untuk “suatu kegiatan pembiayaan syariah tertentu” antara lain penggunaan gabungan akad jual beli, akad *ijarāh*, dan akad keperantaraan, akad *ju’alah* dengan tujuan untuk melakukan pembiayaan jasa usaha ke perantara dalam bisnis properti.

Kegiatan pembiayaan syariah meliputi sejumlah pembiayaan yang terdiri dari sejumlah akad sebagai berikut:

- a. Pembiayaan jual beli, yaitu pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang melalui transaksi jual beli sesuai dengan perjanjian pembiayaan syariah yang disepakati oleh para pihak, akad yang digunakan dalam pembiayaan jual beli antara lain:
 1. *Murabāhah*, yaitu jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli

membayarinya dengan harga lebih (margin) sebagai laba sesuai dengan kesepakatan para pihak.

2. *Sālam*, yaitu jual beli suatu barang dengan pemesanan sesuai dengan syarat-syarat tertentu dan pemabayaran harga barang terlebih dahulu secara penuh.
3. *Isthisna*, yaitu jual beli suatu barang dengan pemesanan pembuatan barang sesuai dengan kreteria dan persyaratan tertentu dan pembayaran harga barang sesuai dengan kesepakatan oleh para pihak.²¹

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan.

Prinsip studi kelayakan dikenal dengan prinsip 5C+ 1S. Keenam prinsip klasik tersebut adalah

a. Character

Charakter artinya sifat atau karakter nasabah mengambil pembiayaan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dan penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana iktikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan.

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa sipeminjam mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi

²¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Perusahaan YKPN, 2005), hlm.60.

yang positif dan kooperatif. Disamping itu, mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya. Telah dijelaskan dalam hadits Rasulullah SAW yaitu:

أَدِّ إِلَى الْأَمَانَةِ مَنْ ائْتَمَنَكَ، وَلَا تُخْنُ مِنْ خَانَكَ

“Tunaikanlah amanah kepada orang yang engkau dipercaya (untuk menunaikan amanah kepadanya), dan jangan khianati orang yang telah mengkhianatimu” (Diriwayatkan oleh Al Imam Ahmad dan Ahlus Sunan).

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah, dapat ditempuh upaya-upaya dengan cara, meneliti riwayat hidup calon nasabah, meneliti reputasi calon nasabah tersebut dilingkungan usahanya, meminta *bank to bank information*, mencari informasi apakah calon nasabah suka mencuri, dan mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

Ketika melakukan wawancara dengan calon nasabah, dalam menilai karakter seseorang perlu memerhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (*Value*) yang perlu diamati adalah:

1. *Sosial value*
2. *Theoretical value*
3. *Eshetical value*
4. *Economical value*
5. *Religius value*
6. *Political value*

Seorang calon nasabah yang mempunyai *value* yang sangat dominan

dibidang *economical value* dan *political value* akan ada kecendrungan mempunyai iktikad/karakter yang tidak baik. Idealnya, karakter calon nasabah mempunyai nilai-nilai yang berimbang dalam diri pribadinya.²²

b. Capital

The customer's financial reserves (Laporan keuangan pelanggan).²³ *Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga.

Oleh karena itu penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal. Dalam praktiknya, kemampuan capital ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank.

Bentuk *self financial* tidak selalu harus berupa uang tunai, biasa dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan dan mesin-mesin.

المُسْعَرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَاقُ وَإِيَّيَّ أَنْ لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي

²² Veithzal Rivia dan Andria Permata, *Bank and Financial Institution Management*, (Jakarta: Rajawali pers, 2007), hlm.384.

²³ Ross Westerfield Jaffe, *Corporate Finance, Sevent Edition*, (New York: McGraw-Hill, 2005), hlm.789.

بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ إِنَّ اللَّهَ هُوَ

“Sesungguhnya Allahlah Zat Yang menetapkan harga, Yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”.

c. *Chapacity*

Chapacity artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang di ambil. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.²⁴ Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

1. Pendekatan historis, yaitu menilai *post performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
2. Pendekatan financial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesional tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.
3. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan baik.
4. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan

²⁴ Weston, Brigham, *Essentials of Managerial Finance, Tenth Edition*, (New York: Harcourt Brace end Company, 1992), hlm. 418.

keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

5. Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan atau mesin-mesin, administrasi dan keuangan, sampai pada kemampuan merebut pasar.

مَنْ أَخْفَرَ مُسْلِمًا ، فَعَلَيْهِ لَعْنَةُ اللَّهِ وَالْمَلَائِكَةِ وَالنَّاسِ أَجْمَعِينَ ، لَا يُقْبَلُ مِنْهُ
صَرْفٌ وَلَا عَدْلٌ

"Barangsiapa yang tidak menepati janji seorang muslim, maka dia mendapat laknat Allah, malaikat, dan seluruh manusia. Tidak diterima darinya taubat dan tebusan."

d. *Colleteral*

Colleteral adalah barang yang diserahkan mudharib sebagai anggunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Colleteral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial mudharib kepada bank. *Colleteral* ditentukan oleh asset yang dapat diikrarkan melawan pinjaman (*Asset that can be pledged against loans*).²⁵ Penilaian terhadap anggunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya.

Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* yang tidak terwujud, seperti jaminan pribadi, *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi, dan avalis.

Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari segi, yaitu:

²⁵ Block Stanley. B, and Hirt Geoffrey. A, *Fondations of Financial Management*, (New York: McGraw-Hill, 2002), hlm.187.

1. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
2. Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Resiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada costumer.

e. Condition

General economic condition in the cusromer's line of businesss.(General ekonomi umum daalam bisnis)²⁶ dimana *Condition* dari kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perkonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

1. Keadaan konjungtor
2. Peraturan-peraturan pemerintah
3. Situasi, politik dan perekonomian dunia
4. Keadaan lain yang memengaruhi pemasaran

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pemasaran, mencakup kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang

²⁶ Ross Westerfield Jordan, *Fundamentals Of Corporate Finance*, (New York: McGraw-Hill, 2006), hlm.683.

substitusi, dan lain-lain

- 2) Teknis produksi, mencakup perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan.
- 3) Peraturan pemerintah, mencakup kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran jenis obat tertentu.²⁷

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ فَرَهَنَهُ دِرْعَهُ

”Dari Aisyah diriwayatkan bahwa Rasul SAW membeli bahan pangan dengan menghutang sampai waktu yang ditentukan dengan jaminan baju besinya”²⁸.

f. Syariah

Bank syariah, perlu memperhatikan kondisi sifat amanah, kejujuran, kepercayaan, dari masing-masing nasabah. Sehingga dalam meanalisis kelayakan harus menggunakan prinsip syariah.

Menurut Amin Suma dalam pelaksanaan bank syariah menggunakan prinsip yang di antaranya ialah:

1. Rela sama rela, yakni bahwa transaksi ekonomi dalam bentuk apapun yang dilakukan bank dengan pihak lain terutama nasabah harus didasarkan pada prinsip rela sama rela. Allah berfirman Q.S *An-nisa*/29

²⁷*Ibid*, hlm.351-352.

²⁸<https://www.saifuddinasm.com> diakses tanggal 15 februari pukul 09.35

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٦﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu”²⁹

2. Asas manfaat, yaitu akad yang dilakukan oleh Bank dengan nasabah berkenan dengan hal-hal yang bermanfaat bagi kedua belah pihak.
3. Prinsip keadilan, kedua belah pihak yang bertransaksi harus diperlukan secara adil. Allah berfirman Q.S *Al-Maidah*/8

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ
شَتَانُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ۖ أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah,

²⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah*, (Jakarta: Magfira Pustaka), hlm, 83

Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.³⁰

4. Prinsip saling menguntungkan, yaitu setiap yang dilakukan oleh bank dan nasabah harus bersifat menguntungkan semua belah pihak yang berakad, tidak boleh menguntungkan salah satu pihak dengan merugikan pihak lain.³¹ Allah berfirman Q.S *Al-Hadid*/25

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ
الْأَنَاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ
وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

“Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa”

³⁰ *Ibid*, hlm 39

³¹ Dr. Abd Shomad, *Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm.83-84.

Adapun yang dilarang dalam syariah yaitu :

1. Perniagaan dan investasi atas barang-barang yang haram
2. Bunga (Riba)
3. Ketidak jelasan dan manipulatif ³²

B. Pembiayaan Wirausaha IB Hasanah

1. Pengertian Pembiayaan Wirausaha IB Hasanah

Pembiayaan adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Adapun kewirausaha iB hasanah adalah pembiayaan produktif untuk modal kerja dan investasi.³³ Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Seorang wirausahawaan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan.

Peter F. Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm.30.

³³ Panji Arrohmah, SME Finance Head BNI Syariah Cabang Banjarmasin, Wawancara Pribadi, 15 Januari 2017

Sedangkan Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menentukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

Kegiatan wirausaha dapat dikelola sendiri atau dikelola orang lain. Dikelola sendiri artinya sipengusaha memiliki modal uang dan kemampuan langsung terjun mengelola usahanya. Sementara itu jika dikelola orang lain, adalah si pengusaha cukup menyeter jumlah uang dan pengelolaan usahanya diserahkan pihak lain.

Jadi, untuk berwirausaha dapat dilakukan dengan cara:

- a. Memiliki modal sekaligus menjadi pengelola.
- b. Menyeter modal dan pengelola ditangani oleh pihak mitra.
- c. Hanya menyerahkan tenaga namun dikonversikan kedalam bentuk saham sebagai bukti kepemilikan usaha.³⁴

Sehingga setiap muslim tidak boleh melakukan sistem usaha atau wirausaha dengan cara yang diharamkan oleh syariat islam.

Diantaranya firman Allah dalam Q.S Al-Baqarah/2:275

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

³⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajaa Grafindo Persada, 2006), hlm. 15-19.

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”³⁵

2. Tujuan dan fungsi pembiayaan

Menurut undang-undang perbankan nomor 21 tahun 2008, bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharābāh* dan *musyararākah*.
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarāh* atau sewa beli dalam bentuk *ijarāh muntahiya bittamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murābāhah*, *sālam*, dan *isthisna*.
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarāh* untuk transaksi multijasa.

³⁵ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah* (Jakarta: Maghfira Pustaka, 2006), hlm.47.

Dalam penyaluran dananya, bank syariah memiliki berbagai macam produk pembiayaan yang dibagi menjadi beberapa jenis:

1. Pembiayaan konsumen

Pembiayaan konsumen merupakan pembiayaan yang diberikan untuk pembelian yang bersifat konsumtif atau digunakan sendiri, seperti rumah, apartemen, mobil, barang-barang elektronik, dan lain-lain. Berikut beberapa jenis produk pembiayaan konsumen.

- a. Pembiayaan pemilik rumaah (PPR), yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk keperluan pembelian rumah atau tempat tinggal yang dijual melalui developer atau nondeveloper dan diperuntukkan bukan untuk usaha, tetapi dapat juga digunakan untuk take over dan renovasi.
- b. Pembagian kepemilikan kendaraan bermotor, merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli kendaraan bermotor.
- c. Pembiayaan tanpa agunan, merupakan pembiayaan yang diberikan tanpa *second way out berupa fixed asset*. Pembiayaan ini diberikan dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah pembiayaan untuk membayar angsurannya setiap bulan, atau dilakukan dengan perlindungan asuransi berbasis syariah.
- d. Pembiayaan multi guna, yaitu fasilitas pembiayaan perorangan atau individu yang memiliki pendapatan atau penghasilan tetap maupun tidak tetap untuk berbagai keperluan atau keperluan konsumtif

dengan agunan atau jaminan berupa rumah tangga, apartemen, ruko, yang dimiliki berdasarkan prinsip syariah.

- e. Kartu pembiayaan syariah merupakan kartu plastik yang dikeluarkan oleh bank syariah yang diberikan kepada nasabah untuk dapat digunakan sebagai alat pembayaran dan pengambilan tunai berdasarkan prinsip syariah yang sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI. Sesuai fatwa nomor 42/DSN-MUI/V/2004 tentang syariah *qard*, produk ini menggunakan akad *qardh*, *ijarāh*, dan *kafalah*. Akad *qard* dan *ijarāh* dijadikan landasan transaksi penarikan tunai di seluruh ATM di bawah pengelolaan bank penerbit kartu.

2. Pembiayaan Ritel

Pembiayaan ritel merupakan pembiayaan yang diberikan kepada perorangan ataupun badan usaha dan digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha. Besarnya jumlah pembiayaan yang diberikan pada segmen ritel ini bervariasi pada setiap bank syariah.

Berdasarkan beberapa alasan kegiatan usaha yang dimiliki perorangan ataupun badan usaha memerlukan pembiayaan ritel.

- a. Pembiayaan penambahan persediaan barang atau menjaga persediaan pada level minimum.
- b. Tagihan dari supplier lebih cepat dibandingkan dengan pembayaran dari customer.
- c. Beberapa customer besar meminta penundaan pembayaran.

- d. Diversifikasi usaha dan produk.
- e. Ekspansi bisnis sehingga membutuhkan kantor baru atau peralatan perlengkapan produksi baru.
- f. Modernisasi peralatan atau perlengkapan.³⁶

4. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

Pembiayaan merupakan salah satu kegiatan pokok bank syariah, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak tertentu. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dibagi menjadi dua.

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang bertujuan memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu peningkatan usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan, baik untuk peningkatan produksi maupun keperluan perdagangan.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas.

Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin

³⁶ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: RajaGrafindo Usaha, 2006), hlm.262-264.

hubungan partnership dengan nasabah. Disini bank bertindak sebagai pihak penyandang dana, sedangkan nasabah sebagai pengusaha. Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank. Prinsip bagi hasil menurut syariah yang sering dipakai adalah *mudharābāh* dan *musyarākah*.