

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian lapangan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan yakni wawancara dan dokumentar.

Dari hasil wawancara langsung yang penulis lakukan pada informan yaitu karyawan PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Teluk Dalam Soetoyo S diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

a. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1) Sejarah PT. Bank BRI Syariah

Sejarah PT. Bank BRI Syariah berawal pada tanggal 19 Desember 2007 Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk menguasai Bank jasa Arta. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat. No. 10/76/KEP.GBI/2008, PT. Bank BRI Syariah kemudian secara resmi menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip Syariah pada tanggal 17 November 2008, setelah sebelumnya sempat menjalankan kegiatan usaha Bank secara konvensional.

Kegiatan usaha bank Syariah semakin kokoh setelah tandatanganinya akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, untuk melebur kedalam PT. Bank BRI Syariah pada tanggal 19 Desember 2008 yang

berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009 penandatanganan yang bernilai strategis sebagai bentuk dukungan nyata induk perusahaan kepada kegiatan Operasional Bank Syariah Kehadiran PT. Bank BRI Syariah turut meramaikan pasar perbankan syariah di Indonesia melalui layanan perbankan syariah di Indonesia berkonsep ritel modern yang menyediakan berbagai layanan finansial untuk memenuhi kebutuhan nasabah dan membantu dalam mewujudkan kehidupan yang lebih bermakna. Kehidupan PT. Bank BRI Syariah dengan ragam produk menarik yang mengedepankan prinsip-prinsip syariah serta didukung pelayanan prima menjadikan kehadiran cepat diterima masyarakat.

Dengan kinerja yang terus membaik saat ini hanya dalam waktu sekitar empat tahun sejak pendiriannya. Peluang untuk terus tumbuh mungkin besar dan maju terbuka lebar dengan telah dirintisnya kinerja dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, melalui pemanfaatan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk, sebagai kantor layanan syariah untuk pengembangan bisnis yang akan fokus mengharap penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen dengan tetap berlandaskan prinsip-prinsip syariah.

Setelah melalui berbagai fase pertumbuhan dan pengembangan sejak tahun 2008, kini PT. Bank BRI Syariah makin siap berkompetisi dengan memperluas jaringan, menyiapkan SDM tangguh serta didukung sistem teknologi informasi yang handal sehingga mampu memberikan kemudahan akses, menguasai pasar dan menjadi pemenang.

SDM PT. Bank BRI Syariah memiliki latar belakang pendidikan dan profesi yang sangat beragam. Pada awal tahun hingga menginjak tahun ke-4 Operasional PT. Bank BRI Syariah upaya-upaya untuk mengkonsolidasikan seluruh jajaran sumber daya yang ada di lakukan secara serius dan berkesimpulan. Langkah penyaturan visi dan misi serta penanaman nilai-nilai yang dikenal dengan tujuh nilai inti budaya korporasi terus dilakukan melalui berbagai macam cara dan pendekatan. Mengingat pentingnya proses ini sebagai bagian integral dari strategi dan kebijakan pasar perusahaan untuk meningkatkan nilai dan kerja perusahaan maka seluruh elemen perusahaan berupaya memberikan kontribusinya secara optimal.

PT. Bank BRI Syariah terus melakukan rektrumen untuk pemenuhan SDM terkait cabang pembukaan kantor cabang kantor pembantu, kantor kas unit mikro Syariah, sehingga dapat mendukung operasional bisnis perusahaan. PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pembantu (KCP) Pasar Baru yang kini berpindah alamat menjadi Teluk Dalam Soetoyo S adalah salah satu cabang dari lima cabang yang dimiliki oleh PT. Bank Syariah Kalimantan Selatan, yang secara resmi dibuka oleh petinggi-petinggi PT. Bank BRI Syariah pada tanggal 18 maret 2019 dan di resmikan pada tanggal 1 April 2019.

2) Visi-Misi PT. Bank BRI Syariah

Visi PT. Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut:

Menjadi Bank ritel modern termuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Misi PT. Bank BRI Syariah:

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b. Prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses teryaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentuan pikiran.

3) *Job Description*

Berdasarkan struktur organisasi di atas, dapat dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab atau deskripsi jabatan pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Banjarmasin sebagai berikut :

- a. Pimpinan Cabang Pembantu, bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang pembantu dan membawahi keseluruhan bagian.
- b. *Branch Operational Supervisor* (BOS), berwenang mengkoordinir kegiatan pelayanan perbankan transaksi operasional dan teller, menyetujui atau otorisasi transaksi layanan operasi *front office* sesuai kewenangannya.
- c. *Unit Financing Officer* (UFO), berwenang memahami bisnis serta pengetahuan perbankan mikro, *financing analysis*, penilaian jaminan dan *trade checking* sehingga dihasilkan kualitas pembiayaan yang sehat dan menguntungkan.

- d. *Account Officer (AO) Consumer*, melakukan proses marketing untuk segmen komersial khususnya giro dan deposito dan pembiayaan konsumtif, memasarkan pembiayaan sesuai dengan ketentuan pembiayaan konsumen dengan target yang telah ditetapkan, melakukan proses pembiayaan baru dan perpanjangan meliputi antara lain detail analisa kualitatif, menyiapkan kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan serta mengusulkan pembiayaan kepada komite pembiayaan untuk mendapatkan keputusan, mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya dan mempertahankan kualitas pembiayaan yang sesuai dengan target yang diterapkan.
- e. *Account Officer Mikro (AOM)*, bertanggung jawab untuk mengetahui nasabah potensial, mencari nasabah pembiayaan untuk mikro, menyampaikan informasi produk mikro, memberikan pelayanan pada nasabah, dan melakukan riset serta membantu menentukan nasabah dan strategi.
- f. *Relationship Officer (RO)*, bertanggung jawab untuk mempersiapkan, melaksanakan serta menetapkan prioritas pembinaan *account* pembiayaan untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang sehat dan menguntungkan, melakukan pembinaan terhadap komunitas melalui pelatihan yang terprogram.
- g. *Customer Service*, melayani nasabah dengan memberikan informasi tentang produk dan layanan serta menerima dan menangani keluhan nasabah dan melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya,

memahami produk layanan yang terkait dengan operasi layanan *customer servive*.

- h. *Teller*, melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai maupun non tunai sesuai SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
 - i. *Funding Officer*, melakukan proses marketing atas produk *funding* untuk segmen *consumer* atau tabungan perorangan.
 - j. *Unit Micro Syariah head* (UH), merencanakan, mengkoordinasi dan menyelia kegiatan unit mikro syariah untuk menjamin tercapainya target anggaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien.
 - k. *Sales Officer* (SO), mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas *account* pembiayaan untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menguntungkan serta menjalankan disiplin proses *sales*.
- 4) Produk-produk PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S

PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S mempunyai produk-produk yang bersifat penghimpunan dana dan produk-produk yang bersifat pembiayaan. Produk-produk penghimpunan dana dan jasa adalah sebagai berikut :

- a) Tabungan Faedah iB Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (*wadi'ah yad dhamanah*) utamanya bagi nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan
- b) Tabungan Haji PT. Bank BRI Syariah iB Merupakan tabungan investasi dengan prinsip bagi hasil (*Mudharabah-Mutlaqah*) untuk calon Haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).

- c) Tabungan Faedah Impian merupakan Produk simpanan berjangka dari PT. Bank BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan, dengan menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah.
- d) Simpanan Faedah merupakan simpanan dana pihak ketiga dengan akad Mudharabah dimana nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah dan jangka waktu yang disepakati.
- e) Deposito Faedah merupakan produk simpanan berjangka menggunakan Akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal.
- f) Simpanan Pelajar (SimPel) merupakan tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik.
- g) Giro Faedah Mudharabah Merupakan simpanan investasi dana nasabah pada PT. Bank BRI Syariah dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

Adapun Produk-produk Pembiayaan PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S adalah sebagai berikut :

- a) Pembiayaan Kepemilikan Rumah Griya Faedah BRI Syariah iB Merupakan Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dan prinsip Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.
- b) Pembiayaan KPR Sejahtera BRI Syariah iB Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP).
- c) Oto Faedah BRI Syariah iB adalah Pembiayaan Kepemilikan Mobil dari PT. Bank BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah).
- d) Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB membantu masyarakat untuk menyempurnakan niat anda beribadah dan berziarah ke Baitullah.
- e) Purna Faedah BRI Syariah iB KMF PURNA iB adalah Kepemilikan Multifaedah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.
- f) Kepemilikan Multi Faedah Pra Purna BRI Syariah iB fasilitas pembiayaan kepada para PNS aktif yang akan memasuki masa pensiunan untuk

memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan sampai memasuki masa pensiunan.

- g) Multi Faedah BRI Syariah iB Kepemilikan Multi Faedah Pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.
- h) Pembiayaan Kepemilikan Emas BRI Syariah iB Pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan Akad Murabahah dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan.
- i) Qardh Beragun Emas Gadai Faedah BRI Syariah iB Pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh PT. Bank BRI Syariah selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.
- j) Mikro BRI Syariah iB Skema pembiayaan mikro menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi. Untuk mendukung perkembangan usaha mikro pada khususnya, PT. Bank BRI Syariah menerbitkan produk pembiayaan untuk usaha mikro. Pembiayaan mikro sebagai berikut:

a. Mikro 25 iB

Produk ini adalah produk pembiayaan usaha mikro dengan pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000 s/d Rp. 25.000.000. Jangka waktu pembiayaan yang diberikan 6 bulan s/d 12 bulan.

b. Mikro 75 iB

Produk ini adalah produk pembiayaan usaha mikro dengan pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000 s/d Rp. 75.000.000. Jangka waktu pembiayaan yang diberikan 6 bulan s/d 60 bulan.

c. Mikro 200 iB

Produk ini adalah produk pembiayaan usaha mikro dengan pembiayaan sebesar Rp. 75.000.000 s/d Rp.200.000.000. jangka waktu pembiayaan yang diberikan 6 bulan s/d 60 bulan.

d. Mikro KUR iB

Produk ini adalah produk pembiayaan usaha mikro dengan pembiayaan sebesar Rp.5.000.000 s/d Rp. 25.000.000. Jangka waktu pembiayaan yang diberikan 6 bulan s/d 60 bulan.

e. Mikro KUR kecil iB

Produk ini adalah produk pembiayaan usaha mikro dengan pembiayaan sebesar Rp. 25.000.000 s/d Rp. 200.000.000. Jangka waktu pembiayaan yang diberikan 6 bulan s/d 60 bulan.

5) Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah pembiayaan mikro adalah: (*Brosur Unit Mikro.*)

a. Persyaratan umum

- 1) Warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- 2) Usia minimal 21 tahun/telah menikah usia untuk usia ≥ 18 tahun
- 3) Wiraswasta yang usahanya sesuai dengan prinsip syariah
- 4) Lama usaha calon nasabah:
 - a) Untuk mikro 75iB dan mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun
 - b) Untuk mikro 25iB, lama usaha minimal 3 tahun
- 5) Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi
- 6) Memiliki usaha tetap
- 7) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung
- 8) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku

b. Persyaratan khusus

- 1) Jaminan
- 2) NPWP

c. Persyaratan Dokumen

- 1) FC KTP calon nasabah dan pasangan
- 2) Kartu keluarga dan akta nikah
- 3) Akta cerai/ surat kematian (pasangan)
- 4) Surat ijin usaha/ surat keterangan usaha

2. Studi Kelayakan Pembiayaan Mikro yang digunakan PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis, penulis wawancara langsung. Penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan analisis kelayakan pembiayaan mikro dan kendala nya. Data-data ini penulis peroleh melalui wawancara langsung dengan dua orang informan yakni pegawai yang membidangi pembiayaan (*Account Officer* mikro) PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S.

Yaitu:

1. Identitas Informan I

Nama : Ira Widyastuti
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 34 Tahun
Jabatan : AOM (*Account Officer* Mikro)
Alamat : Banjarmasin

b. Identitas Informan II

Nama : Khairullah
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 38 Tahun
Jabatan : AOM (*Account officer* Mikro)
Alamat : Banjarmasin

Dari pernyataan pihak *Account Officer* Mikro PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S, pembiayaan mikro adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau

pembiayaan investasi dengan limit pembiayaan yang diberikan dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 200 juta.

Akad yang digunakan pada pembiayaan ini adalah akad murabahah. Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam skim murabahah, fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

Diantara pembiayaan mikro yang selama ini telah disalurkan kepada nasabah tetap ada saja pembiayaan yang bermasalah meskipun semua persyaratan telah dipenuhi oleh calon nasabah, namun masih saja ada nasabah yang mengalami masalah ditengah berjalannya pembiayaan tersebut. Ada beberapa sebab yang menjadi permasalahan, yaitu:

- a. Adanya penyalahgunaan dari nasabah dari dana yang diajukan kepada bank
- b. Minimnya penguasaan pangsa pasar sehingga kurangnya mengendalikan keuangan
- c. Kurangnya pengalaman dalam berusaha
- d. Sebab yang tidak terduga, seperti musibah bencana alam, rampok, dan lain-lain. (Widyastuti, 2019)

Penilaian kelayakan usaha calon nasabah dimaksudkan untuk melihat seberapa jauh kemampuan nasabah untuk membayar angsuran pinjaman sampai dengan pelunasan pinjaman bersama membayar kewajibannya. Penilaian kelayakan usaha ini disamping dilakukan melalui analisis terhadap data-data yang terdapat pada formulir permohonan pinjaman yang diajukan calon nasabah, juga melalui peninjauan langsung ke lokasi usahanya yang dijalankan. Dalam peninjauan ini PT. Bank BRI Syariah melakukan pengecekan terhadap lokasi usaha, kegiatan usaha, tempat tinggal calon nasabah dan barang agunan (*marhum*). Apabila calon nasabah dianggap layak untuk diberi pinjaman maka akan dilakukan proses pemberian pinjaman berdasarkan nilai agunan.

Dalam menganalisa calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan mikro pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S menerapkan metode melakukannya secara lengkap, akurat dan obyektif dengan menggunakan analisis 5C. Untuk mengetahui penerapan dari metode tersebut, maka akan penulis jabarkan sedikit mengenai 5C yang akan diterapkan oleh pihak bank.

a. *Character* (Karakter)

Penilaian karakter nasabah merupakan gambaran utama yang harus ditempuh dalam proses pembiayaan. Seorang *Account Officer* mikro (AOM) harus jeli dalam membaca karakter calon nasabah pembiayaan, karena karakter adalah sikap seseorang yang sangat sulit ditebak, sehingga Analisis karakter calon nasabah pembiayaan sangat penting dalam menentukan proses pembiayaan selanjutnya. Analisis karakter menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah dengan tujuan ingin mengetahui bahwa calon

nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.

Pada tahap awal ini dilakukan untuk melihat sifat dan watak dari calon nasabah yang akan diberi pembiayaan bisa dipercaya atau tidak, bisa dilihat dari cara nasabah menjawab pertanyaan yang diajukan oleh pihak Analis saat wawancara. Tahap ini juga untuk mengetahui reputasi nasabah, status tempat tinggal, serta usaha yang sedang dijalankan.

Selain melakukan wawancara secara langsung dengan nasabah pihak Analis juga melakukan survei secara tidak langsung misalnya mencari informasi tentang nasabah dari sumber lain seperti tetangga, ketua RT, maupun warga sekitar tempat nasabah tinggal atau tempat dimana nasabah melakukan usaha, dengan tujuan untuk memastikan kebenaran apakah sesuai dengan apa yang ditulis di formulir permohonan pembiayaan.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Sebelum memberikan pembiayaan pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S melihat kemampuan calon nasabah untuk mengelola kegiatan usahanya dan mampu melihat prospektif masa depan, sehingga usahanya akan dapat berjalan dengan baik, mampu dalam melunasi hutangnya dalam jumlah dan waktu yang telah ditentukan.

Tahap ini melihat kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan, yaitu melakukan penilaian terhadap pendapatan usaha dari beberapa tahun terakhir, tingkat pengembalian angsuran, serta pengelolaan keuangan dan karyawan.

c. *Capital* (Modal)

Dalam hal ini pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S akan melakukan penelitian terhadap modal yang dimiliki pemohon pembiayaan. Penelitian ini tidaklah semata-mata didasarkan pada kecil dan besarnya modal akan tetapi lebih difokuskan kepada bagaimana distribusi modal ditempatkan oleh pengusaha tersebut, sehingga segala sumber yang ada dapat berjalan dengan efektif. Penilaian ini dilihat dari sumber pendanaan yang diperoleh, status usaha, dan kondisi bangunan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan jaminan untuk persetujuan pemberian pembiayaan yang merupakan sarana pengaman (*back up*) atas risiko yang mungkin terjadi atas wanprestasinya nasabah dikemudian hari, misalnya kredit macet. Jaminan ini diharapkan mampu melunasi sisa hutang dalam hal pihak Analis melihat dari dari jaminan.

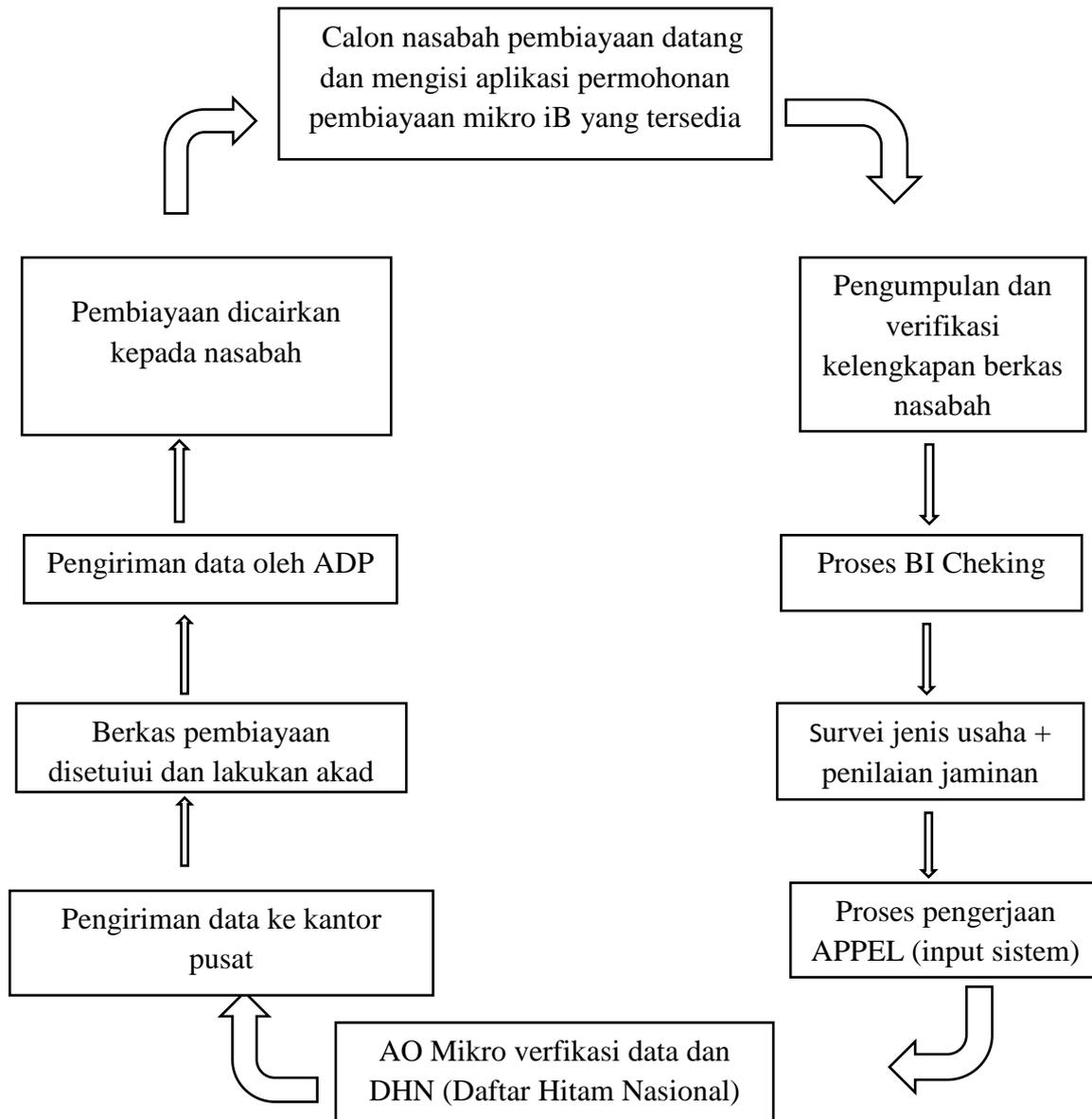
e. *Condition of Economy* (Kondisi baik ekonomi, politik, sosial)

Dalam tahap ini pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S melihat kondisi sekitar secara langsung terhadap usaha nasabah seperti keadaan ekonomi, politik, dan budaya yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah dan diprediksi untuk masa yang akan datang. Penilaian ini dilihat dari lokasi usaha, cara penjualan, sarana dan prasarana, serta pesaing yang dihadapinya.

Setiap penyaluran pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah tentu saja mengandung risiko. Oleh karena itu langkah analisis perlu dilakukan untuk meminimalisir terjadinya resiko pada pembiayaan Mikro.

Dengan menggunakan metode 5C tersebut para AO mikro dapat benar-benar akurat dalam menganalisa pemohon pembiayaan dan melakukan validasi *trade cheking* yang berulang-ulang, akan tetapi jika masih ada saja pemohon pembiayaan tidak memenuhi kriteria tersebut, maka pihak Bank akan menanggukkan dengan catatan memberikan arahan kepada pemohon bahwa yang bersangkutan tidak bisa melakukan pembiayaan.

Sedangkan pemohon yang memenuhi semua kriteria pembiayaan dan dinyatakan layak diberi pembiayaan akan diproses realisasi pembiayaan.
(Widyastuti, 2019)



Gambar 4.2 Proses Pembiayaan Mikro.

Proses pembiayaan mikro:

- a. Calon pemohon pembiayaan datang ke PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S dan berdiskusi dengan salah satu AOM yang di jumpai mengenai pembiayaan yang diajukan dan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan mikro iB yang telah disediakan pihak PT. Bank BRI Syariah yang terdiri dari: nilai

pembiayaan yang diminta, jangka waktu pembiayaan, tujuan pembiayaan, data pemohon, keterangan tempat tinggal, informasi pekerjaan, data keuangan dan informasi lainnya, setelah semua data tersebut diisi pemohon diminta untuk menandatangani aplikasi tersebut bersama suami/ istri pemohon, selanjutnya AOM akan mencatat aplikasi permohonan pembiayaan pada buku registrasi, untuk selanjutnya melakukan prospek terhadap calon nasabah tersebut dan melakukan verifikasi karakter dan analisa usaha terhadap calon nasabah pembiayaan.

- b. Kemudian selanjutnya, pihak AOM melakukan pengumpulan dokumen calon pemohon pembiayaan seperti aplikasi permohonan pembiayaan mikro iB yang telah diisi oleh pemohon, fotocopy KTP, KK, buku nikah, SKU, NPWP, jaminan, pas foto dan semua kelengkapan permohonan wajib terpenuhi dan diserahkan kepada pihak AOM untuk dilakukan *prescreening* dan pemeriksaan kebenaran data calon nasabah tersebut, jika dokumen calon nasabah kurang lengkap, maka wajib meminta calon nasabah untuk segera melengkapi semua dokumen supaya bisa ditindak lanjuti ketahap selanjutnya.
- c. Dokumen yang telah lengkap dan selesai diperiksa, kemudian diserahkan kepada pihak *Financing Support* untuk dilakukan proses permohonan BI *Cheking* dan jika telah mendapatkan hasil maka dilampirkan pada berkas bersama aplikasi permohonan pembiayaan. Selanjutnya AOM wajib melakukan verifikasi hasil BI *Cheking* sebelum melakukan survey.
- d. Setelah dokumen dinyatakan selesai diverifikasi AOM wajib melakukan survey ke lokasi usaha setiap calon nasabah, mencari informasi yang ada mengenai karakter

dari calon nasabah dan kejelasan tujuan dari pembiayaan yang diajukan serta melakukan analisa usaha dan juga melakukan penilaian jaminan.

- e. Setelah dilakukan survey oleh AOM ke lokasi usaha setiap nasabah, proses selanjutnya adalah pengerjaan Appel (input data), perhitungan angsuran, biaya notaris dan pembukaan rekening calon nasabah tersebut.
- f. Kemudian selanjutnya AOM melakukan verifikasi data yang telah diinput dan melakukan verifikasi DHN (daftar hitam nasional) calon nasabah yang bersangkutan.
- g. Setelah data calon nasabah selesai diverifikasi dan dinyatakan lengkap, maka proses selanjutnya pengiriman data calon nasabah kepusat kemudian menunggu Approval Komite (UH, Pincapem, MMM, Pinca) sesuai BWPP terkait.
- h. Setelah dokumen calon nasabah dan informasi mengenai usaha dari calon nasabah diterima oleh pusat dan disetujui maka tahap selanjutnya adalah dilakukan akad oleh calon nasabah dengan pihak bank.
- i. Kemudian pengiriman data setelah dilakukan akad untuk diverifikasi oleh ADP (bagian pencairan dana)
- j. Dana dicairkan dan diberikan kepada calon nasabah melalui rekening tabungan yang dibuat calon nasabah diawal transaksi berlangsung. (Widyastuti, 2019)

Dalam penelitian ini penulis mengambil dari sebuah kasus seorang wiraswasta Tuan X yang bertempat tinggal dikota Banjarmasin, dimana Tuan X bergerak dibidang pembuatan/home industri kue (kue basah dan kue kering. Tuan X menangani langsung usaha ini sejak 3 tahun yang lalu bersama dengan kakak Tuan X, dengan bermodalkan keahlian membuat kue sejak masih muda, Tuan X mempunyai keinginan kuat untuk

bisa maju. Saat ini Tuan X mengajukan pembiayaan Mikro dengan plafon Rp. 10.000.000, dengan jangka waktu 12 bulan untuk modal pembelian peralatan bikin kue kering dan basah.

Supaya permohonan pembiayaan tersebut dapat terealisasi maka pihak bank perlu menganalisis kelayakan usaha calon nasabah tersebut. Tahapan tersebut yaitu antara lain:

1. Analisis *Character*

Verifikasi karakter calon nasabah harus dilakukan dengan cara melakukan kunjungan dan bertemu langsung dengan calon nasabah di tempat usaha yang dibiayai, untuk mendapatkan informasi secara detail mengenai karakter calon nasabah. Apabila terdapat informasi yang negatif terhadap calon nasabah seperti: suka berjudi, terlibat tindakan melanggar hukum dan lainnya yang sejenis. Maka pihak bank akan menolak pembiayaan tersebut dan harus segera menginformasikan penolakan secepatnya ke calon nasabah dengan menyampaikan bahwa permohonan pembiayaannya belum dapat diproses untuk saat sekarang.

Pada analisis ini pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S telah melakukan survey dengan mencari informasi melalui tanggapan para tetangga dan melakukan wawancara secara langsung dengan Tuan X. Dari hasil survey tersebut dapat disimpulkan bahwa Tuan X adalah seorang yang rajin beribadah, baik, tidak pernah melakukan tindakan kriminal, dapat dipercaya, dermawan. Setelah dilakukan *BI Cheking*, dinyatakan bahwa nasabah tersebut tidak pernah melakukan tindakan yang dilarang syariah, maka pihak PT. Bank

BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S memutuskan untuk menerima permohonan pembiayaan tersebut.

2. Analisis *Capacity*

Dalam verifikasi ini, diperlukan untuk mengecek kebenaran data-data yang disampaikan calon nasabah di formulir aplikasi pembiayaan. PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S harus mengetahui informasi terbaru tentang kondisi dan perkembangan usaha dan lingkungan. Serta mengevaluasi terhadap kemampuan calon nasabah menjalankan dan mengembangkan usahanya, pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memastikan apakah pembiayaan yang akan diberikan akan digunakan untuk mengembangkan usahanya dan dapat menambah sumber pembayaran kembali.

Pada tahap analisis ini, kondisi usaha Tuan X cukup berkembang karena semakin banyak nya permintaan dari para pelanggan disertai dengan keahlian Tuan X untuk membuat bermacam-macam kue kering dan basah seperti kue nastar, kue putri salju, kue isi kacang, kue ulang tahun dll. Berdasarkan hasil wawancara penghasilan rata-rata perbulan mencapai kurang lebih Rp. 12.000.000,/bulan dengan GMP 50%. Tuan X memiliki beberapa pelanggan tetap, dimana pemasaran kue kering dilakukan dengan menitipkan di beberapa toko dan warung-warung di wilayah Banjarmasin. Serta pemasaran kue juga dilakukan oleh anak Tuan X melalui media sosial. Pembelian bahan-bahan kue bisa dilakukan di pasar kuripan dan pasar lima. Penjualan kue kering yang dilakukan online biasanya dibayarkan tunai, sedangkan pembayaran kue kering yang diletakkan di warung-warung dilakukan 2 hari sekali.

Dari hasil survey yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S maka Tuan X dapat dikatakan mampu memenuhi kemampuan pengembalian pembiayaan dan menjadi hal baik Tuan X juga memiliki usaha kue kering dan kue basah dikota Banjarmasin, dimana rata-rata penghasilan yang didapat setiap bulan Rp. 12.000.000. Sehingga dapat dikatakan Tuan X akan mampu memenuhi pengembalian pembiayaan yang diberikan oleh PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S.

3. Analisis *Colleteral*

Penilaian jaminan wajib dilakukan oleh pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S, dalam melakukan penilaian jaminan wajib mengunjungi ke lokasi jaminan berupa tanah, tanah dan bangunan, kios atau sejenisnya atau fisik kendaraan serta BPKB kendaraan yang dijaminkan oleh calon nasabah.

Pada kasus Tuan X, Tuan X mengajukan jaminan berupa BPKB kendaraan Tuan X sendiri dengan tidak terlilit dengan apapun maka pengajuan jaminan BPKB kendaraan diterima PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S. Setelah dilakukan analisis pada kasus Tuan X tersebut, maka Tuan X layak dibiayai.

4. Analisis *Capital*

Capital berkaitan dengan modal maupun kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki dan disertakan dalam usaha yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam obyek

pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembiayaan kembali.

Pada kasus Tuan X, bank melihat data dana calon nasabah melihat jumlah dana yang dimiliki oleh Tuan X yang disertakan disertakan dalam keperluan pembiayaan. Setelah dilakukan analisis pada kasus Tuan X tersebut, maka Tuan X layak dibiayai.

5. Analisis *Condition Of Economy*

Condition merupakan keadaan sosial ekonomi suatu saat mungkin dapat memengaruhi majum mundurnya usaha calon nasabah. Penilaian yang dilakukan oleh analisis pembiayaan terhadap kondisi ekonomi akan berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang. Hal yang di analisis meliputi persaingan antar sesama pengusaha dalam batas kewajaran, dan jumlah pesaing yang mengancam nasabah.

Pada kasus Tuan X, pesaing dengan usaha sejenis cukup banyak disekitar tempat usaha namun hal ini bukan merupakan kendala bagi kelangsungan usaha Tuan X, karena Tuan X memiliki strategi usaha dengan cara melalui sosial media dan meletakkan barang dagangan d warung-warung.

Setelah dilakukan analisis pada kasus Tuan X, maka dapat disimpulkan bahwa Tuan X layak dibiayai. (Widyastuti, 2019)

3. Kendala dalam Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Studi Kasus Pada Nasabah PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S

Berdasarkan dari wawancara yang berkaitan dengan kendala dengan analisis kelayakan pembiayaan mikro pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S. Seperti halnya dengan perusahaan lain kendala pasti akan muncul, kendala yang muncul dikarenakan kurangnya kemampuan dalam menganalisa suatu proses pembiayaan seperti kurangnya kemampuan analisa dalam menganalisa pembiayaan, kurangnya pemahaman dalam komunikasi dengan nasabah, dan kurangnya kemampuan dalam pemodelan proses bisnis, kendala yang dikarenakan pihak nasabah yang dianalisis seperti kurang terbukanya nasabah pada saat dianalisis, nasabah yang merasa benar dan sudah perfeksionis dan kurang jelas informasi dari nasabah atau informasi yang ambigu.

menurut ibu Ira Widyastuti kendala yang dihadapi waktu menganalisis pembiayaan adalah:

- a. Nasabah yang tidak jujur/ tidak mau terbuka waktu di interview tentang keuangannya
- b. Nasabah sembarangan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada saat wawancara

Ini sangat menghambat dalam analisis kelayakan pembiayaan, dari sini sudah jelas karakter nasabah itu tidak ada iktikad baik. Dengan adanya nasabah seperti itu maka waktu menganalisa laporan keuangannya terdapat kendala. (Widyastuti, 2019)

B. Analisis Data

1. Analisis Sistem Kelayakan Pembiayaan Mikro Studi Kasus Pada Nasabah PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S

Berdasarkan data yang diuraikan berkaitan dengan analisis kelayakan pembiayaan mikro pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S. pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu. (A. Karim, 2009. hlm. 361) Pembiayaan merupakan aktivitas utama bank yang menghasilkan pendapatan bagi bank syariah. Investasi sejumlah dana kepada pihak lain dalam bentuk pembiayaan memiliki resiko gagal bayar dari nasabah pembiayaan. Pejabat atau petugas bank syariah yang melaksanakan atau bertanggung jawab dalam penyaluran pembiayaan perlu memahami prinsip-prinsip pembiayaan. (Ikatan Bankir Indonesia, 2014, hlm. 203)

Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal analisis pembiayaan atau penilaian pembiayaan dilakukan oleh *account officer* dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya adalah level seleksi atau bagian, atau bahkan dapat pula berupa *commite* (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan. Sesuai dengan teori Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, maka analisis kelayakan pembiayaan mikro studi kasus pada nasabah PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S dilakukan oleh *Account officer* mikro yang bersangkutan yang menangani setiap calon nasabah yang datang yang hendak melakukan permohonan pembiayaan mikro ini di PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S.

Produk pembiayaan mikro merupakan salah satu produk penyaluran dana yang menghasilkan pendapatan terbesar dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya, akan tetapi dari sekian banyak dana yang telah disalurkan ada saja permasalahan tidak terbayarnya pembiayaan pada pembiayaan mikro diantaranya disebabkan karena: (Widyastuti, 2019)

- a. Adanya penyalahgunaan dari nasabah dari dana yang diajukan kepada bank
- b. Minimnya penguasaan pangsa pasar sehingga kurang bisa mengendalikan keuangan.
- c. Kurangnya pengalaman dalam berusaha
- d. Sebab-sebab yang tidak terduga seperti bencana alam dan lain-lain.

Oleh karena itu, produk pembiayaan mikro yang nantinya akan diberikan kepada calon nasabah baik untuk modal kerja/ investasi harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dengan syarat dan ketentuan yang sudah berlaku. Akad yang digunakan dalam pembiayaan mikro adalah murabahah. Akad murabahah adalah bentuk jual beli barang dengan tambahan harga atas harga pembelian yang pertama secara jujur, murabahah menurut para ulama adalah akad jual beli dimana penjual menyebutkan harga beli barang yang akan dijual kepada pembeli dan penjual mensyaratkan laba atas penjualan dalam jumlah tertentu yang disepakati. Karena dalam murabahah terdapat adanya keuntungan yang disepakati maka karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan biaya tersebut. (Karim, 2001, hal. 113). Allah SWT berfirman dalam Q.S An-nisa/ 4:29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“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, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Departemen Agama RI, 2005, hlm. 106)

Pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S ketika calon nasabah pembiayaan datang hendak melakukan permohonan pembiayaan *account officer* mikro melakukan wawancara sedikit dan meminta nasabah untuk mengisi aplikasi permohonan pembiayaan mikro dan *account officer* mikro meminta calon nasabah melengkapi dokumen persyaratan yang dibutuhkan seperti KRP, KK, buku nikah, SKU, NPWP, jaminan, pas foto dan semua kelengkapan permohonan wajib terpenuhi. Tahap selanjutnya sebelum proses realisasi pembiayaan, pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S memastikan calon nasabah pembiayaan tersebut benar-benar layak mendapatkan pembiayaan dengan menganalisa kelayakannya menggunakan metode 5C yaitu, *character, capacity, capital, collateral, condition of economy*.

Metode yang pertama *character*. *Character* adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Seorang *account officer* mikro (AOM) harus jeli dalam membaca setiap karakter calon nasabah pembiayaan, karena karakter adalah sikap atau watak seorang yang sangat sulit ditebak. Sehingga analisis karakter calon nasabah pembiayaan sangat penting dalam menentukan proses pembiayaan selanjutnya. Analisis karakter dilakukan sebagai

verifikasi terhadap tanggung jawab kejujuran, keseriusan calon nasabah dalam menjalankan usaha dan membayar seluruh kewajibannya terhadap bank.

Termasuk analisis karakter calon nasabah diantaranya reputasi/integritas yang baik seperti opini negative atau positif dari lingkungan sekitar serta riwayat hubungan calon nasabah dengan bank atau pihak lain dalam hal pemenuhan kewajiban. Semua itu dapat diketahui dengan melihat *trade cheking* lingkungan usaha dan tempat tinggal calon nasabah tersebut. Hal tersebut telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal tentang prinsip pembiayaan, yaitu *character*, untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah, meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya, meminta *bank to bank information*, mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

Metode yang kedua *capital*. Dalam menganalisis jumlah modal yang dimiliki calon nasabah, AO mikro dapat melakukan verifikasi informasi keuangan nasabah yang dapat dilihat dari siklus keuangan calon nasabah baik dalam bulanan/tahunan. Hal ini telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, makin besar modal sendiri si calon nasabah dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin mendapatkan pembiayaan.

Penilaian tersebut dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan calon nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha yang bersangkutan. (Ikatan Bankir Indonesia, 2014, hlm. 204). Pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S posisi aset/modal dapat berupa kas/tunai. Tabungan/deposito, persediaan stock dan investasi lainnya. Bukti sungguhan dan tanggung jawab calon

nasabah dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha.

Metode yang ketiga *Capacity*. Untuk analisis yang ketiga yaitu *capacity*, pihak PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S terutama untuk AO mikro harus memantau kemampuan yang dimiliki calon nasabah peminjam, guna mengetahui bahwa pembiayaan yang telah diberikan nantinya dikelola dengan tepat. Analisa keuangan digunakan untuk memberikan informasi penting dalam pengambilan keputusan. Penerapan metode *capacity* ini dirasa telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal dimana *capacity* mengandung arti kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan dan mampu untuk mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya terhadap bank.

Dalam metode ini PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S menerapkan analisa RPC (*Repayment Capacity*) yang dipergunakan untuk mengetahui kemampuan membayar kembali calon nasabah yang mengajukan pembiayaan seluruh plafon pembiayaan dan pihak AOM wajib memastikan bahwa *capacity* nasabah mencukupi dan *current ratio* yang digunakan untuk perhitungan kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban-kewajiban/hutang yang akan jatuh tempo.

Metode keempat adalah *Colleteral*. Pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S dapat menganalisa tingkat rasio dari tingkat kecukupan nilai agunan yang telah diberikan calon nasabah dengan besarnya jumlah pembiayaan yang akan diberikan. Penerapan metode *Colleteral* disini telah sesuai dengan teori yang

dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal dimana bahwa setiap pembiayaan mengharuskan calon nasabah menyerahkan agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Agunan yang dapat dijadikan jaminan pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S dapat berupa tanah & bangunan atau tanah kosong, kios atau sejenisnya, kendaraan bermotor dan dapat juga berupa deposito.

Metode kelima, *Condition* guna mengetahui prospek hasil usaha nasabah pembiayaan yang dibiayai, PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S sangat memperhatikan kondisi usaha/bisnis para nasabahnya. Penilaian atas analisa pasar menjadi acuan dalam mengembangkan potensi usaha/bisnis nasabah pembiayaan. Hal tersebut dapat tergambar dari keadaan peraturan-peraturan pemerintah, situasi dan perekonomian dan keadaan lain yang dapat mempengaruhi pemasaran. Melihat hal tersebut maka PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S melaksanakan penilaian atas situasi dan kondisi yang telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal mengenai metode penelitian kelayakan pembiayaan. Dimana *Condition of Economy* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaraan perusahaan calon nasabah.

Dari dilakukan penilaian kelayakan tersebut dapat mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah. Penilaian-penilaian tersebut juga dapat meningkatkan kualitas pembiayaan, selain adanya manfaat ada pula resiko yang dihadapi jika salah

dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan adalah terjadinya pembiayaan bermasalah.

Pada produk pembiayaan mikro PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S ini dari hasil wawancara dengan ibu Ira Widyastuti selaku *Account Officer* mikro lebih menggunakan prinsip 2C yaitu *Character* (karakter), *Capacity* (kemampuan), ini menjadi prinsip dominan dan menjadi pedoman sebagai tolak ukur pembiayaan, sedangkan prinsip *Capital* (modal), *Colleteral* (jaminan), dan *Condition Of Economy* (kondisi ekonomi) hanya mewakili saja.

Dari ibu Ira Widyastuti analisis kelayakan nasabah yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S untuk pembiayaan umum adalah dengan prinsip 5C yaitu *Character* (karakter), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition Of Economic* (kondisi ekonomi), dan *Colleteral* (jaminan). Dalam hal ini, analisis kelayakan yang dilakukan PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S dalam analisis kelayakan pembiayaan sesuai dengan prinsip dasar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan dengan prinsip 5C yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal Namun pada produk pembiayaan mikro PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S yang menjadi prinsip dominan hanya 2C lainnya hanya menggiringi saja.

2. Kendala dalam Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Studi Kasus Pada Nasabah PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S

Berdasarkan data yang diuraikan berkaitan dengan kendala analisis kelayakan pembiayaan mikro pada PT. Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam Soetoyo S. menurut ibu Ira Widyastuti kendala yang dihadapi waktu menganalisis pembiayaan adalah:

- a. Nasabah yang tidak jujur/ tidak mau terbuka waktu di interview tentang keuangannya
- b. Nasabah sembarangan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada saat wawancara. (Widyastuti, 2019)

Dari sini sudah jelas karakter nasabah itu tidak ada iktikad baik, dengan adanya nasabah seperti itu maka waktu menganalisa laporan keuangannya terdapat kendala. Nasabah yang tidak jujur takut diketahui banyak pinjaman di bank lain itu akan membuat pembiayaannya ditolak atau bisa mempengaruhi plafond pinjaman nya, bisa juga plafond si nasabah turun, kalau sudah tidak dapat dipertimbangkan lagi besar kemungkinan pembiayaannya ditolak karena takutnya kemampuan bayarnya sudah tidak ada lagi yang bisa mengakibatkan macet atau tidak lancar pembayarannya

Untuk mengatasi nasabah seperti tidak mau terbuka biasanya kalau sudah terjun lama di *Account Officer* mikro banyak pengalaman pasti sudah bisa melihat dari banyaknya stok barang, banyaknya pembeli dan banyaknya aset yang dimiliki. Jadi dari sana sudah bisa memastikan nasabah itu mampu atau tidak dalam menjalankan pembiayaannya.