

## **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 Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

###### **a. Sejarah Bank Syariah Indonesia**

Sejarah Bank Syariah Mandiri (BSM) berawal sejak tahun 1999. Pada saat Indonesia mengalami krisis ekonomi dan moneter yang begitu hebat sejak bulan juli 1997 yang berlanjut dengan dampak krisis di seluruh sendi kehidupan bangsa terutama yang terjadi di dunia usaha. Dampak yang ditimbulkannya bagi bank-bank konvensional di masa itu mengharuskan pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan restrukturisasi dan merekapitalisasi sejumlah bank di Indonesia. Dominasi industri perbankan nasional oleh bank-bank konvensional di tanah air saat itu mengakibatkan begitu meluasnya dampak krisis ekonomi dan moneter yang terjadi.

Bank konvensional saat itu yang merasakan dampak krisis diantaranya :  
PT Bank Susila Bakti (BSB) milik Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT

Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB saat itu berupaya untuk keluar dari krisis dengan melakukan merger atau penggabungan dengan sejumlah bank lain serta mengundang investor asing. Kemudian di saat Bersamaan, pada tanggal 31 Juli 1999 pemerintah melakukan merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero). Kebijakan ini juga menempatkan sekaligus menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

PT Bank Mandiri (Persero) Tbk kemudian melakukan konsolidasi dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah sebagai follow up atau tindak lanjut dari keputusan merger oleh pemerintah. Tim yang dibentuk bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim yang bekerja tersebut memandang bahwa berlakunya UU No. 10 Tahun 1998 menjadi momentum tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti sebagai bank konvensional menjadi bank syariah. Karena itu, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera menyiapkan infrastruktur dan sistemnya, sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri dengan Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Kegiatan usaha BSB yang berubah menjadi bank umum syariah

dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, via Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Dengan ini, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak hari Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 Masehi, lalu bank syariah mandiri berubah menjadi bank syariah indonesia pada tanggal 1 februari 2021 sampai sekarang. Tampil, tumbuh dan berkembang sebagai bank yang melandasi kegiatan operasionalnya dengan memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani. Inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.

## **b. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia**

### 1) Visi Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Terdepan dan Modern

Bank Syariah Terdepan: Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di indonesia pada segmen consumer, micro, SME, comercial, dan corporate.

Bank Syariah Modern: Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

### 2) Misi Bank Syariah Indonesia

a) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

b) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi

yang melampaui harapan nasabah.

- c) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

**a. Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia**

1) BSM Gadai Emas

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

2) Pembiayaan Umroh

Pembiayaan Umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah seperti namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan akad ijarah.

Fitur:

DP 0%, plafon: maksimal Rp 200 juta untuk paket keluarga (suami/istri/anak/orang tua/mertua/adik/kakak kandung maupun ipar dari pemohon) dan maksimal Rp 40 juta per jamaah, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun dan proses permohonan yang mudah dan cepat

Syarat:

Nasabah menyampaikan permohonan Pembiayaan Umrah dan apabila nasabah telah beristri/bersuami, maka pada saat penandatanganan akad Pembiayaan Umrah, harus menyertakan surat persetujuan dari suami/istri.

### 3) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murābahah*.

Fitur:

Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan, proses permohonan yang mudah dan cepat, fleksibel untuk membeli rumah baru atau second, maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp5 milyar, jangka waktu pembiayaan yang panjang dan fasilitas autodebet dari Tabungan BSM.

Syarat:

WNI cakap hukum dan usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.

### 4) BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

Fitur:

Pemberian fasilitas pembiayaan konsumen dengan pola *channeling* kepada sejumlah karyawan (kolektif) dengan rekomendasi Perusahaan, limit pembiayaan minimum sebesar Rp5 juta dan maksimum sebesar Rp250 juta per calon nasabah, limit pembiayaan konsumen tanpa agunan per nasabah adalah maksimal Rp50 juta dan khusus untuk Pegawai Negeri Sipil/BUMN/TNI POLRI, limit pembiayaan konsumen tanpa agunan per nasabah adalah maksimal Rp100 juta.

##### 5) Pembiayaan Peralatan Kedokteran

Pembiayaan Peralatan Kedokteran adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran. Akad yang digunakan adalah akad *murābahah*. Akad *murābahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Fitur:

Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan, proses permohonan

yang mudah dan cepat, maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp500 juta, jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun dan fasilitas autodebet BSM dari Tabungan BSM.

Syarat:

Cakap hukum (telah berusia minimal 21 tahun atau telah menikah), dokter gigi dan telah menjalani praktek sebagai dokter gigi selama 2 tahun, atau dokter spesialis dan telah menjalani praktek sebagai dokter (termasuk masa praktek sebagai dokter umum) minimal selama 2 tahun, usia Nasabah pada saat jatuh tempo pembiayaan maksimal 65 (enam puluh lima) tahun dan memiliki izin praktek resmi dari Departemen Kesehatan dan izin lokasi praktek dokter

#### 6) Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan Edukasi BSM adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad ijarah.

Fitur:

Untuk membiayai dana pendidikan di sekolah/ perguruan tinggi yang telah melakukan kerjasama dengan BSM, plafon pembiayaan mulai dari Rp5 juta hingga Rp250 juta, dengan maksimum pembiayaan sebesar 80% dari harga perolehan manfaat layanan pendidikan, bisa diangsur mulai dari 1 tahun hingga 3 tahun dan besar angsuran tidak

melebihi 40% dari pendapatan bersih bulanan nasabah.

Syarat:

Kriteria nasabah: merupakan orang tua/wali dari pelajar/mahasiswa dan pelajar/mahasiswa dan telah memiliki penghasilan sendiri, usia nasabah minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun, khusus untuk wiraswasta dan professional pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan usia maksimal 60 tahun, karyawan dengan masa kerja minimal 2 tahun dan profesional/wirausaha berpengalaman di bidangnya minimal 2 tahun.

#### 7) Pembiayaan Kepada Pensiunan

Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.

Fitur:

Biaya sekolah (akad *ijarāh*), renovasi Rumah (akad *murābahah*), pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga (akad *murābahah*), pembelian kendaraan bermotor (akad *murābahah*) dan pembelian barang untuk usaha (akad *murābahah*).

Syarat:

Asli surat permohonan pembiayaan lengkap dari nasabah, fotocopy KTP pemohon dan suami/isteri, fotocopy kartu keluarga, fotocopy surat nikah/cerai, asli surat keputusan pensiun nasabah, fotokopi rekening telepon dan listrik, fotokopi SHM/SHGB /IMB/PBB untuk pembiayaan dengan jaminan rumah, fotokopi BPKB/ STNK/Faktur pembelian untuk pembiayaan dengan jaminan kendaraan bermotor, surat pernyataan dan kuasa untuk memotong pensiun bulanan yang diterima dan ditandatangani nasabah di atas materai.

- 8) Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya
- Penyaluran pembiayaan kepada/melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

Syarat:

Koperasi karyawan dari lembaga pemerintahan, BUMN/BUMD, perusahaan multinasional, perusahaan besar yang telah masuk bursa/*go publik*, atau perusahaan swasta yang *bonafide*, kopkar bertindak sebagai *avalist* penuh atas penyaluran pembiayaan Bank kepada anggota Kopkar (Nasabah), perusahaan tempat Kopkar bernaung telah beroperasi/ berjalan minimal 5(lima) tahun dan kopkar telah memiliki laporan keuangan yang tersusun dengan baik dan wajar, minimal untuk periode 2 tahun terakhir dan profit.

- 9) Griya BSM Bersubsidi

Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi adalah pembiayaan untuk

pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah. Akad yang digunakan adalah akad *murābahah*. Akad *murābahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Fitur:

Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan, proses permohonan yang mudah dan cepat, maksimal harga rumah yang dapat dibiayai sesuai dengan kebijakan pemerintah, jangka waktu pembiayaan yang panjang dan fasilitas autodebet dari Tabungan BSM.

Syarat:

Bertatus sebagai karyawan tetap dengan masa kerja minimal 2 tahun, WNI cakap hukum, usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan, minimal uang muka nasabah 10% dari harga rumah dan batas penghasilan pemohon yang didasarkan atas gaji pokok pemohon per bulan maksimal sebesar Rp2,5 juta

#### 10) Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murābahah*.

Syarat & Ketentuan:

Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap, usia pemohon pada saat pengajuan PKB minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas PKB dan pengajuan PKB dapat dilakukan sendiri sendiri atau koordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja

#### 11) Pembiayaan Modal Kerja Usaha

Mikro Bri Syariah Ib skema pembiayaan Modal kerja usaha menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi. Untuk mendukung perkembangan usaha mikro pada khususnya, Bank Syariah Mandiri menerbitkan produk pembiayaan untuk usaha mikro. Produk ini memberikan pembiayaan sebesar Rp 10.000 s/d Rp 200.000. Jangka waktu pembiayaan yang diberikan 5 Tahun s/d 8 Tahun

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

- 1) Persyaratan umum
  - a) Warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
  - b) Usia minimal 21 tahun/telah menikah usia untuk usia  $\geq 18$  tahun
  - c) Wiraswasta yang usahanya sesuai dengan prinsip syariah
  - d) Lama usaha calon nasabah:
    - (1) Untuk mikro 75iB dan mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun
    - (2) Untuk mikro 25iB, lama usaha minimal 3 tahun

- e) Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi
- f) Memiliki usaha tetap
- g) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung
- h) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku
  - (1) Persyaratan khusus
    - (a) Jaminan
    - (b) NPWP
  - (2) Persyaratan Dokumen
    - (a) FC KTP calon nasabah dan pasangan
    - (b) Kartu keluarga dan akta nikah
    - (c) Akta cerai/ surat kematian (pasangan)
    - (d) Surat izin usaha/ surat keterangan usaha

## **2. Data Analisis Kelayakan Nasabah Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Di Bank Syariah Indonesia KCP A.Yani Banjarmasin.**

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis, penulis wawancara langsung. Penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan analisis kelayakan pembiayaan Modal Kerja Usaha dan kendala nya dalam bentuk pembiayaan mikro, Data-data ini penulis peroleh melalui wawancara langsung dengan dua orang informan yakni pegawai yang membidangi pembiayaan (*Account Officer* mikro) . Bank Syariah Indonesia KCP A.Yani Banjarmasin  
Yaitu:

### **a. Identitas Informan I**

Nama : Supiani

Jenis kelamin : Laki-Laki

Agama : Islam

Jabatan : *Branch Manager*

Alamat : Banjarmasin

**b. Identitas Informan II**

Nama: : Muhammad Safeii

Jenis kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Jabatan : *Micro Manager*

Alamat : Banjarmasin

Dari pernyataan pihak *Account Officer* Mikro Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin pembiayaan Modal kerja usaha 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 Modal Kerja Usaha 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. (Muhammad Safeii, 2022)

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 Bank Syariah Indonesia 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 Modal kerja usaha pihak Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Analisis 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 (*bach 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Modal Kerja Usaha.

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

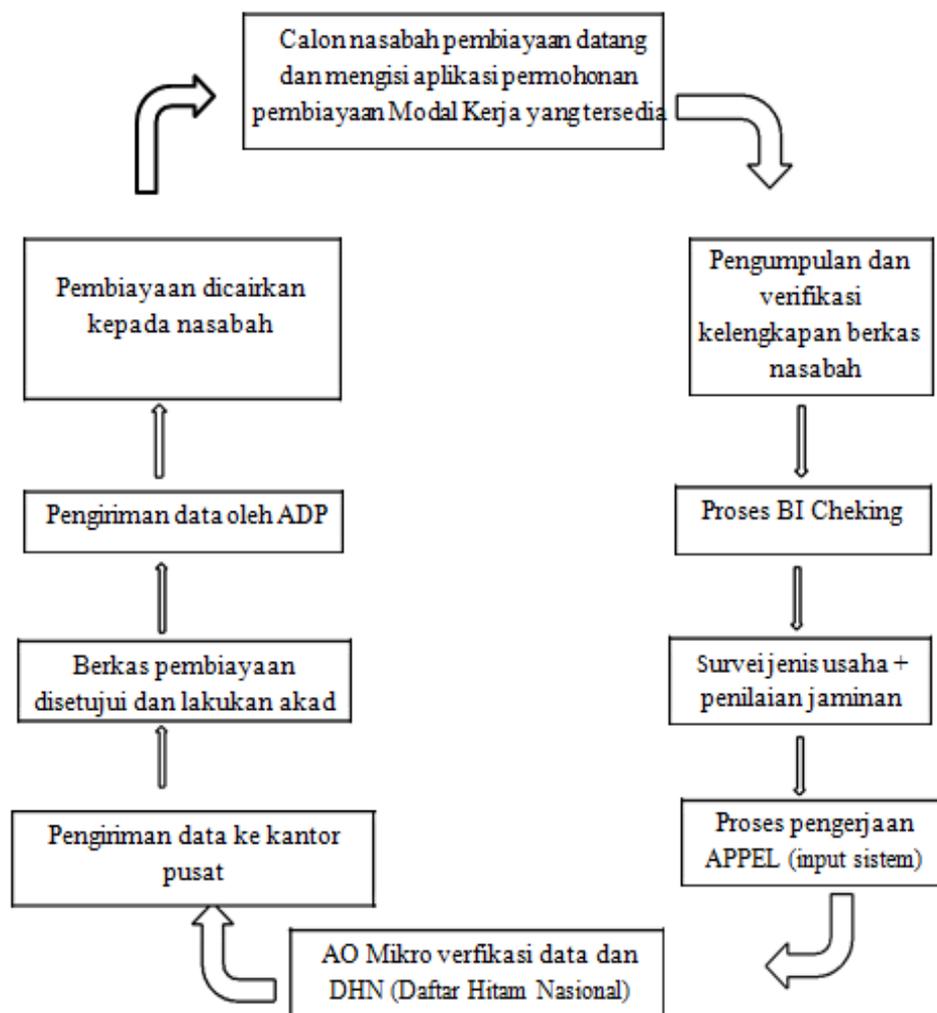
menangguhkan dengan catatan memberikan arahan kepada pemohon bahwa yang bersangkutan tidak bisa melakukan pembiayaan.

Sedangkan pemohon yang memenuhi semua kriteria pembiayaan dan dinyatakan layak diberi pembiayaan akan diproses realisasi pembiayaan. (Muhammad Safeii 2022)

Landasan ditetapkan prinsip 5C tertuang dalam Q.S. Al-Hujarat/49: 6

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنْ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصِبُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ  
نُدْمِينَ

*“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita, Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.”*



Gambar 4.1 Proses Pembiayaan Modal Kerja Usaha.

- a. Calon pemohon pembiayaan datang ke Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin dan berdiskusi dengan salah satu AOM yang di jumpai mengenai pembiayaan yang diajukan dan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan mikro iB yang telah disediakan pihak Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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.  
(Muhammad Safeii 2022)

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 kerupuk, Tuan X menangani langsung usaha ini sejak 3 tahun yang lalu bersama dengan kakak Tuan X, dengan bermodalkan keahlian membuat kerupuk sejak masih muda, Tuan X mempunyai keinginan kuat untuk bisa maju. Saat ini Tuan X mengajukan pembiayaan Modal Kerja dengan plafon Rp. 10.000.000, dengan jangka waktu 12 bulan untuk modal pembelian peralatan bikin Kerupuk

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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Kerupuk seperti Kerupuk Makaroni Manis, Kerupuk Makaroni Pedas, Kerupuk Unyil dll. Berdasarkan hasil wawancara penghasilan rata-rata perbulan mencapai kurang lebih Rp. 10.000.000,/bulan dengan GMP 50%. Tuan X memiliki beberapa pelanggan tetap, dimana pemasaran Kerupuk dilakukan dengan menitipkan di beberapa toko dan warung-warung di wilayah Banjarmasin. Serta pemasaran Kerupuk juga dilakukan oleh anak Tuan X melalui media sosial. Pembelian bahan-bahan Kerupuk bisa dilakukan di pasar kuripan dan pasar lima. Penjualan Kerupuk yang dilakukan online biasanya dibayarkan tunai, sedangkan pembayaran Kerupuk yang diletakkan di warung-warung dilakukan 3 hari sekali.

Dari hasil survey yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin maka Tuan X dapat dikatakan mampu memenuhi kemampuan pengembalian pembiayaan dan menjadi hal baik Tuan X juga memiliki usaha Kerupuk dikota Banjarmasin, dimana rata-rata penghasilan yang didapat setiap bulan Rp. 10.000.000. Sehingga dapat dikatakan Tuan X akan mampu memenuhi pengembalian

pembiayaan yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin.

### 3) Analisis *Colleteral*

Penilaian jaminan wajib dilakukan oleh pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin dalam melakukan penilaian jaminan wajib mengunjungi ke lokasi jaminan berupa 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 di warung-warung.

Setelah dilakukan analisis pada kasus Tuan X, maka dapat disimpulkan bahwa Tuan X layak dibiayai. (Muhammad Safeii, 2022)

### **3. Data Kendala dalam Analisis Kelayakan Nasabah Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Di Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin**

Berdasarkan dari wawancara yang berkaitan dengan kendala dengan analisis kelayakan Nasabah Pada pembiayaan Modal Kerja usaha di Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Bapak Muhammad Safeii selaku *Account Officer* kendala yang dihadapi waktu menganalisis pembiayaan adalah:

- a. Kendala Penilaian Watak/Karakter Calon Nasabah
  - 1) Nasabah Yang belum pernah Mempunyai rekam jejak Pembiayaan sebelumnya/belum mempunyai catatan di Bank Indonesia.
  - 2) Nasabah yang masih belum mempunyai tempat tinggal milik pribadi atau bisa dikatakan masih
  - 3) Nasabah yang tidak jujur/ tidak mau terbuka waktu di interview tentang keuangannya
  - 4) Nasabah sembarangan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada saat wawancara
- b. Kendala dalam penilaian jaminan/Collateral yang berupa jaminan

kendaraan bermotor Khususnya kendaraan bekas/seken yang nomor mesin dan nomor yang tertera di dalam STNK/BPKB tidak sesuai, keadaan kendaraan yang kotor sehingga nomor rangka/mesin menjadi sulit untuk terlihat. maka patut dicurigai bahwa kendaraan tersebut adalah kendaraan yang bermasalah dan tidak layak untuk dijadikan jaminan.

Ini sangat menghambat dalam analisis kelayakan pembiayaan, Dengan adanya nasabah seperti itu maka waktu menganalisa laporan keuangannya terdapat kendala. (Muhammad Safeii, 2022)

## **B. ANALISIS DATA**

### **1. Analisis Kelayakan Nasabah Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Di Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin**

Berdasarkan data yang diuraikan berkaitan dengan analisis kelayakan pembiayaan Modal Kerja Usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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. (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 modal kerja usaha studi kasus pada nasabah PT. Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin dilakukan oleh *Account officer* mikro yang bersangkutan yang menangani setiap calon nasabah yang datang yang hendak melakukan permohonan pembiayaan Modal Kerja Usaha ini di Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin.

Produk pembiayaan Modal Kerja Usaha 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 Modal Kerja Usaha diantaranya disebabkan karena: (Muhammad Safeii, 2022)

- 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 Modal Kerja Usaha 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 Modal Kerja Usaha 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 مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
 أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“ 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 Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin ketika calon nasabah pembiayaan datang hendak melakukan permohonan pembiayaan *account officer* mikro melakukan wawancara sedikit dan meminta nasabah untuk mengisi

aplikasi permohonan pembiayaan Modal kerja usaha 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 Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin memastikan calon nasabah pembiayaan tersebut benar-benar layak mendapatkan pembiayaan dengan menganalisis 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 *Collateral*. Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin dapat menganalisa tingkat rasio dari tingkat kecukupan nilai agunan yang telah diberikan calon nasabah dengan besarnya jumlah pembiayaan yang akan diberikan. Penerapan metode *Collateral* 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 Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin

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, Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Modal Kerja Usaha Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin ini dari hasil wawancara dengan Bapak Syamsul 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 Bapak Muhammad Safeii analisis kelayakan nasabah yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin untuk pembiayaan umum adalah dengan prinsip 5C yaitu *Character* (karakter), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condiion Of Economic* (kondisi ekonomi), dan *Colleteral* (jaminan). Dalam hal ini, analisis kelayakan yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin 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 Bank Syariah Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin yang menjadi prinsip dominan hanya 2C lainnya hanya menggiringi saja.

## **2. Kendala dalam Analisis Kelayakan Nasabah Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Di Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin.**

Berdasarkan data yang diuraikan berkaitan dengan kendala analisis kelayakan nasabah pada pembiayaan modal kerja usaha di Bank Syariah Indonesia KCP A. Yani Banjarmasin menurut bapak Muhammad Safeii, kendala yang dihadapi waktu menganalisis pembiayaan adalah:

### **a. Kendala dalam penilaian Watak/Karakter**

- 1) Nasabah Yang belum pernah Mempunyai rekam jejak Pembiayaan

sebelumnya/Nasabah yang baru Pertama kali mengajukan pembiayaan sebelumnya, atau bisa dikatakan nasabah yang baru pertama kali mengajukan pembiayaan akan sedikit lebih sulit. Kesulitan itu dikarenakan pihak analis pembiayaan harus mencermati karakter calon nasabah tersebut dengan sangat teliti. Karena jika calon nasabah sudah mempunyai rekam pembiayaan sebelumnya akan lebih mudah menilai bagaimana karakter nasabah tersebut, bertanggung jawab atau tidak terhadap angsuran pembiayaan sebelumnya. Apakah pernah mengalami telat pembayaran, jika pernah maka seberapa sering, atau bahkan sudah masuk daftar hitam atau belum.

- 2) Nasabah yang masih belum mempunyai tempat tinggal milik pribadi atau bisa dikatakan masih mengotrak. sehingga calon nasabah tersebut berpindah-pindah tempat tinggalnya. Jika hal itu terjadi akan lebih sulit bagi seorang analis pembiayaan atau tim survey dalam menilai watak calon nasabah tersebut melalui tetangga sekitar tempat tinggalnya. Dari kendala yang dipaparkan di atas mengenai penilaian karakter calon nasabah, maka cara yang bisa dilakukan pihak marketing jika calon nasabah seorang pengusaha adalah dengan melihat bagaimana hubungan calon nasabah dengan supliernya, apakah selama menjalankan usahanya calon nasabah pernah mengalami masalah dalam pembayaran, atau justru selalu tepat waktu dalam pembayarannya. Selain itu dapat juga melihat dari bukti rekening listrik calon nasabah apakah mengalami keterlambatan atau tidak, jika calon nasabah

mengalami keterlambatan pembayaran hal yang sifatnya lebih ringan daripada angsuran maka perlu dipertimbangkan apakah calon nasabah tersebut bertanggung jawab terhadap angsuran jika pembiayaan tersebut diberikan.

- 3) Nasabah yang tidak jujur/ tidak mau terbuka waktu di interview tentang keuangannya
- 4) Nasabah sembarangan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada saat wawancara. (Muhammad Safeii, 2022)

b. Kendala dalam penilaian jaminan/*collateral*

Ketika calon nasabah mengajukan pembiayaan dengan jaminan kendaraan bermotor, maka pihak tim survey harus ekstra hati-hati karena marak sekali terjadi aksi pemalsuan khususnya pada kendaraan-kendaraan bekas/seken. Jika ada satu angka saja di dalam nomor mesin dan nomor rangka yang tidak sesuai dengan nomor yang tercantum di STNK dan BPKB maka patut dicurigai bahwa kendaraan tersebut adalah kendaraan yang bermasalah dan tidak layak untuk dijadikan jaminan. Kendala yang lain adalah ketika nomor rangka atau nomor mesin kendaraan bermotor sulit untuk digesek atau sudah samar-samar, maka pihak tim survey harus lebih jeli dan lebih berhati-hati lagi. Selain itu ketika mesin kendaraan pernah rusak lalu diganti dan tidak adanya laporan ke pihak polisi, maka akan membuat nomor mesin tidak sesuai dengan STNK dan BPKB. Cara mengatasi kendala dalam penilaian jaminan calon nasabah adalah dengan selalu mengedepankan prinsip kehati-hatian dan ketelitian tinggi. Apabila

ditemukan ketidakcocokan antara nomor mesin dengan nomor di BPKB kendaraan yang dijaminan nasabah, maka pihak analis berhak menolak jaminan tersebut (Muhammad Safeii. 2022)

Dengan adanya nasabah seperti diatas 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.