

**ANALISIS PENILAIAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBERIAN
PEMBIAYAAN USAHA PADA PT. BPRS GEBU PRIMA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

SUSI ERLIANA

NPM: 1901280014



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

MEDAN

2023

**ANALISIS PENILAIAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBERIAN
PEMBIAYAAN USAHA PADA PT BPRS GEBU PRIMA**

SKRIPSI

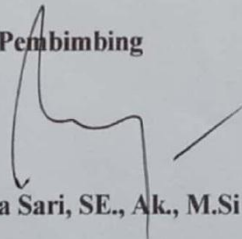
*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat – Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh :

SUSI ERLIANA
NPM : 1901280014

Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing



Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN**

Persembahkan

*Karya Ilmiah ini kupersembahkan Kepada
Ayahanda tercinta T. Amidin dan Ibunda Tersayang Jariani
Serta saudara-saudaraku yang tak lekang untuk selalu
mensupport seraya mendoakanku agar meraih kesuksesan
dunia dan akhirat.*



Motto

**“Hiduplah seolah engkau mati
besok. Belajarlah seolah engkau
hidup selamanya”**

PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama lengkap : SUSI ERLIANA

Npm : 1901280014

Jenjang Pendidikan : Strata-1 (S-1)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi dengan judul : “Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima” merupakan karya asli saya. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, Agustus 2023

Yang menyatakan



Susi Erliana

NPM :1901280014

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENILAIAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBERIAN
PEMBIAYAAN USAHA PADA PT BPRS GEBU PRIMA**

Oleh :

Susi Erliana

1901280014

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah
Skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk
dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, 15 Agustus 2023

Pembimbing

Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2023

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi

Medan, 11 Agustus 2023

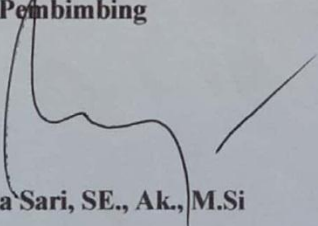
**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa Susi Erliana yang berjudul **"Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Ilmu Pendidikan pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing


Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : Susi Erliana
NPM : 1901280014
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima

Medan 15 Agustus 2023

Pembimbing

Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI

Lra Hayati, S.Pd, M.Si

Dekan,



Dr. Muhammad Qorib, MA

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

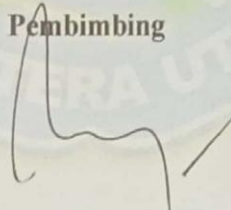
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh
NAMA MAHASISWA : Susi Erliana
NPM : 1901280014
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam
Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS
Gebu Prima

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan
skripsi

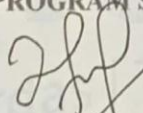
Medan 15 Agustus 2023

Pembimbing



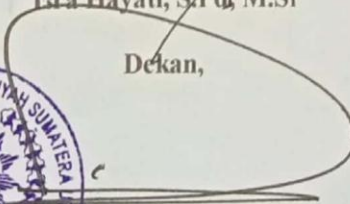
Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI



Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Dekan,



Dr. Muhammad Qorib, MA

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

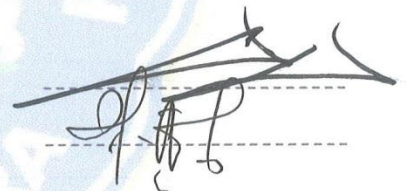
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Susi Erliana
NPM : 1901280014
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : VIII
Tanggal Sidang : 05/09/2023
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Dr. Hasrudi Tanjung. SE, M.Si
PENGUJI II : Mutiah Khaira Sihotang, MA



PANITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA



Unggul | Cerdas | Terpercaya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th. 1987

Nomor : 0543bJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)

خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	esdan ye
ص	Sad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	‘	Komater balik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi

ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	?	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

a. Vokal tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda		Huruf Latin	Nama
ـَ ـ		A	A
ـِ ـَ		I	I
ـُ ـ		U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
يـ / —	fathāh dan ya	Ai	a dan i
وـ / —	fathāh dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba : كَتَبَ
- fa'ala : فَعَلَ
- kaifa : كَيْفَ

c. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harakat dan Huruf	Nama	huruf dan Tanda	Nama
اَ / ا	fathāh dan alif atau ya	Ā	dan garis di atas
يَ / ي	Kasrah dan ya	Ī	dan garis di atas
وُ / و	ḍammah dan wau	Ū	dan garis di atas

Contoh:

- qāla : قَالَ
- ramā : رَامَ
- qīla : قِيلَ

d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

- 1) Ta marbūtah hidup ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan «ammah, transliterasinya (t).
- 2) Ta marbūtah mati, Ta marbūtah yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- raudah al-aṭfāl - raudatul aṭfāl: اطفال الةضورل
- al-Madīnah al-munawwarah : ترونملا منيدملا
- ṭalḥah: تةحط

e. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau tasydid yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, dalam transliterasi ini tanda tasydid tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- rabbanā : رانبر
- nazzala : لزنذ
- al-birr : ربلا
- al-hajj : خحلا
- nu'ima : معنذ

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ا , ل namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- 1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: لجرلا
- as-sayyidatu: سدسلا
- asy-syamsu: سمشلا
- al-qalamu: ملقلا
- al-jalalu: لجاللا

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna: نونذخات
- an-nau': عونلا
- syai'un: عيش
- inna: نا
- umirtu: تيرما
- akala: لكا

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda), maupun huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laż³unzilafihī al-Qur'anū
- SyahruRamadanal-lażiunzilafihīl-Qur'anū
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal ^{kapital} untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naşrunminallahi wafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an

- Wallahubikullisyai'in 'alim

j. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu tajwid.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan guna mengetahui bagaimana Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima. Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan di PT BPRS Gebu Prima. Teknik akan di gunakan pada pengumpulan data ialah Teknik wawancara, observasi serta juga dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini ialah Reduksi data, penyajian data, serta menarik kesimpulan.

Hasil temuan penelitian ini menunjukkan bahwa metode dan implementasi penilaian karakter nasabah yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima dilakukan sesuai dengan prosedurnya. Penilaian karakter nasabah dilakukan dengan survei lapangan dan wawancara. Dalam mengetahui gambaran karakter nasabah baik atau tidaknya *account officer* melihat *BI Checking*, kejujuran nasabah, *trade checking* nasabah, histori nasabah dan keadaan nasabah dilingkungan sekitar nasabah. Metode dan implementasi penilaian jaminan yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima dilakukan dengan turun langsung kelapangan dan wawancara. Penilaian ini dilakukan dengan mengecek secara langsung kondisi jaminan, perawatan jaminan, digunakan untuk apa jaminan tersebut, lokasi jaminan, luas jaminan apabila tanah, dan lain sebagainya. Metode dan implementasi penilaian kelayakan usaha yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima dilakukan dengan *on the spot* dan wawancara yang mana penilaian ini dilakukan dengan melihat kondisi usaha nasabah seperti omset, keuntungan, penjualan, jumlah pegawai, market pasar, kepemilikan, dan lainnya.

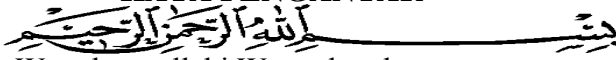
Kata kunci : Kelayakan Nasabah, Pembiayaan Usaha, BPRS Gebu Prima

ABSTRACT

This study aims to find out how the feasibility assessment of customers in providing business financing at PT BPRS Gebu Prima. In this study using a type of qualitative descriptive research. This research was conducted at PT BPRS Gebu Prima. The techniques that will be used in data collection are interview techniques, observation and documentation. Data analysis techniques in this study are data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The findings of this study indicate that the method and application of customer character assessment conducted by PT. BPRS Gebu Prima is carried out according to the procedure. Customer character assessment is carried out by field surveys and interviews. In knowing whether a customer's character is good or not, the account officer looks at BI Checking, customer honesty, customer trade checks, customer history and the customer's environment around the customer. Methods and implementation of collateral punishment carried out by PT. BPRS Gebu Prima was carried out by going directly to the field and interviews. This assessment is carried out by directly checking the condition of the collateral, the collateral, what the collateral is used for, the location of the collateral, the area of the collateral if it is land, and so on. Methods and implementation of business feasibility assessment conducted by PT. BPRS Gebu Prima was carried out by on the spot and interviews in which this assessment was carried out by looking at the customer's business conditions such as turnover, profits, sales, number of employees, markets, ownership, and others.

Keywords: Customer Feasibility, Business Financing, BPRS Gebu Prima

KATA PENGANTAR



Assalammu'alaikum Wa rahmatullahi Wa arakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin. Segala puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya penulis masih diberikan kesehatan, kekuatan, serta kesempatan sehingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Tidak pula shalawat beriringkan salam kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW yang telah mengajarkan pedoman hidup yakni Al-Qur'an bagi seluruh umat Islam.

Skripsi merupakan salah satu bentuk proses sebagai syarat wajib untuk menyelesaikan program pendidikan Sarjana S1 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Selama penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa mengalami banyak kesulitan serta hambatan, namun berkat dukungan dan persetujuan dari semua pihak yang terlibat beserta dengan bantuan, bimbingan dan doa yang tak henti-hentinya dari berbagai pihak. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, walaupun masih jauh dari kata sempurna dan penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kehidupan, kesehatan baik jasmani, rohani dan keselamatan, dan juga Nabi Muhammad SAW yang senantiasa selalu menjadi panutan bagi umat manusia.
2. Orang tua penulis yaitu Ayahanda T. Amidin dan Ibunda Jariaini yang telah banyak membantu, selalu memberikan dukungan, doa serta nasehat sehingga penulis termotivasi untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Zailani, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, S.Pd.I., MA Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

7. Ibu Isra Hayati S.Pd., M.Si selaku Ketua Progam Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan sekaligus Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta arahan yang sangat bermanfaat bagi penulis selama dalam pembuatan skripsi, hingga dalam menyelesaikan skripsi ini sampai selesai.
8. Bapak Syahrul Amsari, S.E.Sy., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Ibu Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si selaku Dosen Pembimbing Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Bapak/Ibu Dosen dan seluruh staf Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membekali penulis ilmu pendidikan yang bermanfaat kepada penulis.
11. Seluruh staff Biro Administrasi Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT. Oleh karena itu penulis menerima segala kritik dan saran yang sifatnya membangun dan mendukung dari para pembaca untuk menyempurnakan skripsi ini.

Demikian akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan memberikan manfaat untuk para pembaca tentunya untuk para mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara maupun bagi banyak orang, serta menambah wawasan yang berguna bagi peningkatan kualitas. Aamiin Ya Rabbal'alam.

Medan, April 2023

Penulis,

SUSI ERLIANA

NPM: 1901280014

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACK	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORETIS	7
A. Kajian Pustaka	7
1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	7
2. Pembiayaan Usaha	13
3. Penilaian Kelayakan Usaha	21
4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	27
B. Kajian Penulisan Terdahulu	32
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan Penelitian	34
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
C. Sumber Data Penelitian	36
D. Teknik Pengumpulan Data	36
E. Teknik Analisis Data	37
F. Teknik Keabsahan Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Hasil Penelitian.....	40
1. Gambaran Umum PT. BPRS Gebu Prima.....	40

2. Perkembangan Produk Pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima.....	44
B. Temuan Penelitian.....	48
C. Pembahasan Temuan Penelitian.....	58
BAB V PENUTUP.....	63
A. Kesimpulan	63
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA.....	67

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Gebu Prima.....	2
Tabel 1.2 Kajian Penelitian Terdahulu.....	32
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	35
Tabel 4.1 Data Pembiayaan Murabah PT. BPRS Gebu (Dalam Ribuan Rupiah..	45
Tabel 4.2 Pembiayaan Qardhul Hasan Pada PT. BPRS Gebu Prima dari tahun 2019-2022	45
Tabel 4.3 Pembiayaan Multijasa PT. BPRS Gebu Prima dari tahun 2019-2022	46
Tabel 4.4 Pembiayaan Mudhradah pada PT BPRS Gebu Prima dari tahun 2019-2022	47
Tabel 4.5 Kualitas Pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima Per Desember 2021 & 2022 (dalam ribuan rupiah)	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan	42
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Afandi (2018), Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sebagai salah satu lembaga keuangan syariah didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi menengah kebawah. BPRS mampu mempercepat perputaran aktivitas perekonomian dan membina semangat ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan perkapita menuju kualitas hidup yang memadai. Kemampuan BPRS yang relatif masih sangat kecil, perlu diupayakan berbagai langkah untuk meningkatkan kemampuan BPRS dalam mengembangkan bisnisnya melalui perluasan jangkauan dan peningkatan permodalan. Dengan dilakukannya pengembangan bisnis melalui perluasan jangkauan dan peningkatan permodalan, BPRS pastinya akan mengalami peningkatan permodalan dan *profitabilitas*.

Selain itu, usaha mikro kecil menengah yang ada di pelosok negeri ini bisa terbantu dalam pengembangan usahanya melalui pemberian modal kerja. Sehingga akan terjadi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Urgensi BPRS yang begitu ideal, tampaknya berbanding terbalik dengan perlambatan pertumbuhan ekonomi Indonesia sejak terjadi krisis global tahun 2008-2009. Keterlambatan ekonomi Indonesia ini ditengarai oleh Menteri keuangan saat itu Bambang Brodjonegoro, terjadi karena akibat adanya tekanan global imbas memburuknya ekonomi Cina setelah berjaya selama dua dekade terakhir. Selain itu, kondisi ekonomi Amerika Serikat yang telah membaik sehingga nilai tukar dolar, khususnya terhadap rupiah, kian menguat.

Salah satu tugas pokok dari BPRS adalah pembiayaan yang pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit* unit. Pembiayaan merupakan aktifitas yang sangat penting, karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha perbankan syariah. (Amiruddin, 2018)

Dalam praktek bank syariah terdapat dua jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*. Sedangkan jenis pembiayaan lainnya adalah berkemas dalam pembiayaan berakad atau sistem jual beli, yaitu pembiayaan *murabahah*, dan *bai' istisnha* (Sutojo, 2019).

Pembiayaan syariah dituangkan dalam suatu perjanjian/akad yang mempunyai peranan dalam pembiayaan yang menjadi dasar dalam aktivitas pembiayaan tersebut. Akad pembiayaan syariah memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Salah satunya terdapat dalam pembiayaan *murabahah* yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Atika, 2019). Dalam *murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang di beli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya. Sebuah produk harus bisa untuk menarik dan memberi kepuasan kepada pelanggan dengan berbagai macam cara agar perusahaan dapat mencapai penjualan dengan untung yang meningkat (Syahfitri, 2022). Informasi yang mendukung pengawasan serta analisa didalam mekanisme pemberian pembiayaan. Dalam pemberian pembiayaan tidak terlepas dari prosedur pembiayaannya, dan juga informasi yang mendukung pengawasan serta analisa didalam mekanisme pemberian pembiayaan itu sendiri (Dahrani, 2014). Di bawah ini merupakan jumlah nasabah yang layak dalam mengambil produk pembiayaan *murabahah* pada PT BPRS Gebu Prima pada tahun 2019-2022. Berikut ini tabel terkait jumlah nasabah.

Tabel 1.1

**Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah pada PT BPRS
Gebu Prima dari Tahun 2019-2022**

No.	Tahun	Jumlah Nasabah	Pembiayaan Usaha
1.	2019	1.208 Nasabah	1,9 milyar
2.	2020	1.073 Nasabah	1,5 milyar
3.	2021	1.007 Nasabah	1,2 milyar
4.	2022	976 Nasabah	900 juta

Sumber : Data PT BPRS Gebu Prima (2023)

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa nasabah yang mengambil

produk pembiayaan *murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah* pada tahun 2019 berjumlah 1.208 nasabah, Pada tahun berikutnya tahun 2020 jumlah nasabah yang mengambil produk pembiayaan *murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah* mengalami penurunan sehingga berjumlah 1.073 nasabah. Dan pada tahun 2021 jumlah nasabah yang mengambil produk pembiayaan *murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah* kembali menurun sehingga berjumlah 1.007 nasabah.

Selanjutnya pada tahun 2022 nasabah yang mengambil produk pembiayaan *murabahah* juga mengalami penurunan sehingga berjumlah 976 nasabah, karena banyak nasabah yang tidak memenuhi kriteria dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* sehingga dalam penyaluran pembiayaan kepada nasabah menjadi semakin menurun karena banyak nasabah yang tidak memenuhi kriteria berdasarkan analisis pembiayaan yang diterapkan oleh PT BPRS Gebu Prima. Selain itu juga, dari segi pembiayaan usaha di BPRS juga mengalami penurunan yang signifikan sebagai akibat nasabah yang belum memenuhi kriteria.

Pada PT BPRS Gebu Prima terdapat berbagai prosedur yang harus dijalankan oleh calon nasabah ketika ingin melakukan pembiayaan. Pihak bank berusaha semaksimal mungkin dalam menjalankan berbagai tahapan prosedur agar proses pembiayaan berjalan dengan baik. Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh Bank Syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, Bank Syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Salah satunya menggunakan prinsip 5 C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*) (Umam, 2016). Penerapan yang dilakukan oleh PT BPRS Gebu Prima dalam menganalisis kelayakan pembiayaan *murabahah* menggunakan prinsip 5C, tetapi masih mengutamakan dua prinsip yakni karakter dan kemampuan nasabah, sehingga apabila kedua prinsip tersebut positif maka ketiga prinsip lainnya mengikuti dari hasil analisis dua prinsip tersebut.

Namun pada kenyataannya dari berbagai banyak nasabah yang melakukan pembiayaan tentunya ada nasabah yang lancar dalam mengangsur dan nasabah yang terlambat dalam mengangsur. Dalam proses monitoring yakni proses

pengawasan pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah, pihak bank masih mendapati nasabah yang ternyata mempunyai karakter tidak baik (bohong) dengan memalsukan data dan nasabah yang belum mampu mengelola laporan keuangannya. Hal ini lah yang menyebabkan keterlambatan nasabah dalam membayar angsuran.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengambil judul, “**Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah:

1. Terjadi penurunan Nasabah yang mengambil produk pembiayaan di tahun 2022 sehingga berjumlah 976 nasabah.
2. Banyak nasabah yang tidak memenuhi kriteria dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* sehingga dalam penyaluran pembiayaan kepada nasabah menjadi semakin menurun.
3. Dilihat dari segi pembiayaan usaha juga mengalami penurunan yang signifikan sebagai akibat nasabah yang belum memenuhi kriteria Nasabah yang belum mampu mengelola laporan keuangannya.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, maka terbentuk rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Prosedur Pembiayaan Usaha Mikro Oleh PT BPRS Gebu Prima?
2. Bagaimana Implementasi Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Modal Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima?
3. Bagaimana Cara Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro Oleh PT BPRS Gebu Prima?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis prosedur Pembiayaan Usaha Mikro oleh PT BPRS Gebu Prima.
2. Untuk menganalisis penilaian Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Modal Usaha Calon Nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Gebu Prima.
3. Untuk menganalisis cara meningkatkan pembiayaan usaha Mikro oleh PT BPRS Gebu Prima

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, manfaat yang dapat dicapai adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat menambah wawasan serta perkembangan teori ilmu pengetahuan mengenai Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Modal Usaha Calon Nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Gebu Prima.

2. Manfaat Praktis

- a) Bagi Penulis. Selain sebagai syarat dalam menyelesaikan Pendidikan juga dapat menambah ilmu pengetahuan dan melatih penulis untuk dapat menerapkan teori-teori yang diperoleh dari penelitian di dalam kehidupan.
- b) Bagi Peneliti Lain. Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangan dalam kerangka pemikiran bagi penelitian yang dilakukan selanjutnya.
- c) Bagi Perusahaan. Manfaat bagi PT. BPRS Gebu Prima yakni dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pada nantinya untuk meningkatkan kinerja BPRS dalam pemberian pembiayaan serta dapat menjadi solusi bagi pihak BPRS dalam pemberian pembiayaan yang baik dan tepat guna serta tidak bertentangan dengan nilai syariah berdasarkan teori-teori yang ada sehingga dapat meminimalkan risiko

tidak tertagihnya pembiayaan.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembahasan masalah dalam penelitian ini dan agar dapat difahami permasalahan secara sistematis, maka pembahasannya disusun dalam perbab yang masing-masing bab mengandung sub bab, sehingga tergambar terkaitan yang sistematis, sistematika pembahasannya sebagai berikut:

- Bab I : Bab ini menjelaskan beberapa unsur, yaitu judul penelitian, latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan proposal.
- Bab II : Bab ini akan membahas mengenai kajian pustaka dan kajian penelitian terdahulu.
- Bab III : Bab ini akan menguraikan tentang: rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pemeriksaan keabsahan temuan, daftar pustaka, dan lampiran.
- Bab IV : Bab ini penulis menjelaskan tentang Penelitian dan Pembahasan yang berisi deskripsi penelitian, temuan penelitian dan pembahasan.
- Bab V : Bab ini merupakan penutupan dari skripsi, yang di dalamnya memuat kesimpulan dan saran-saran yang diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran.

BAB II

LANDASAN TEORETIS

A. Kajian Pustaka

1. Pembiayaan Syariah

Ta'dib al-syariah, yaitu pendidikan tatakrama spiritual dalam syariah (Robie Fanreza, 2016). Pembiayaan syariah merupakan pembiayaan yang dilakukan secara islami, atau dengan kata lain sesuai dengan syariah islam. Pengertian syariah (UU No. 10/1998) adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Sedangkan perbankan syariah adalah sistem pelayanan perbankan yang berdasarkan syariah (hukum) Islam. Dimana untuk memulainya perlu dilandasi sebuah kesepakatan (akad) yang merupakan keterikatan antara bank syariah dan nasabahnya yang merupakan dasar untuk melakukan transaksi di bank syariah. Akad keterikatan yang dimaksud dalam prinsip syariah disini adalah menempatkan posisi bank syariah dan nasabah bank syariah dalam relasi azas kemitraan, keadilan, dan transparan, bukan relasi antara peminjam dan pemberi pinjaman. Selanjutnya berangkat dari prinsip ekonomi berdasarkan Islam dan azas kemitraan maka transaksi perbankan syariah harus memenuhi sejumlah unsur sebagai berikut : 1) Tidak mengandung unsur riba, 2) Tidak mengenal konsep "time-value of money", 3) Tidak memiliki potensi mencelakai/membahayakan pihak lain maupun diri sendiri, 4) Tidak ada unsur penipuan (gharār), 5) Tidak ada unsur judi (maisīr). (Fitri, 2015) Selain itu dalam pembiayaan syariah terdapat beberapa macam pembiayaan lainnya, sebagai berikut :

a. Pembiayaan Murabahah

Murabahah secara bahasa berasal dari kata ربح yang berarti keuntungan, karena dalam jual beli murabahah harus menjelaskan keuntungannya. Sedangkan menurut istilah murabahah adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan (Al Zuhaili, 1984). Salah satu skim fiqh yang paling

populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli murabahah. Transaksi pembiayaan murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan margin yang disepakati (Karim, 2007).

Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli amanah yang dikenal dalam syari'at Islam, karena penjual disyaratkan melakukan kontrak terlebih dahulu dengan menyatakan harga barang yang akan dibeli (Hulawati, 2006). Dalam pembiayaan murabahah bank menetapkan harga jual barang yaitu harga pokok perolehan barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank. Harga jual yang telah disepakati di awal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu pembiayaan.

Contoh aplikasi di perbankan syariah : 1. Pembiayaan konsumtif: Pembiayaan Kepemilikan Rumah, Pembiayaan kepemilikan Mobil, Pembiayaan Pembelian Perabot Rumah Tangga. 2. Pembiayaan Produktif: Pembiayaan Investasi Mesin dan Peralatan, Pembiayaan Investasi Gedung dan Bangunan, Pembiayaan Persediaan Barang Dagangan, dan Pembiayaan Bahan Baku Produksi.

Karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu terlebih dahulu pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan menyertakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Dalam teknis yang ada diperbankan syariah, murabahah merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank syariah selaku penyedia barang yang menjual kepada nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank syariah dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama.

Landasan hukum murabahah didalam Al-Qur'an Surah An-nisa ayat 29, sebagai berikut :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam

perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.

Landasan hukum murabahah didalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 275, sebagai berikut :

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

Artinya : Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (Afrida, 2016)

b. Pembiayaan Musyarakah

Secara bahasa Musyarakah berasal dari kata al-syirkah yang berarti al-ikhtilath (percampuran) atau persekutuan dua hal atau lebih, sehingga antara masing-masing sulit dibedakan. Seperti persekutuan hak milik atau perserikatan usaha. Secara etimologis, musyarakah adalah penggabungan, percampuran atau serikat. Sedangkan secara fiqih dalam kitabnya, as-Sailul Jarrar III: 246 dan 248, Imam Asy-Syaukani menulis sebagai berikut, (Syirkah syar'iyah) terwujud (terrealisasi) atas dasar sama-sama ridha di antara dua orang atau lebih, yang masing-masing dari mereka mengeluarkan modal dalam ukuran yang tertentu. Dengan demikian musyarakah adalah akad kerjasama yang terjadi di antara para pemilik modal (mitra musyarakah) untuk menggabungkan modal dan melakukan usaha secara bersama dalam suatu kemitraan, dengan nisbah pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal.

Dasar Hukum Musyarakah Musyarakah merupakan akad yang

diperbolehkan berdasarkan Alqur'an, seperti pada surah Shad ayat 24, sebagai berikut :

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجَةٍ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

Artinya : Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat. (Farida, 2020)

c. Pembiayaan Mudharabah

Secara bahasa, Mudharabah diambil dari kalimat dharaba fil ardh, artinya melakukan perjalanan dalam rangka berdagang.20 kata mudharabah maknanya sama dengan qiradh Al-Mawardi menyebutkan bahwa kata qiradh dan mudharabah adalah dua kata yang maknanya sama, hanya saja kata qiradh lebih populer penggunaannya di negeri Hijaz sedangkan mudharabah merupakan dialek penduduk Irak. Al-Zarqani juga menyebutkan bahwa penduduk Hijaz menamakannya qiradh dan penduduk Irak menyebutnya mudharabah. Al-Juaini mengemukakan bahwa kata qiradh tersebar di negeri Hijaz sebagaimana tersebar kata mudharabah di negeri Irak. Husain Muhammad al-Maghrabi menuturkan bahwa yang dimaksudkan dengan kata almuqaradhadh adalah al-qiradh, dan qiradh adalah kerjasama dengan pelaku usaha (alamil) untuk mendapatkan bagian dari keuntungan, dan dinamakan mudharabah karena diambil dari maknanya berjalan di muka bumi untuk mendapatkan keuntungan yang biasanya dengan musafir. (Ahmad Zaenal Abidin, 2021)

Mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak antara bank syariah (shahibul mall) dan pihak pengusaha (mudharib), dimana bank (pihak pertama)

memberikan seluruh dana dan pengusaha (pihak kedua) bertindak selaku pengelola. Keuntungan akan dibagi sesuai akad dan kesepakatan diantara kedua belah pihak. Dan kerugian hanya ditanggung pemilik dana. (Ditha Nada Pratama, 2017). Dengan demikian dapat dipahami bahwa mudharabah merupakan percampuran modal dengan jasa (keterampilan atau keahlian). Keuntungan dibagi berdasarkan nisbah (porsi bagi hasil dalam persentase) yang telah disepakati. Kerugian ditanggung oleh penyandang modal (shahibul maal), sedangkan yang mendistribusikan jasanya kehilangan waktu dan peluang financial.

Landasan Hukum Mudharabah merupakan akad yang diperbolehkan berdasarkan : Al-Quran, seperti pada surah al-baqarah ayat 198, sebagai berikut :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ إِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ
الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya : Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu. Maka apabila kamu bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berzikirlah kepada-Nya sebagaimana Dia telah memberi petunjuk kepadamu, sekalipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang yang tidak tahu. (Latif, 2020)

d. Pembiayaan Salam

Secara bahasa, salam artinya isti'jal atau meminta disegerakan. Secara istilah salam berarti menjual sesuatu yang masih ditahan dengan pembayaran dimuka (Asiyah, 2015). Ba'i as-Salam adalah jual beli barang yang pembayarannya dimuka, sedangkan barangnya diserahkan belakangan (Saprida, 2016). Salam merupakan prinsip jual beli suatu barang dengan pembayaran di lakukan secara tunai di muka dan penyerahan barang di kemudian hari. Salam adalah jual beli suatu barang dimana barang yang diperjual belikan belum ada, tetapi barang diserahkan secara tangguh dengan pembayaran dilakukan di muka (tunai) (Hasanah, 2018). Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 05/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan bahwa bahwa salam merupakan jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu. Dari beberapa pengertian di atas dapat dipahami bahwa salam memiliki beberapa

kriteria yakni jual beli barang yang dilakukan dengan pemesanan, sistem pembayarannya dilakukan di awal, dan barang diserahkan kemudian.

Dasar hukum salam di antaranya terdapat dalam Surat Al-Baqoroh ayat 282, yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ آجَلٍ مَّسْمُومٍ فَاكْتُبُوهُ لِيَكُنْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَخْسِ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَيْنِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَلَّحُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikit pun daripadanya. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalnya atau lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, maka hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika yang seorang lupa, maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih

mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kefasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu .”

2. Pembiayaan Usaha

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah (Rizki, 2019). Pembiayaan secara luas berarti pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Pembiayaan mengandung dua makna. Pertama, kerja sama antara lembaga dan nasabah. Lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya. Kedua, penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Amiruddin, 2018).

Pembiayaan juga dapat diartikan sebagai aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar (Astuti, 2019). Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga menerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akan pembiayaan. Oleh karena itu dasar pemikiran persetujuan pemberian pembiayaan oleh suatu lembaga keuangan kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan (Sari, 2018).

Pembiayaan juga disebut dengan *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh salah satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun oleh lembaga. Dalam perbankan, pembiayaan diartikan sebagai aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana, seperti halnya BPRS menyalurkan dananya kepada nasabah (Atika, 2019). Akan tetapi, sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam. Dalam pasal 1 butir 25 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa

Bedasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan di atas, setiap nasabah bank syariah yang mendapat pembiayaan dari bank syariah apapun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib hukumnya mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah dengan imbalan atau bagi hasil. Akan tetapi jumlah pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah atau penerima pembiayaan pada dasarnya tak terbatas. Besarnya jumlah yang akan diberikan oleh bank tergantung pada kebutuhan dan kelayakan dari usaha yang akan dibiayai serta kemampuan bank itu sendiri.

Di samping itu, penentuan jumlah pembiayaan juga biasanya didasarkan pada jumlah dana yang disediakan sendiri (*self financing*) oleh penerima pembiayaan. Maksud dari *self financing* ini agar nasabah ikut menanggung resiko atas pembiayaan yang diberikan dan merasa bertanggung jawab terhadap proyek atau investasi yang dijalankan. Jadi yang dimaksud dengan pembiayaan adalah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukannya dan

layak memperolehnya. Kualitas pembiayaan sangat berpengaruh terhadap efektivitas pendapatan yang diharapkan (Shofiyah, 2015). Oleh sebab itu, kualitas dari efisiensi harus dijaga, agar jangan sampai menjadi pembiayaan bermasalah yang akibatnya bukan saja menyebabkan tidak efektifitasnya pendapatan, tetapi lebih dari itu akan menyebabkan kerugian bank karena tidak terbayarnya kembali dana bank yang ditanamkan dalam pembiayaan itu.

b. Prinsip, Tujuan dan Fungsi Pembiayaan (Ekonomi Syariah, 2016)

1) Prinsip-prinsip Pembiayaan

- a) Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba)
- b) Pengerahan pajak religius atau pemberian sedekah dan zakat
- c) Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum Islam (haram)
- d) Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan masyir (judi) dan gharar (transaksi yang tidak jelas)
- e) Penyediaan takaful (asuransi Islam).

2) Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan adalah untuk menambah modal usaha, baik kredit maupun pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Adanya kesepakatan antara bank (*kreditor*) dengan nasabah penerima pembiayaan (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati. Sedangkan tujuan pembiayaan secara umum dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu dalam tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro tujuan pembiayaan bertujuan untuk (Jogloabang, 2020):

- a) Peningkatan ekonomi umat, dengan adanya pembiayaan masyarakat dapat melakukan akses ekonomi untuk bisa meningkatkan taraf ekonominya.
- b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, yaitu untuk pengembangan usaha yang membutuhkan dana tambahan yang diperoleh melalui aktivitas pembiayaan.
- c) Meningkatkan produktivitas, dalam hal pembiayaan memberikan

peluang bagi masyarakat untuk mampu meningkatkan daya produksinya dan mengembangkan usahanya sebab upaya meningkatkan produksi tidak akan dapat terlaksana adanya dana.

- d) Terjadinya distribusi pendapatan, seperti usaha produktif yang mampu melakukan aktivitas kerja dan akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya, karena penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat, yang disebut dengan distribusi pendapatan.
- e) Membuka lapangan baru, dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha akan menyerap tenaga kerja.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk (Simatupang, 2018):

- a) Upaya memaksimalkan laba, dalam setiap usaha yang dibuka pasti memiliki tujuan tertinggi, yaitu memaksimalkan laba usaha dan untuk menghasilkan laba maksimal, maka perlu pendukung dana yang cukup
- b) Upaya meminimalkan resiko, seperti diperusahaan dalam usaha untuk mampu menghasilkan laba maksimal, maka para pengusaha harus mampu meminimalkan resiko.
- c) Pendayagunaan ekonomi, yaitu sumber daya ekonomi yang dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal (pembiayaan).

3) Fungsi Pembiayaan

Bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariat bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, melainkan juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, di antaranya :

- a) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariat yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan *debitur*
- b) Membantu kaum du'afa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional

c) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan

4) Prosedur pemberian Pembiayaan

Tujuan prosedur pemberian pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu pembiayaan diterima atau ditolak, dalam menentukan kelayakan suatu pembiayaan maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam (Julitamara, 2020). Apabila dalam penilaian terjadi kekurangan maka pihak bank dapat meminta kembali ke nasabah atau bahkan langsung ditolak. Dalam praktiknya prosedur pemberian pembiayaan secara umum dapat dibedakan menjadi pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apabila untuk konsumtif atau produktif.

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut :

- a) Pengajuan proposal, dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal, kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan, yaitu :
- b) Tahap selanjutnya yaitu penyelidikan berkas pinjaman. Tujuannya untuk mengetahui kelengkapan berkas yang diajukan sesuai persyaratan yang telah ditetapkan, jika menurut pihak bank, belum lengkap atau belum cukup, maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tertentu, maka permohonan pembiayaan akan dibatalkan.
- c) Penilaian kelayakan pembiayaan atau analisis pembiayaan, Langkah ini untuk menilai nasabah dari berbagai aspek untuk menjadi bahan pertimbangan bagi bank apakah nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan atau tidak. Penilaian tersebut salah satunya menggunakan penilaian 5C, namun untuk pembiayaan yang lebih besar jumlah perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan. Dalam studi kelayakan menurut kasmir perlu adanya penilaian pada beberapa aspek yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek

manajemen, aspek ekonomi sosial dan aspek AMDAL.

- d) Wawancara pertama, tahap ini merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas- berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan, wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.
- e) Peninjauan ke lokasi (*On the spot*), tahap ini berupa kegiatan pemeriksaan dengan meninjau berbagai objek yang dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara
- f) Wawancara kedua, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika terjadi kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Akan tetapi, catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan pada saat *on the spot*, agar terbukti mengandung suatu kebenaran.
- g) Keputusan pembiayaan, keputusan dalam hal ini untuk menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak. Jika pemohon pembiayaan ditolak maka pihak bank akan melakukan pemberitahuan kepada calon nasabah dan dikirim surat penolakan.
- h) Penandatanganan akad pembiayaan atau perjanjian lainnya, kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka nasabah sebelum dana dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu penandatanganan, yang dilakukan antara bank dengan debitur secara langsung atau melalui notaris.
- i) Realisasi pembiayaan, diberikan setelah penandatanganan akad dan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan jika nasabah tidak memiliki di tabungan. Akan tetapi, pencairan dana pembiayaan tergantung dari kesepakatan kedua belah pihak dan dapat dilakukan sekaligus ataupun secara bertahap.
- j) Analisis Kelayakan Pembiayaan Dalam Penyaluran Dana
Analisis pembiayaan adalah penilaian terhadap nasabah dan usahanya untuk

diperoleh alternatif sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Tujuan analisis pembiayaan untuk melihat kondisi dan potensi perusahaan nasabah melalui penilaian-penilaian untuk mengetahui apakah usaha nasabah layak atau tidak dibiayai dengan diberikan pembiayaan.²⁹

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut (Kompasiana, 2017):

1) Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberian pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank karena sebelum dana dicairkan, dengan dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah, untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membayar pembiayaan yang disalurkan.

2) Kesepakatan

Suatu kesepakatan antara si pemberi pembiayaan dengan si penerima pembiayaan, dengan kesepakatan yang dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan nasabah.

3) Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Oleh karena itu, dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

4) Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal, yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar pembiayaannya padahal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih dikarenakan adanya suatu tenggang waktu

pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu pembiayaan semakin besar risikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

5) Balas jasa

Suatu pemberian fasilitas pembiayaan bank yang mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa dalam prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

Oleh karenanya dalam memperoleh keyakinan mengenai kelayakan penyaluran dana berdasarkan ketentuan pasal 23 Undang-Undang Perbankan Syariah, maka bank syariah:

- a) Harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum bank syariah dan UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas
- b) Wajib melakukan penilaian yang saksama terhadap watak (*character*), kemampuan (*capicity*), modal (*capital*), agunan (*collateral*), dan prospek usaha (*condition of economic*) dari calon nasabah penerima fasilitas.

Dalam praktik perbankan, apabila nilai agunan pokok sudah mengcover nilai pembiayaan yang diberikan, maka agunan tidak diperlukan. Agunan harus *marktable* (mudah dijual) dan harus diikat secara sempurna sesuai dengan jenis agunannya, kalau barang tetap berupa tanah dan bangunan yang telah bersertifikat misalnya diikat dengan hak tanggungan, barang bergerak diikat secara fidusia atau gadai tergantung barang agunannya (Nurjati, 2015). Analisis pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C yang telah dipaparkan diatas tersebut, digunakan sebagai acuan bank apakah permohonan pembiayaan dari nasabah dapat disetujui atau ditolak. Akan tetapi, dalam setiap pemberian suatu fasilitas pembiayaan, jika terjadi sebuah resiko kemacetan. Akibatnya tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan,

kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada. Hanya saja dalam hal ini, bagaimana meminimalkan resiko tersebut seminimal mungkin.

3. Penilaian Kelayakan Nasabah

Nasabah bank adalah seseorang yang menjadi tanggungan atau menjadi pelanggan bank. Dalam hal ini nasabah juga dikatakan sebagai orang yang menggunakan pelayanan yang disediakan oleh bank. Nasabah adalah seorang atau badan usaha maupun lembaga yang mempunyai rekening simpanan dan pinjaman. Selain itu, nasabah juga melakukan transaksi lainnya, baik transaksi *online* maupun *offline*. Dalam perbankan, nasabah bank dibagi menjadi dua yaitu nasabah debitur dan nasabah penyimpan. Ada pengertian dari kedua jenis nasabah tersebut ialah :

1. Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas baik kredit maupun pembiayaan dari bank dengan melewati proses perjanjian antara bank dengan nasabah bank yang telah dilakukan sebelumnya.
2. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan yang mana biasanya disebut tabungan, dengan melewati proses perjanjian antara bank dengan nasabah sebelumnya. Biasanya nasabah bank terdiri dari perorangan, perusahaan, instansi pemerintah, yayasan, organisasi masyarakat, lembaga sosial, dan badan usaha lainnya. Dalam hubungan antara bank dengan nasabah bank timbul hak dan kewajiban antara masing-masing pihak. Oleh sebab itu, harus ada menggunakan fasilitas yang disediakan oleh bank terkait. Perjanjian ini biasanya akan ditandai dengan kontrak yang ditandatangani oleh kewajiban yang ada sesuai dengan perjanjian, seorang nasabah bank bisa melakukan pengaduan dengan dasar hukum UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

a. Pengertian Kelayakan

Kata dasar “kelayakan” adalah “layak”. Dalam kamus umum Bahasa Indonesia layak berarti wajar; pantas; patut. Sedangkan kelayakan berarti perihal layak, pantas, patut: kepantasan, kepatutan dikerjakan.

b. Kelayakan Nasabah

Dalam buku Studi Kelayakan Bisnis, kelayakan memiliki arti penelitian

yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang akan dijalankan memberikan keuntungan financial dan nonfinancial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan.

Berikut pengertian kelayakan menurut para ahli adalah sebagaiberikut:

- 1) Menurut Kasmir dan Jafar, Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan usaha yang mempelajari secara mendalam mengenai usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidaknya bisnis tersebut dijalankan.
- 2) Menurut Subagyo, Studi Kelayakan Bisnis adalah studi kelayakan yang dilakukan untuk menilai kelayakan dalam mengembangkan sebuah usaha.
- 3) Menurut Umar, Studi Kelayakan Bisnis adalah sebuah penelitian untuk rencana bisnis yang mana tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya suatu bisnis yang akan dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan atau dijalankan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.
- 4) Menurut Yacob Ibrahim, Studi Kelayakan Bisnis yaitu kegiatan dalam menilai sejauh mana manfaat yang akan didapatkan dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, khususnya pasal 23 perihal kelayakan penyaluran dana (pemberian pembiayaan), ditegaskan bahwa:

1. Bank syariah dan/atau UUS (Unit Usaha Syariah) harus mempunyai kemauan dan kemampuan calon nasabah/anggota penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya sebelum bank syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah/anggotapenerima fasilitas.
2. Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud pada butir diatas, Bank

Syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari calon nasabah/anggota penerima fasilitas

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang akan diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Adapun analisis 5C adalah sebagai berikut :

1. Character

Salah satu keberhasilan dalam pemberian kredit sangat tergantung pada tingkat kejujuran maupun itikad baik dari debitur. Penilaian watak ini merupakan pekerjaan yang sangat sulit, karena dari pihak debitur akan berusaha untuk selalu terkesan baik. Oleh karena itu, dalam melakukan penilaian watak diperlukan adanya suatu strategi, metode ataupun keahlian dalam mengenali watak debitur sehingga dapat memperoleh gambaran yang sesungguhnya. Dengan demikian tidak akan terjadi kegagalan dalam pemberian kredit yang disebabkan karena kesalahan dalam melakukan penilaian terhadap watak debitur. Beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh pejabat kredit lini dalam menganalisis watak calon debitur antara lain meliputi: perilaku, tanggung jawab, kedisiplinan diri, moral, maupun sifat-sifat pribadinya.

2. Capacity

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah/anggota dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank syari'ah/Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah/anggota dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah/KJKS memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah/anggota sangat penting karena merupakan sumber utama pembiayaan. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat

dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

3. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah/anggota atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah/anggota dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank dan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan dan pembayaran kembali.

4. *Collateral*

Collateral Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar agunannya. Maka bank syariah/KJKS dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan. Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purnajual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang penjualannya bagus, risikonya rendah.

5. *Condition*

Condition of Economy Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisa yang dilakukan oleh bank syari'ah untuk menilai

suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah/anggota. Dengan melakukan analisis pembiayaan, bank syari'ah/koperasi akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (feasible). Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di bank syari'ah/KJKS. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan di bank syari'ah/KJKS dimaksudkan untuk :

- 1) Menilai kelayakan usaha calon peminjam;
- 2) Menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan; dan
- 3) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Adapun yang perlu diperhatikan dalam menganalisis pembiayaan di bank syari'ah ataupun KJKS adalah:

- a) Pendekatan jaminan, artinya bank syari'ah/KJKS dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam. Jaminan yang diberikan debitur kepada nasabah hendaknya memiliki nilai diatas plafon yang diajukan oleh nasabah, setidaknya jumlah plafon pembiayaan maksimal 75% dari jaminan/agunan. Agunan juga harus kita ketahui keabsahaan baik sertifikat maupun kepemilikannya, sehingga apabila terjadi suatu masalah maka agunan dapat dijadikan gantinya.
- b) Pendekatan karakter, artinya bank syariah/KJKS mencermati serta sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah/anggota. Karena dari karakter seorang calon nasabah/anggota bisa meyakinkan pihak bank untuk memberikan kepercayaan berupa dana yang diberikan kepadanya. Cara meneliti karakter debitur bisa dari latar belakang dari calon debitur, baik latar belakang pribadi maupun pekerjaan.
- c) Pendekatan dengan kemampuan pelunasan, artinya bank syari'ah/KJKS menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil. Ini bisa dilihat dari cara calon debitur mengelola usaha dan mencari laba. Jika keduanya dilihat baik maka kemampuan untuk melakukan angsuran sebagai cara untuk melunasi pembiayaan juga baik.

- d) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dilakukan oleh nasabah peminjam. Usaha yang baik untuk layak diberikan sebuah pembiayaan adalah usaha yang mempunyai prospek ke masa depan. Kondisi ekonomi juga mempengaruhi usaha di beberapa sektor sehingga dalam keadaan ekonomi yang kurang stabil pihak bank dihimbau untuk tidak memberikan pembiayaan. Apabila tetap diberikan pembiayaan diharapkan usaha yang diberi dana adalah usaha yang mempunyai prospek kedepan.

Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediery keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan. Adapun Penilaian dengan menggunakan analisis 7P adalah sebagai berikut:

- a) *Personality*, menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Sifat, kepribadian calon debitur dipergunakan sebagai dasar pertimbangan pemberian kredit.
- b) *Party*, mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakter.
- c) *Purpose*, untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.
- d) *Prospect*, untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.
- e) *Payment*, merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.
- f) *Profitability*, untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas faktor yang seharusnya mendapat perhatian yang khusus karena untuk dapat melangsungkan hidup suatu usaha maka usaha tersebut haruslah dalam keadaan yang menguntungkan. (Dahrani, 2017)
- g) *Protection*, tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan

mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa barang atau orang atau jaminan asuransi.

Tujuan pemantauan dan pengawasan sebuah fasilitas pembiayaan adalah:

- a) kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan terhindari adanya penyelewengan-penyelewengan baik oknum diluar maupun oknum dari dalam bank syariah / koperasi syariah itu sendiri.
- b) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi bidang pembiayaan.
- c) Untuk memajukan efisiensi dalam pengelolaan tata laksana usaha dibidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
- d) Kebijakan manajemen bank syariah akan dapat lebih rapi dan mekanisme dan prosedur pembiayaan akan lebih di patuhi.

4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Dalam konteks Indonesia, kriteria usaha penting dibedakan untuk penentuan kebijakan yang terkait. Skala usaha dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Penyebutan UMKM adalah untuk ketiga skala usaha selain usaha besar yakni usaha menengah, kecil, dan mikro. Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu (Qazwa, 2019). Menurut Undang-Undang Republik Indonesia dalam pasal 1 Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) disebutkan bahwa :

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-Undang (Dahrani, 2022)
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil, sebagaimana dimaksud dalam undang-Undang ini.

- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-Undang ini.

Menurut Undang-undang dalam pasal 6 Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM yaitu sebagai berikut ini (Qomariah, 2015)

- a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima Puluh juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga Ratus Juta Rupiah).

- b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak RP.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

- c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00

(dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak RP.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Selain itu, karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu:

- a. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang)
- b. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang)
- c. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- b. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

UMKM pun mempunyai peran dalam pembangunannya, salah satu perannya yaitu : pertama, sebagai pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, dengan kemampuan UMKM untuk menyerap tenaga kerja merupakan suatu potensi yang besar. Kedua dapat mengurangi tingkat kemiskinan, dalam perkembangan UMKM di Indonesia berpotensi menciptakan pertumbuhan terpadu yang tidak hanya mengandalkan *trick down effect* berupa pertumbuhan ekonomi dan peningkatan lapangan kerja semata, melainkan juga dapat mendorong terwujudnya distribusi pendapatan yang lebih merata dan pengurangan tingkat kemiskinan.

Pembiayaan usaha mikro dalam perekonomian suatu Negara, memiliki peran yang sangat penting yang terlihat dari sebuah indikasi yang menunjukkan peranan usaha mikro dapat dilihat dari kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kualitas sumberdaya manusia yang cukup berarti (Rivai, 2007). Seperti di BPRS GEBU PRIMA yang mempunyai macam-macam produk, yaitu berupa tabungan, deposito, dan pembiayaan. Salah satunya adalah pembiayaan mikro yang berupa pembiayaan modal usaha, yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan, maka perpanjangan fasilitas pembiayaan modal kerja dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan. Selain itu, UMKM pun memiliki kelemahan dan Kekuatan dalam Usaha Kecilnya, yaitu :

a. Kelemahan usaha kecil

- 1) Keterbatasan modal, dalam perusahaan kecil sangat berbeda dengan perusahaan besar, karena dalam system pembiayaan perusahaan kecil tidak semudah seperti perusahaan besar. Selain itu, kebanyakan usaha kecil juga memiliki masalah untuk tetap bertahan dalam menunggu produknya agar dapat diterima pasar.
- 2) Permasalahan kepegawaian, terjadi karena usaha kecil tidak mampu membayar gaji yang besar, serta menyediakan kesempatan dan status yang biasanya terdapat pada perusahaan besar.
- 3) Biaya langsung yang tinggi, dalam perusahaan kecil keterbatasan modal sering terjadi seperti tidak dapat membeli bahan baku, mesin, atau tidak mendapatkan diskon untuk volume pembelian yang lebih besar seperti produsen besar dalam perusahaan besar. Jadi dalam biaya produksinya per-unit lebih tinggi untuk usaha kecil, tetapi pada umumnya biaya operasional (*overhead*) akan lebih rendah.
- 4) Terlalu banyak telur dalam satu keranjang, seperti perusahaan besar yang memiliki banyak sektor usaha. Akan tetapi mengalami hambatan di salah

satu usahanya, tapi mereka tetap kuat, yang berbeda bagi usaha kecil yaitu memiliki sedikit produk.

- 5) Rendahnya kredibilitas, terjadi karena dalam perusahaan besar, masyarakat mudah menerima produknya dan muncul kepercayaan terhadap produknya. Oleh karena itu usaha kecil harus berjuang dalam membuktikan setiap kali menawarkan sebuah produk barunya

b. Kekuatan usaha kecil

- 1) Sentuhan pribadi. Cara pemasaran dalam produksi menjadi penilaian dalam menghadapi persaingan di dunia usaha.
- 2) Motivasi lebih tinggi. Dalam usaha kecil, kunci agar usaha itu maju, maka pemilik usaha tersebut harus memberi motivasi agar bias bekerja dengan baik. Akan tetapi, laba dan rugi dalam usaha kecil memiliki banyak arti terhadapnya dibandingkan dengan gaji dan bonus yang diperoleh oleh pegawai perusahaan besar.
- 3) Fleksibilitas lebih tinggi. Dalam usaha kecil memiliki fleksibilitas yaitu keunggulan kompetitif utama dan usaha kecil dapat beraksi lebih cepat terhadap perubahan persaingan.
- 4) Kurangnya biokrasi. Dalam perusahaan besar para eksekutif seringkali kesulitan dalam memahami gambaran besar suatu persoalan, yang menyebabkan terjadinya in-efisiensi.
- 5) Tidak mencolok. Karena dalam perusahaan baru dalam mencoba taktik penjualan yang baru atau memperkenalkan produk tidak terlalu diperhatikan dalam tanpa menarik perhatian atau perlawanan yang berlebihan. Akan tetapi perusahaan besar juga berhadapan dengan perang proksi, aksi antitrust, dan peraturan pemerintah, maupun terjadinya dalam kekurangan fleksibel, sulit melakukan perubahan dan restrukturasi.

B. Kajian Penulisan Terdahulu

Dibawah ini merupakan tabel penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan diteliti yaitu, sebagai berikut:

Tabel 1.2
Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis	Judul	Hasil Penelitian	Sumber
1	Anggi Wardani Simatupang, Supriyanto, Edi Winata (2018)	Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Kredit Modal Usaha Calon Nasabah pada Bank BTPN Syariah	Penelitian menunjukkan bahwa dalam setiap permohonan pembiayaan melakukan analisis kelayakan nasabah merupakan hal yang mutlak dan harus dilakukan untuk menentukan keputusan diterima atau ditolaknya suatu pembiayaan	Jurnal Manajemen https://osf.io/preprints/inarxiv/ekx4a/
2	Pandi Afandi (2012)	Analisis Implementasi 5C Bank BPR dalam Menentukan Kelayakan Pemberian Kredit pada (Studi Kasus Pada PD BPR Bank Salatiga Dan PT BPR Kridaharta Salatiga)	implementasi yang signifikan adalah keseluruhan dari aspek karakter, kapasitas, modal, agunan dan kondisi ekonomi dalam menentukan kelayakan pemebrian kredit ke klien antara PD BPR Bank Salatiga oleh PT BPR Kridaarta Salatiga.	Jurnal Stiema https://jurnal.stiema.ac.id/index.php/ama/article/view/17
3	Prayetno dan Muslihuiddin (2013)	Model Sistem Pendukung Penilaian Kelayakan Pemberian Kredit	dihasilkan sebuah perangkat lunak model sistem pendukung keputusan penilaian kelayakan pemberian kredit untuk pemberi keputusan atau analisis kredit. Informasi yang dihasilkan dari sistem ini adalah jumlah kredit yang diperoleh dan layak tidaknya calon debitur mendapatkan kredit. Hasil uji coba menunjukkan bahwa aplikasi ini layak dan dapat digunakan.	Jurnal Tehnik dan Informatika https://www.neliti.com/publications/211237/model-sistem-pendukung-keputusan-penilaian-kelayakan-pemberian-kredit

4	Febby Julitamaradab Susianto (2020)	Analisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Modal Kerja (Studi Kasus Pada PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Marelan Raya Medan	penelitian yang telah penulis lakukan membuktikan bahwa analisis kelayakan nasabah dalam pembiayaan <i>Musyarakah</i> modal kerja pada PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Marelan Raya Medan adalah menggunakan prinsip 5C dan analisa 6A.	Jurnal Ekonomi dan Bisnis https://www.e-journal.potensiutama.ac.id/ojs/index.php/FEB/article/view/811
5	Amiruddin K (2018)	Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar	Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa dalam menganalisis kelayakan pembiayaan nasabah dalam pemberian pembiayaan, Bank Rakyat Syariah melakukan penilaian dengan menggunakan prinsip 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition of Economy, dan konsep FAST yaitu Fathanah, Amanah, Shiddiq, dan Tabligh.	Jurnal Ekonomi dan Keuangan https://onsearch.id/Record/IOS5747.article-6141

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu yang terdahulu yang telah peneliti paparkan di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa perbedaan penelitian yang peneliti teliti dengan penelitian lainnya adalah terletak pada objek dan juga subjek penelitian. Adapun persamaan dari penelitian-penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang penilaian kelayakan nasabah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang lebih mengedapankan analisis mendalam terhadap data yang diperoleh (Siregar, 2022). Serta penelitian ini dilakukan dengan penelitian lapangan (*field research*) yaitu data yang didapatkan secara langsung dari pengamatan secara realitas di lapangan dengan objek penelitian adalah PT BPRS Gebu Prima. Menurut Sugiyono (2017) Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafah *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci. Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, yaitu data yang mengandung makna, makna adalah data yang sebenarnya, data yang pasti yang merupakan suatu nilai dibalik data yang tampak. Sedangkan penelitian deskripsi merupakan penelitian yang menguraikan gambaran suatu peristiwa secara logis, konkret dengan penyusunan yang akurat.

Pendekatan deskriptif digunakan untuk memaparkan informasi dan mendeskripsikan dengan jelas masalah yang sedang diteliti dengan cara menguraikan secara detail dan berdasarkan fakta yang ada. Oleh karena itu, maksud dari penelitian ini diharapkan agar mendapatkan gambaran secara menyeluruh dari analisis mengenai penilaian kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan usaha pada PT BPRS Gebu Prima.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang dilakukan yaitu di PT BPRS Gebu Prima, Jl. Arief Rahman Hakim, Ps. Merah Tim., Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu yang telah disusukern sesuai dengan tahapan penelitian yang dilakukannya penulis sebagai berikut:

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

No	Kegiatan	2023																			
		Jan				Feb				March				April				May			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■	■																		
2	Penyusunan Proposal				■																
3	Bimbingan Skripsi								■												
4	Revisi												■								

Sumber data: diolah penulis (2023)

C. Sumber Data Penelitian

Mengenal sumber data penelitian merupakan tahapan terpenting dalam proses penelitian. Berdasarkan sumber data penelitian yang dilakukan agar penulis mendapatkan informasi data serta mengetahui asal sumber data yang dijadikan pengamatan analisis penelitian. Maka penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder, yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer. Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data. (Sugiyono, 2017). Data primer dapat dilakukan dengan cara melakukan penelitian secara langsung ke objek penelitian (observasi) ditempat yang akan diteliti, serta melalui interview (wawancara) dengan pihak yang dituju peneliti, serta dilakukan dokumentasi sebagai pendukung penelitian. Pada penelitian ini data primer didapatkan melalui observasi, dokumentasi dan wawancara secara langsung dengan pihak pengelola PT BPRS Gebu Prima.
2. Data Sekunder. Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misal lewat orang lain atau dokumen. (Sugiyono, 2017). Data sekunder didapatkan melalui perantara atau secara tidak langsung seperti struktur organisasi, sejarah perusahaan dan dokumen-dokumen yang telah ada pada perusahaan tempat penelitian, selain itu data sekunder diperoleh melalui studi pustaka, buku-buku, sumber ilmiah

lainnya yang berkaitan dengan judul dan teori penelitian. Pada penelitian ini data sekunder didapatkan melalui sudi pustaka, buku-buku, dan sumber ilmiah lainnya yang berkaitan dengan judul serta teori penelitian ini yaitu mengenai penilaian kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan usaha pada PT BPRS Gebu Prima.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang dilakukan penulis untuk mendapatkan data. Pada penelitian ini, karena jenisnya adalah menggunakan *field research* dan *library research*. Maka penulis melakukan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Observasi. Observasi merupakan metode pengumpulan data yang sistematis dengan pengamatan secara langsung datang ke lokasi penelitian. Observasi dilakukan di PT BPRS Gebu Prima yang menjadi lokasi penelitian dilakukan guna memperoleh keterangan dan data yang berhubungan dengan jenis penelitian.
2. Wawancara. Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan antara dua orang (tetapi terkadang lebih) yang diarahkan oleh salah seorang dengan tujuan memperoleh keterangan yang jelas. Wawancara dilakukan secara tatap muka (*face to face*) dengan pengurus atau pengelola bagian PT BPRS Gebu Prima.
3. Dokumentasi. Dokumentasi merupakan pencatatan data yang valid. Dokumentasi dilakukan dengan mencari data sebagai pendukung penelitian baik dalam bentuk tertulis seperti buku-buku, artikel ilmiah atau jurnal, majalah, dokumen-dokumen, laporan dan lain-lainnya maupun dalam bentuk gambar.
4. Studi Pustaka. Studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dari buku, jurnal dan segala bentuk jenis data yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini. Serta penulis mendapatkan informasi dengan mempelajari buku-buku, jurnal dan literatur yang ada.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Analisis data menurut Bogdan dalam Sugiyono yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh. Menurut (Sugiyono, 2017) analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

1. Reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Reduksi data diartikan juga Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti memfokuskan pada data kualitatif yang dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara, yakni: melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya. Kadangkala dapat juga mengubah data ke dalam angka-angka atau peringkatperingkat, tetapi tindakan ini tidak selalu bijaksana.

2. Penyajian data. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan kategori, *flowchart* dan sejenisnya. (Sugiyono, 2017) membatasi suatu penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut saran yang dikisahkan

oleh penyajian sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

3. Verifikasi atau pengambilan kesimpulan. Dalam pengambilan kesimpulan ini tentunya juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis (peneliti) selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan menghabiskan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran di antara teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Kesimpulan akhir tidak hanya terjadi pada waktu proses pengumpulan data saja, akan tetapi perlu diverifikasi agar benar-benar dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam penjelasan diatas diarahpkan penelitian ini menghasilkan penelitian yang sesuai dengan yang diinginkan yaitu dengan adanya kesesuaian antara rumusan masalah diajukan dengan pembahasan yang akan diuraikan.

F. Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data meliputi uji kreadibilitas data (validalitas internal), uji depenabilitas (Reabilitas) data, uji transferabilitas (validitas Eksternal/generalisasi), uji konfirmabilitas (obyektivitas).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pemeriksaan keabsahan data triangulasi, dengan teknik triangulasi dengan sumber, penulis dapat membandingkan hasil observasi dan hasil wawancara yang diperoleh dari pertemuan langsung secara tatap muka (*face to face*) dengan pihak pengelola PT BPRS Gebu Prima sebagai pembanding untuk memastikan kebenaran informasi yang didapatkan. Selain itu penulis juga melakukan pengecekan derajat kepercayaan melalui teknik triangulasi metode, sebagaimana dalam penelitian kualitatif pengecekan hasil penelitian dilakukan dengan teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi dan studi Pustaka sehingga derajat kepercayaan informasi serta data dapat dikatakan

kredibel dan valid.

Dalam Triangulasi menurut Sugiyono (2017) diartikan sebagai teknik yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Peneliti melakukan triangulasi tentunya ada maksud tertentu yang ingin dilakukan. Selain peneliti mengumpulkan data yang akan digunakan dalam penelitian, juga sekaligus menguji kredibilitas suatu data melalui berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Kegunaan triangulasi adalah untuk mentracking ketidaksamaan antara data yang diperoleh dari satu informan (sang pemberi informasi) dengan informan lainnya. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu teknik yang dapat menyatukan perbedaan data agar ditarik kesimpulan yang akurat dan tepat. (Pendidikan dan Pengajaran, 2017).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT. BPRS Gebu Prima

Rencana untuk mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima sudah sejak lama direncanakan oleh pendiri yang saat ini telah menjadi komisaris para pemegang saham PT. BPRS Gebu Prima, dengan tujuan sesuai dengan ketetapan peraturan pemerintah no.7 tahun 1992 adalah guna menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat serta harus mampu menunjang modernisasi pedesaan dan memberikan pelayanan bagi golongan ekonomi lemah atau pengusaha kecil. Tujuan ini lebih ditentukan bagi arahnya pada BPR dengan system bagi hasil, yang lazimnya disebut Bank Syari'ah, Bank Islam atau Bank Muamalat dan peluang untuk mendirikan BPR system bagi hasil atau syari'ah ini sesuai dengan bunyi pasal 13 UU No. 7 tahun 1992. Proses pendirian BPR ini mulai dilaksanakan dengan membentuk badan hukum yaitu Perseroan Terbatas serta dibuatnya rancangan Anggaran Dasar Perusahaan.

Pada tanggal 23 Juni 1994 izin prinsip PT. BPRS Gebu Prima dengan nomor S-885/MK.17/1994 dikeluarkan oleh Menteri Keuangan dan tahap selanjutnya adalah melengkapi permohonan lain usaha atau operasi yang harus melampirkan Anggaran Dasar yang telah disahkan berdasarkan Menteri Kehakiman berdasarkan akte No. 39 tanggal 12 September 1994 dengan notaris Ny. Chairani Bustami dan selanjutnya dilengkapi dengan daftar persero, susunan direksi, Dewan Komisaris, Susunan Organisasi, Sistem dan Prosedur kerja serta bukti pelunasan modal sektor. Sejalan dengan persiapan pendirian ini, pihak pendiri mempersiapkan calon-calon karyawan dengan mengirimkan untuk mengikuti pendidikan dan pelatihan 3 (tiga) bulan dengan materi yang diajarkan mengenai prosedur dan praktek perbankan Syari'ah yang dilakukan oleh Forum Kajian Ekonomi Bank Islam (FKEBI) IAIN Sumatera Utara serta ditambahkan dengan training dan magang pada BPRS yang sudah beroperasi di wilayah Deli Serdang. Adanya perubahan pada legalitas anggaran dasar ini disertai perbaikan-

perbaikan permohonan izin usaha serta dengan diberlakukannya peraturan baru yang lebih selektif terhadap BPR yang akan berdiri, sehingga izin operasi dari PT. BPRS Gebu Prima resmi diterbitkan melalui surat keputusan Menteri Keuangan No. kep. 030/KM.17/1996 pada tanggal 23 Januari 1996.

Berdasarkan izin operasional yang alhamdulillah pada tanggal 11 Maret 1996 PT. BPRS Gebu Prima yang berkantor di Jl. Garuda Ruko no. 07 Telp 7341538 – Fax 7349162 Perumnas Mandala, diresmikan oleh salah satu seorang pengurus Gebu Minang yaitu : Bapak Prof. Drs. H. Harun Zein. Selanjutnya pada tahun 1999 PT. BPRS Gebu Prima membeli gedung sendiri sebelah kantor yang lama yaitu: Jl. Garuda No. 6 Medan Prumnas Mandala dan sejak tahun 2002 PT. BPRS Gebu Prima pindah lagi ke kota Madya Medan, tepatnya Jl. Utama No. 2 A, Medan. Namun sekarang kantor PT. BPRS Gebu Prima sudah berpindah lagi ke Jl. Bakti/ Jl.A.R. Hakim No.139.

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan Mempunyai dasar pemikiran yang berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan perbankan syariah yaitu sebagai berikut :

BPRS berdiri berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. 2. BPR yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah. Dalam hal ini, secara teknis BPR Syariah bisa diartikan sebagai lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional, yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah terutama bagi hasil.

Menurut Keppres No. 38 tahun 1988 yang dimaksud dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah jenis bank yang tercantum dalam ayat (1) pasal 4 UU. No. 14 tahun 1967 yang meliputi bank desa, lumbung desa, bank pasar,

bank pegawai dan bank lainnya. 4. UU No.10 Tahun 1998 yang merubah UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan nampak lebih jelas dan tegas mengenal status perbankan syariah, sebagaimana disebutkan dalam pasal 13, Usaha Bank Pembiayaan Rakyat. Pasal 13 huruf C berbunyi : Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh BI. 5. Keberadaan BPRS secara khusus dijabarkan dalam bentuk SK Direksi BI No. 32/34/Kep/Dir, tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah dan SK Direksi BI No. 32/36/Kep/Dir, tertanggal 12 Mei 1999 dan Surat Edaran BI No. 32/4/KPPB tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah.

a. Makna Logo PT. BPRS Gebu Prima

Logo merupakan suatu ciri atau identitas suatu perusahaan. Karena adanya logo, maka identitas tersebut mudah diketahui oleh masyarakat. Selain itu, logo juga menggambarkan tugas dan fungsi instansi.



Gambar 4.1

PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan

Makna Dari Warna Logo PT. BPRS Gebu Prima Medan

- 1) Hitam: Merupakan alim ulama yang menaungi, membimbing dan mengarahkan.
- 2) Merah: Merupakan menunjukkan kecerdasan yang tetap dinaungi oleh alim ulama agar tetap terarah dan tidak melenceng dari koridor agama.
- 3) Kuning. Merupakan pekerja yang memiliki kecerdasan dan memiliki arah yang tepat agar tidak melenceng dari koridor agama karena mendapat

bimbingan dan arahan dari alim ulama.

Logo PT BPR Syariah Gebu Prima ini secara tidak langsung memberi dorongan untuk melaksanakan pekerjaannya dengan tanggung jawab dan memiliki kecerdasan tinggi dengan tetap dinaungi oleh alim ulama, agar tetap dalam jalur syariah.

b. Visi dan Misi PT. BPRS Gebu Prima

Visi dan misi dari PT BPR Syariah Gebu Prima yaitu membantu Perekonomian masyarakat Lemah yang bertujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah dalam rangka meningkatkan tara/ hidup masyarakat melalui pengembangandunia usaha dan pemberdayaan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai kepada Karyawan. tambah kepada pemilik dan kesejahteraan. Motto dari PT BPR Syariah Gebu Prima yaitu "Berkembang Bersama Umat".

c. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Jenis / Kegiatan Usaha Ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi sistem operasional di PT. BPRS Gebu Prima tidak sama dengan bank umumatau BPR yang beroperasi dengan konsep bunga, untuk PT. BPRS Gebu Prima menggunakan azas kebersamaan antar nasabah sebagai pemilik modal (shahib almal) dan bank (mudharib) melaksanakan pengelolaan dana yang kemudian keuntungan dibagikan berdasarkan nisbah kesepakatan kedua belah pihak (produk-produk tabungan).

d. Lokasi Perusahaan

PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan, yang letaknya cukup strategis karena berada di tengah-tengah kota, adapun alamat PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Jl. Arief Rahman Hakim/Bakti NO.139 – Medan Telp(061) 7323191 – 7323192 – 7334806 Fax. (061) 7321706.

e. Jumlah Tenaga Kerja

Adapun profil pegawai pada PT. Bank Prekreditasi Rakyat Syariah Gebu Prima Medan sebagai berikut:

- 1) Jumlah dewan komisaris pada PT. BPRS Gebu Prima Medan sebanyak 1 orang.

- 2) Jumlah pegawai PT. BPRS Gebu Prima Medan sebanyak 12 orang yang terdiri dari karyawan 5 orang dan karyawan 7 orang tersebar dalam berbagai posisi.
- 3) Rata-rata pendidikan terakhir pegawai PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah S1.
- 4) Status kepegawaian untuk berbagai posisi ada yang sudah menjadi pegawai tetap dan ada juga yang masih berstatus pegawai kontrak.

f. Jam Kerja Karyawan

Adapun jam kerja yang berlaku selama ini di PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan adalah di mulai pada pukul 07:30 WIB dan berakhir pukul 17:10 WIB. Sebelum jam kerja dimulai pada pukul tersebut. Para karyawan harus sudah berada di kantor untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas perbankan. Pada sore harinya aktivitas perubahan perbankan sudah berakhir dan karyawan harus menyusun dan merapikan berkas agar tidak hilang dan kececeran, akan tetapi ada beberapa karyawan yang harus menambah jam kerjanya (lembur). Hal ini dikarenakan adanya tugas atau pekerjaan yang harus selesai pada saat itu juga.

g. Sistem Pengupahan dan Fasilitas

System pengupahan yang ada di PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan di berikan dengan pembayaran upah/gaji yang di laksanakan setiap bulannya, dimana besar upah/gaji sesuai dengan tingkat jabatan masing-masing karyawan. Fasilitas yang di dapat adalah berupa tunjangan kesehatan, bonus upah lembur, pemberian fasilitas berupa mobil dan kreta dinas untuk kegiatan operasional dan promosi produk perusahaan.

2. Perkembangan Produk Pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima

a. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan dengan jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin/ keuntungan yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Pembiayaan murabahah PT. BPRS Gebu Prima biasa digunakan untuk pembiayaan konsumtif yaitu, untuk membeli kendaraan, membangun rumah, dan lainnya. Berikut ini perkembangan pembiayaan murabahah PT. BPRS Gebu

Prima dari tahun 2019-2022.

Tabel 4.1

Data Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Gebu (dalam ribuan rupiah)

No.	Tahun	Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Gebu Prima per desember
1.	2019	13.802.860
2.	2020	11.978.494
3.	2021	8.993.611
4.	2022	7.558.588

Sumber : Data PT BPRS Gebu Prima (2023)

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat perkembangan pembiayaan murabahah di PT. BPRS Gebu Prima per desember selama 5 tahun terakhir dari tahun 2019-2022. Bahwasannya pembiayaan murabahah PT. BPRS Gebu Prima per tahunnya mengalami penurunan dari tahun 2019-2022.

b. Pembiayaan Qardhul Hasan

Pembiayaan dana kebajikan yang berasal dari zakat, infaq dan sedekah (ZIS). Pembiayaan qardhul hasan di PT. BPRS Gebu Prima biasa digunakan untuk membantu kekurangan dana nasabah untuk berobat, membantu usaha nasabah tanpa adanya jaminan yang biasanya untuk usaha mikro. Berikut ini perkembangan pembiayaan qardhul hasan di PT. BPRS Gebu Prima.

Tabel 4.2

Pembiayaan Qardhul Hasan pada PT BPRS Gebu Prima dari Tahun 2019-2022

No.	Tahun	Pembiayaan Qardhul Hasan PT. BPRS Gebu Prima
1.	2019	-
2.	2020	45.819
3.	2021	48.904
4.	2022	-

Sumber : Data PT BPRS Gebu Prima (2023)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dilihat bagaimana perkembangan pembiayaan qardhul hasan di PT. BPRS Gebu Prima dari tahun 2019. Pada tahun 2019 tidak ada pelaksanaan pembiayaan qardhul hasan sama sekali. Namun pada tahun 2020 hingga tahun 2021 sudah ada pergerakan pembiayaan qardhul hasan. Adapun peningkatan pembiayaan yang paling tinggi terjadi pada tahun 2021 yaitu sebesar 48.904. Namun pada tahun 2022 di PT. BPRS Gebu Prima sudah tidak

ada lagi pelaksanaan pembiayaan qardhul hasan.

c. Pembiayaan Multijasa

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah. Pembiayaan ini di PT. BPRS Gebu Prima adalah pembiayaan yang bersifat sosial dan biasanya digunakan untuk konsumtif seperti pendidikan, pernikahan dan lain sebagainya. Pada tabel dibawah menunjukkan perkembangan pembiayaan multijasa PT. BPRS Gebu Prima

Tabel 4.3

Pembiayaan Multijasa PT BPRS Gebu Prima dari Tahun 2019-2022

No.	Tahun	Pembiayaan Multijasa PT. BPRS Gebu Prima per desember
1.	2019	250.142
2.	2020	393.340
3.	2021	331.926
4.	2022	236.569

Sumber : Data PT BPRS Gebu Prima (2023)

Berdasarkan tabel 4.3. dapat dilihat bagaimana perkembangan pembiayaan multijasa PT. BPRS Gebu Prima selama 5 tahun terakhir dan dapat dilihat bahwasannya terjadi naik turun dalam pembiayaan multijasa. Adapun yang paling mengalami peningkatan pada tahun 2020 sebesar Rp393.340.000,- atau mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya.

d. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan kerjasama pemilik dana kepada pengelola kegiatan usaha tertentu dimana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati bersama pada awal akad. Pembiayaan ini biasanya di PT. BPRS Gebu Prima digunakan untuk pelaksanaan suatu proyek yang mana apabila mengalami kerugian maka akan ditanggung bersama. Adapun nisbah yang disepakati biasanya sebesar 14%-16%. Pembiayaan ini biasanya juga termasuk pembiayaan jangka pendek, karena apabila suatu proyek tersebut selesai maka pembiayaannya pun juga harus selesai. Tabel 4.4. menunjukkan perkembangan pembiayaan mudharabah PT. BPRS Gebu Prima.

Tabel 4.4

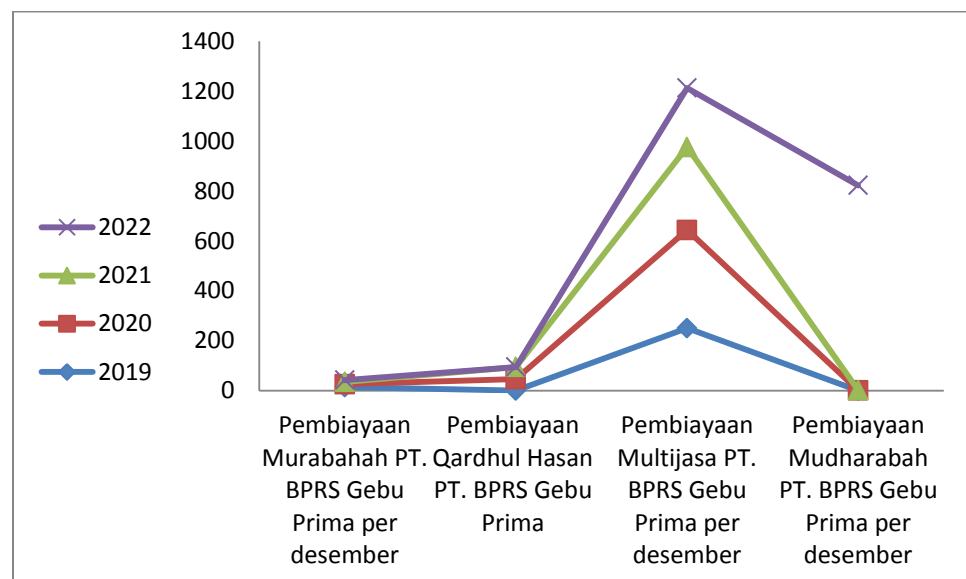
Pembiayaan Mudharabah pada PT BPRS Gebu Prima dari Tahun 2019-2022

No.	Tahun	Pembiayaan Mudharabah PT. BPRS Gebu Prima per desember
1.	2019	-
2.	2020	1.060.000
3.	2021	1.100.000
4.	2022	820.000

Sumber : Data PT BPRS Gebu Prima (2023)

Berdasarkan tabel 4.4. dapat dilihat bagaimana perkembangan pembiayaan mudharabah selama 5 tahun terakhir, yang mana pada 2019 tidak ada sama sekali pelaksanaan pembiayaan mudharabah. Namun pada 2020 sudah mulai adanya pelaksanaan pembiayaan mudharabah, hingga tahun 2022 pembiayaan mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima selalu mengalami naik turun.

Berikut juga grafik perkembangan pembiayaan murabahah, Qardhul Hasan, multi jasa dan mudharabah selama 5 tahun terakhir:



Grafik 1 (Gabungan Tabel 4.1 sampai 4.4)

Perkembangan Pembiayaan Murabahah, Qardhul Hasan, Multi Jasa Dan Mudharabah Tahun 2019-2022

Sumber : Data PT BPRS Gebu Prima (2023)

B. Temuan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis akan menjelaskan beberapa temuan sesuai hasil wawancara dengan Bagian Account Officer dan Bagian Umum dari pihak PT. BPRS Gebu Prima. Dari hasil wawancara dikemukakan bahwa prosedur ataupun cara menganalisis untuk kelancaran pembiayaan mikro, sebagaimana dijelaskan dibawah ini :

1) Prosedur Pembiayaan Usaha Mikro PT. BPRS Gebu Prima.

Dalam alur prosedur pembiayaan usaha mikro sama saja dengan prosedur pembiayaan bank lainnya seperti melengkapi persyaratan yang harus dilengkapi untuk bisa mengajukan pembiayaan, tetapi jika di PT. BPRS Gebu Prima dalam pembiayaan usaha mikronya untuk persyaratannya lebih mudah, hanya melengkapi persyaratan umum dan intinya saja, untuk mengetahui calon nasabah yang telah mengajukan pembiayaan tersebut seorang karyawan atau wirausaha. Jika calon nasabah tersebut seorang karyawan, akan dilihat calon nasabah itu karyawan tetap atau tidak diperusahannya dan dilihat dari sisi pendapatan seorang karyawan tersebut, karena akan tertera ataupun terlihat di rekening tabungannya dengan menggunakan payroll bank ataupun via atm, akan tetapi jika tidak menggunakan payroll bank, maka harus ada surat keterangan mengenai penghasilan seorang karyawan tersebut dari perusahannya untuk bisa melengkapi persyaratan yang telah ditentukan, setelah itu akan disesuaikan dengan angsuran pembiayaannya agar bisa mencukupi atau tidak.

Selain itu di PT. BPRS Gebu Prima dalam prosedur pembiayaan mikro juga akan dilakukan secara bertahap, yaitu :

- a) Tahap Permohonan Pembiayaan
- b) Tahap penyelidikan berkas / tahap analisis data
- c) Tahap analisis pembiayaan
- d) Tahap Appraisal (penilaian jaminan)
- e) Komite pembiayaan

Untuk lebih lengkap, dapat dijelaskan sebagai berikut ini:

- a) Tahap Permohonan Pembiayaan

Pada tahap ini calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk

usaha mikro secara tertulis kepada pihak PT. BPRS Gebu Prima. Permohonan fasilitas pembiayaan dapat mencakup penambahan fasilitas yaitu bagi nasabah yang sudah lama atau pernah mengajukan pembiayaan pertama yang telah berjalan kurang lebih satu tahun dengan kondisi lancar dan memenuhi kelengkapan data yang telah ditentukan dan persyaratan jaminan untuk pencairan dana. Kemudian calon nasabah datang ke kantor, lalu dibantu oleh customer service/ sales officer untuk mengisi formulir pendaftaran atau formulir pengajuan permohonan pembiayaan yang sudah disediakan oleh pihak bank.

Selain itu, calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan, yang terdiri dari :

1. Warga Negara Indonesia, memiliki KTP/SIM/Paspor dan NPWP
2. Warga Negara Asing, memiliki paspor dan kartu izin menetap sementara (KIM/KITAS)
3. Fotocopy Kartu Keluarga dan Surat Nikah
4. Fotocopy jaminan berupa Sertifikat/BPKB Mobil
5. Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun

Setelah permohonan diterima baik lisan maupun tulisan, pihak bank mulai bekerja melalui investigasi awal dengan mencari informasi mengenai diri calon nasabah melalui BI Checking dan berbagai sumber. Apabila hasilnya positif, maka akan dilanjutkan ke tahap selanjutnya. Namun untuk di PT. BPRS Gebu Prima sendiri jika BI Checking calon nasabah tertera masih ada hutang dan tidak terlalu besar nominalnya atau sekedar terlambat membayar hutang beberapa hari, maka itu tidak menjadi masalah, analisis dapat menyetujui karena masih tergolong lancar.

b) Tahap penyelidikan berkas / tahap analisis data

Pada tahap ini pihak PT. BPRS Gebu Prima yaitu seorang analisis akan memberikan kelengkapan berkas calon nasabah seperti slip gaji, rencana pembelian dan kelengkapan berkas lainnya. Apabila berkas terdapat kekurangan, maka pihak analisis akan mengembalikannya kepada marketing.

c) Tahap Analisis Pembiayaan

Di tahap ini analisis melakukan penilaian kelayakan pembiayaan yang mana

terdapat penilaian layak atau tidak layaknya suatu penyaluran pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*), namun untuk pembiayaan yang lebih besar jumlahnya perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan. Dalam studi kelayakan menurut Kasmir perlu adanya penilaian pada beberapa aspek, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasi, aspek manajemen, aspek ekonomi social dan aspek AMDAL. Akan tetapi di PT. BPRS Gebu Prima dalam tahap penilaian layak atau tidak layak bisa ditentukan diawal.

d) Tahap Appraisal (Penilaian Jaminan)

Dalam tugas penilai jaminan untuk meneliti objek jaminan yang akan dijaminakan di BPRS PT. BPRS Gebu Prima, berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan *Account Officer* bahwasanya di PT. BPRS Gebu Prima jaminan itu ada, berupa tanah, rumah tunggal, ruko dan BPKB motor atau mobil. Selain itu PT. BPRS Gebu Prima akan mempertimbangkan jaminan tersebut jika kurang apabila 5C dan calon nasabah dinilai bagus.

e) Komite Pembiayaan

1. 20 – 30 juta harus mendapat persetujuan kepala tim bisnis
2. 31-100 juta harus mendapat persetujuan pimpinan cabang
3. 101 – 500 juta harus mendapat persetujuan kepala divisi bisnis dan satu direksi
4. 501 – 1 M harus mendapat persetujuan dari direktur utama
5. 1,1 – 2 M harus mendapat persetujuan satu komisaris
6. 2,2 – 5 M harus mendapat persetujuan dua komisaris
7. ≥ 5 M harus mendapat persetujuan tiga komisaris

Setelah ditentukan komite pembiayaan, maka dilakukan penandatanganan akad pembiayaan antara *kreditur* dan *debitur*. Kemudian ke tahap terakhir yaitu realisasi pembiayaan untuk menentukan tahap pada sebuah prosedur dalam pemberian pembiayaan tersebut. Selanjutnya, jika berkas lengkap PT. BPRS Gebu Prima lanjut kepada tahap wawancara, on the spot, lapangan, penilaian jaminan kemudian lanjut ke komite pembiayaan. Namun di PT. BPRS Gebu Prima bisa pra komite diawal yang bisa menentukan lanjut atau tidaknya karena PT. BPRS

Gebu Prima mengutamakan pelayanan yang mudah, proses cepat dan angsuran yang ringan.

2) Analisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan Usaha Mikro PT. BPRS Gebu Prima

Dalam pemberian pembiayaan usaha mikro banyak hal yang perlu diperhitungkan dan dipertimbangkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan sehingga pembiayaan menjadi tepat guna. Hal ini diperuntukkan agar tidak membebani nasabah dan meminimalkan resiko pembiayaan.

Begitupula pada PT. BPRS Gebu Prima banyak hal yang harus diperhitungkan dan dipertimbangkan dalam pemberian pembiayaan agar tepat guna dan menghindari resiko-resiko yang akan terjadi. Maka PT. BPRS Gebu Prima menggunakan penilaian dengan aspek 5C terhadap nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mikro, yaitu :

- a) *Character*
- b) *Capacity*
- c) *Capital*
- d) *Collateral*
- e) *Condition*

Untuk lebih lengkap, dapat dijelaskan sebagai berikut ini:

a) Character

Character merupakan sifat atau watak seseorang dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan, maka dari *character* seseorang tersebut benar-benar harus dapat dipercaya. Kemudian keyakinan akan terlihat dari bagaimana sifatnya, cara berbicaranya, kejujurannya, gaya hidup yang dijalankannya, tidak pemabuk, tidak penjudi, usia debitur dan lain-lain. Berdasarkan pengalaman dilapangan yang telah dilakukan oleh pihak PT. BPRS Gebu Prima, untuk calon nasabah permohonan baru, watak calon nasabah dapat diketahui dari cara berbicaranya, dengan begitu seorang analis sudah mengetahui terhadap calon nasabahnya apakah berbicara jujur atau tidak, dan melakukan wawancara kepada tetangga-tetangga untuk menanyakan tentang kebiasaan pribadinya maupun pergaulan sosialnya dan sebagainya. Selain itu dapat diketahui juga dengan melihat

kebiasaan setor tarik pada tabungan, serta watak calon nasabah bisa dilihat dari kelancaran pembayaran pembiayaan di masa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama. Kemudian pihak analisis PT. BPRS Gebu Prima akan memeriksa Daftar Hitam Bank Indonesia (BI Checking) untuk melihat kolektibilitas pembiayaan / tingkat kesehatan pembiayaan yang dimiliki oleh nasabah. Selain itu dalam analisis *Account Officer* juga melakukan *trade checking* yaitu pencarian informasi ke rekan bisnis permohonan pembiayaan, pesaingnya ataupun pemilih usahasejenis untuk memperoleh informasi reputasi. PT. BPRS Gebu Prima dalam menilai karakter nasabahnya dengan *learning by doing*, yaitu dalam pengalamannya di lapangan, artinya para staff pembiayaan khususnya secara tidak langsung dapat menilai karakter seseorang dan menilai karakter bisa terlihat ketika wawancara dengan cara tanya jawab yang dilakukan pada pihak bank kepada nasabah pada saat nasabah pertama kali berurusan dengan pihak bank dalam rangka pengajuan pembiayaan. Oleh karena itu karakter merupakan ukuran utama untuk menilai kejujuran dan kemauan nasabah dalam membayar untuk pengembalian pembiayaan.

b) Capacity

Capacity atau *capability* merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya dalam mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba, dimana diteliti mengenai pendidikan dan pengalaman usahanya, reputasi usaha, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang yang tepat. Oleh karenanya pihak analisis pembiayaan akan melihat bagaimana kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan laba, kemampuan dalam membiayai kegiatan operasional sehari-hari dan memenuhi kewajiban pembiayaan.

Capacity dapat terlihat dari aspek pemasaran yang meliputi harga pokok dan beban-beban. Selain itu aspek pembelian terutama untuk sektor bisnis meliputi jumlah pembelian perbulan yaitu besarnya jumlah pembelian tunai dan melihat kualitas hubungan calon nasabah dengan pemasok. Pada penilaian layak atau tidak layakannya calon nasabah pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima dapat terlihat dari

banyak sisi, terutama dari prinsip karakter (*character*) dan kapasitas (*capacity*), karena kedua prinsip tersebut merupakan prinsip minimal yang harus dianalisis oleh bank sebelum memutuskan pembiayaan yang diajukan oleh debitur, dengan penilaian tersebut dapat dilihat jelas bagaimana watak dan kapasitas/kemampuan seorang tersebut, walaupun usahanya bagus tetapi karakternya tidak sesuai dengan standar PT. BPRS Gebu Prima, maka pembiayaan tidak akan dicairkan, namun jika dilihat dari prinsip kapasitas nasabah tersebut mampu memenuhi kewajibannya, walaupun dari sisi karakter kurang, maka staff pembiayaan menyetujui permohonan pembiayaan tersebut.

c) Capital

Capital berkaitan dengan modal maupun kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Penilaian *capital* dilakukan oleh analisis pembiayaan untuk mengetahui keadaan permodalan sumber- sumber dana dan penggunaannya, meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja dengan baik, sehingga usaha dapat berjalاندengan lancar yaitu berupa besar modal kerja. Oleh karenanya analisis *capital* diteliti berdasarkan asset yang dimilikinya.

d) Condition

Condition merupakan keadaan social ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi maju 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 dianalisis meliputi persaingan antarsesama pengusaha dalam batas kewajaran atau tidak, prospek usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah, jika banyak pesaingnya maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah.

PT. BPRS Gebu Prima dalam prosedur pemberian pembiayaan mempunyai keunggulan dari bank lain, yaitu syarat yang mudah, proses cepat dan angsuran ringan, sehingga memudahkan calon nasabahnya untuk mendapati pembiayaan.

Selain itu, keunggulan lainnya berupa pemberian margin, PT. BPRS Gebu Prima dalam memberikan margin sama-sama bersaing dengan yang lainnya dan biasanya PT. BPRS Gebu Prima menang dengan bank umum untuk katagori mikro dengan kisaran 200 juta kebawah hingga 500 juta ke atas, namun tetap ada negosiasi lebih kecil dan tetap ada batasan. Besaran dana untuk usaha mikro di PT. BPRS Gebu Prima bisa sampai 5 Milyar per-nasabah, dikarenakan dana dalam bentuk mikro secara keseluruhan tidak atas batasnya. Kemudian ketika pihak analisis mengajukan mereview dan komite menyetujui, maka dana langsung dicairkan. Akan tetapi semua tergantung dari pihak analisis pembiayaan, jadi semakin banyak pihak analisis menyetujui, maka akan semakin banyak dana yang dicairkan.

e) Collateral

Collateral merupakan jaminan yang diberikan oleh calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik, tetapi jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan, selain itu jaminan perlu untuk diteliti keabsahannya untuk mengetahui kepunyaan milik sendiri atau bukan, dan juga dibutuhkan kunjungan (survey) sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan. Fungsi jaminan yaitu sebagai pelindung bank dan resiko kerugian. Akan tetapi sebuah jaminan diperlukan bila suatu saat nasabah terjadi wanprestasi namun jaminan hanyalah pendukung, bukan aspek utama yang diperhitungkan. Apabila di PT. BPRS Gebu Prima terdapat nasabah yang wanprestasi atau gagal bayar walaupun sebenarnya peristiwa tersebut jarang terjadi karena sudah diawasi dan diatasi sejak dini sejak berjalannya pembiayaan dengan berdasarkan data yang telah dipaparkan dalam laporan keuangan pada kualitas aktiva produktif & informasi. Akan tetapi jika tetap terjadi wanprestasi pada nasabah, maka BPRS PT. BPRS Gebu Prima memiliki cara, yaitu : Pertama, melakukan musyawarah antara pihak bank dengan nasabah dan melakukan perubahan jadwal pembayaran atau perpanjangan waktu (*rescheduling*) sesuai dengan kemampuan nasabah, sebagaimana telah diatur dalam PBI Nomor 13/9/PBI/2011 Tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia, Nomor 10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit

Syariah pada Pasal 1 Ayat 7, bahwasanya Rekruturisasi Pembiayaan dilakukan dengan tujuan meminimalkan kemungkinan timbulnya kerugian bank dan menyetematkan kembali pembiayaan yang telah diberikan.

3) Metode dan Implementasi Penilaian Kelayakan Usaha

Penilaian kelayakan usaha juga tidak kalah pentingnya dari penilaian karakter nasabah dan jaminan. Penilaian ini juga dilakukan oleh pihak PT. BPRS Gebu Prima sebelum pembiayaan diberikan. Dilakukan penilaian ini guna untuk melihat bagaimana usaha dari nasabah, memiliki prospek usaha yang bagus atau tidak kedepannya dan layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan. Adapun jenis usaha yang banyak melakukan pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima adalah usaha dagang seperti dagang pakaian, dagang rempah-rempah, dagang sembako ada juga usaha kontraktor, namun memang yang paling banyak disini usaha dagang. Pemaparan diatas memberitahukan bahwa usaha yang paling banyak melakukan pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima adalah usaha mikro kecil seperti dagang sembako, dagang rempah-rempah, pakaian dan lain sebagainya. Adapun penilaian usaha yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima adalah dengan melakukan Penilaian usaha secara langsung juga On The Spot, dilihat dari *trade record* pembukuannya, setiap hari berapa omsetnya, berapa persen dapat keuntungan dari usahanya, berapa orang anggotanya, berapa gajinya, berapa biayanya itulah yang kita akumulasikan, dapatlah itu nanti biaya usahanya biaya keluarga itu digabungkan berapa totalnya semua setelah itu dikurangi dengan total pendapatan itu semua, misalnya Rp 10.000.000 pendapatannya dikurangi biaya rumah tangga, biaya pendidikan anak dan biaya semuanya tinggalah Rp5.000.000 bersih. Rp5.000.000 bersih itu dipotong lagi 70:30.

Selain itu juga, Penilaian karakter dilakukan juga pada saat survei lapangan. Adapun penilaian karakter nasabah yang dilakukan oleh seorang AO PT. BPRS Gebu Prima adalah sebagai berikut:

“Cara melakukan penilaian karakter nasabah untuk melihat kepribadiannya dengan wawancara langsung. Tapi sebelum melakukan wawancara langsung dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu BI checkingnya kalau bagus, baru diproses. Wawancaranya seperti ngomong- ngomong kepada

nasabahnya, kalau sudah biasa itu nanti bisa dibaca, nasabahnya bohong atau gaknya itu bisa nampak dengan kita tanya, gimana cara dia menjawabnya, kalau uda ada yang mulai ditutup-tutupi nya itu karakternya uda gak bagus uda gak jujur, walaupun orangnya susah tapi kalo jujur itu nanti tetap di bayar pembiayaannya, meskipun jaminannya besar kalau karakternya gak bagus gak dikasih juga pembiayaannya. Setelah itu dilihat juga Trade checkingnya, itu nanti nampak historinya. Kalo ada catatan kriminal atau bekas napi dilihat dulu kasusnya apa, karna tidak semua orang yang keluar dari penjara itu jahat. Sebenarnya dalam melakukan penilaian karakter ini tergantung jam terbang Account Officernya juga, kalo kita gak sering kita gak bisa baca karakter orang”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dalam melakukan penilaian karakter nasabah seorang AO PT. BPRS Gebu Prima melakukannya dengan wawancara langsung kepada nasabahnya. Penilaian karakter ini adalah penilaian yang paling menjadi tolak ukur dalam pemberian pembiayaan dan penilaian pada kejujuran nasabahnya yang dilihat paling penting dalam penilaian karakter. Selain dilihat dari kejujurannya adapula kriteria lain dalam penilaian karakter nasabah yaitu *BI checkingnya* dan *Trade checkingnya*. Namun dalam penilaian karakter menurut AO PT. BPRS Gebu Prima mantan napi yang habis keluar dari penjara pun dapat melakukan pembiayaan, namun diselidiki terlebih dahulu kasusnya.

Selain penilaian karakter nasabah yang dilakukan, adapula penilaian karakter yang dilakukan oleh AO PT. BPRS Gebu Prima lainnya, berikut pemaparannya dalam menilai karakter nasabah:

“Penilaian karakternya itu dengan turun langsung kelapangan, dengan melihat kelingkungannya gimana kira-kira karakternya selama bergaul dilingkungan itu, nanti bisa nampak itu. Selain dari lingkungan sekitarnya, dilihat juga dari BI checkingnya seberapa banyak dia melakukan pembiayaan di bank lain macet atau gak, kalau macet berarti karakternya gak bagus.”

Pada penilaian karakter yang dilakukan tersebut, menjelaskan bahwa yang paling penting dalam melakukan penilaian karakter nasabah adalah keadaannya lingkungan sekitar, bagaimana dalam bergaul dengan tetangga-tetangganya baik atau tidak. Namun selain dari itu menilai karakter nasabah juga dapat dilihat dari

*BI checking*nya, yang mana dalam *BI checking* juga memperlihatkan karakter seorang nasabah baik buruknya, mempunyai pembiayaan di bank lain atau tidak, macet ataukah lancar.

Dari kedua penjelasan AO PT. BPRS Gebu Prima diatas memperlihatkan bahwa AO berpendapat sama dalam melakukan penilaian karakter nasabah pada *BI checking*, namun ada perbedaan hal yang paling menjadi pertimbangan karakter dan yang paling benar-benar meyakinkan bahwa nasabah berhak menerima pembiayaan. Semua masih tergantung pada penilaian masing-masing AO, tidak ada ketentuan khusus dalam penilaian karakter nasabah.

Dalam hal ini kejujuranlah yang paling penting, sebagai kunci utama pembiayaan kedepannya tidak akan menimbulkan pembiayaan bermasalah, walaupun orangnya susah tapi kalau jujur pasti pembiayaannya tetap di bayar.

Penilaian kelayakan usaha ini juga dilakukan untuk menghindari adanya nasabah yang memberikan informasi usaha yang fiktif kepada pihak bank dan cara pihak bank mengatasinya dengan cara memberikan pertanyaan perihal usahanya, jika memang usaha tersebut usahanya maka menjawab pertanyaan apapun itu akan mudah dan lancar ada juga cara lain untuk lebih memastikannya dengan mencari tau kepada tetangga sekitar nasabah.

4) Manfaat Penilaian Kelayakan Usaha

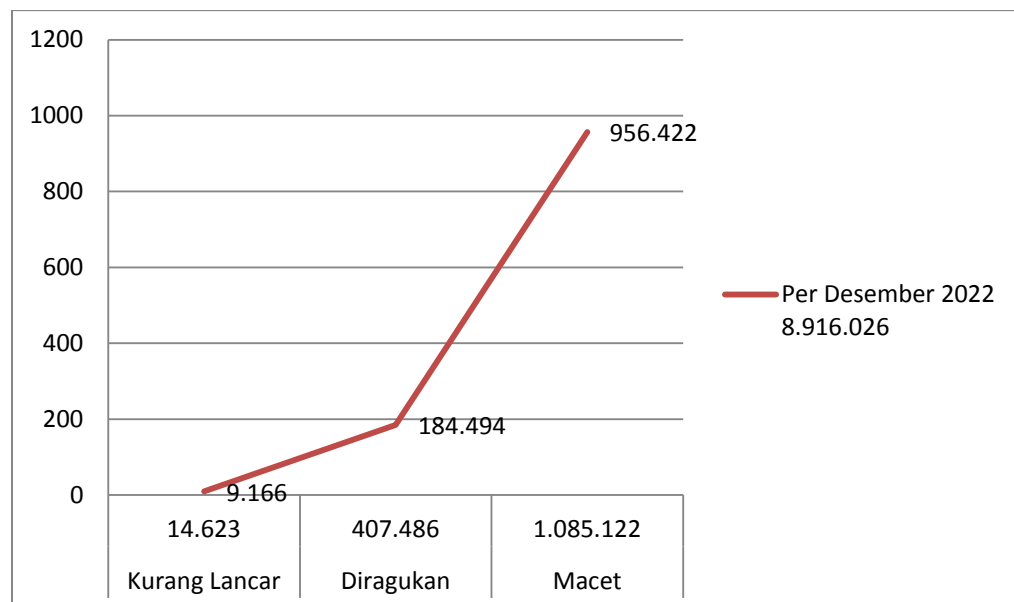
Penilaian-penilaian yang dilakukan diatas memiliki peranan yang sangat penting dalam pemberian pembiayaan, terutama menurut para *Account officer* PT. BPRS Gebu Prima, peranan yang paling terpenting itu terletak pada penilaian karakter nasabah. Selain itu penilain-penilaian yang dilakukan tersebut memiliki manfaat yang baik bagi PT. BPRS Gebu Prima apabila dilakukan dengan prosedur yang benar, baik dan efektif. Adapun manfaat dilakukannya penilaian kelayakan usaha adalah dapat mengurangi tingkat kemacetan pembiayaan yang disalurkan. Selain itu penilaian-penilaian yang dilakukan tersebut juga dapat meningkatkan kualitas pembiayaan dari dilakukannya penilaian tersebut dan yang dilihat paling pertama itu karakternya, kemudian pada jaminannya dan yang terakhir usahanya sesuai dengan syariah. Berikut kualitas pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima, masih banyak yang terdapat pada kondisi macet, diragukan, dan kurang lancar,

dapat dilihat pada tabel di bawah ini keadaan kualitas pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima per Desember 2021 dan per Desember 2022.

Tabel 4.5
Kualitas Pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima Per Desember 2021 & 2022
(dalam ribuan rupiah)

Kualitas Pembiayaan	Per Desember 2021	Per Desember 2022
Lancar	9.450.692	8.916.026
Kurang Lancar	14.623	9.166
Diragukan	407.486	184.494
Macet	1.085.122	956.422

Sumber: Laporan Keuangan PT. BPRS Gebu Prima



Grafik 2 (diambil dari Tabel 4.5)

Kualitas Pembiayaan PT. BPRS Gebu Prima Per Desember 2021 & 2022 (dalam ribuan rupiah)

Sumber: Laporan Keuangan PT. BPRS Gebu Prima

Berdasarkan tabel diatas dapat terlihat bahwasannya keadaan pembiayaan yang macet, kurang lancar dan diragukan pada Desember 2022 sudah mulai berkurang dari pada Desember tahun sebelumnya. Hal tersebut memberi dampak positif bagi keuangan PT. BPRS Gebu Prima. Selain dapat meningkatkan kualitas pembiayaan, ternyata pada penilaian-penilaian tersebut terdapat suatu resiko yang apabila seorang analis salah dalam melakukan penilaian, berikut resiko yang dihadapi biasanya yang paling fatal itu macet. Banyak Account officer tertipu dalam penilaian karakter nasabah ketika dia berwajah dua, maksudnya seperti

ketika kita datang dia itu pandai, memakai lobe, sarung, baju koko seakan- akan seorang yang alim, itu banyak itu. Kesalahan Account officer itu ketika uda lihat balutan luarnya gak tanya-tanya lagi ke tetangga kiri kanan, hal tersebut yang sering terjadi sehingga menyebabkan pembiayaan bermasalah.

Disamping resiko tersebut pemaparan diatas juga menjelaskan bahwa penilaian seorang analis terhadap karakter nasabah yang sering tertipu dengan balutan luarnya yang baik, namun ternyata balutan luarnya tidak seperti karakter aslinya sehingga terjadi pembiayaan bermasalah yang apabila pihak bank menagih angsurannya sangat susah untuk diminta membayarnya.

Adanya suatu resiko tentu ada upaya yang dilakukan agar resiko tersebut tidak terjadi, upaya yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima adalah dengan selalu menggunakan prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan, selalu bersikap waspada, dan juga seorang analis harus teliti dan memiliki ketajaman dalam melakukan penilaian. Pemaparan diatas juga memberi tahu bahwa terjadinya suatu pembiayaan yang macet itu tidak dapat dihindari walaupun sudah dilakukan upaya-upaya tersebut, karena bisa aja terjadi gulung tikar pada usahanya dan terjadinya pemecatan pegawai. Adapun dalam melakukan penilaian kelayakan usaha, kendala-kendala yang di hadapi oleh Account officer PT. BPRS Gebu Prima sudah paham dan tidak memiliki suatu kendala dalam melakukan penilaian, namun apabila pun ada suatu kendala itu terjadi pada saat penilaian karakter nasabah.

C. Pembahasan

Dalam Prosedur Pembiayaan Usaha Mikro, PT BPRS Gebu Prima melakukan pemberian pembiayaan ada beberapa tahapan atau proses yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima sebelum pembiayaan tersebut diberikan kepada nasabah, adapun proses tersebut adalah: pengajuan pembiayaan, pengumpulan berkas, survei lapangan, analisis pembiayaan, keputusan komite kredit, penandatanganan akad, pencairan pembiayaan. Tahapan-tahapan yang dilakukan tersebut tidak jauh berbeda dengan tahapan yang penulis paparkan sebelumnya yaitu dari pengajuan pembiayaan, penyelidikan berkas, analisis pembiayaan,

wawancara pertama, peninjauan lokasi, wawancara kedua, keputusan pembiayaan, penandatanganan akad dan realisasi pembiayaan. Dalam proses pemberian pembiayaan tersebut yang menjadi pertimbangan pembiayaan akan diterima atau ditolak terdapat pada survei lapangan dan analisis pembiayaan.

Pada saat survei lapangan dilakukan pengecekan data yang diberikan kepada nasabah dengan yang sebenarnya, adapun didalam survei lapangan tersebut dilakukan penilaian terhadap karakter nasabah, usaha yang dilakukan nasabah, sumber pengembalian nasabah dan jaminannya. PT. BPRS Gebu Prima menganalisis pembiayaan menggunakan analisis 5C. Penilaian yang dilakukan tersebut telah sesuai dengan anjuran yang tertera pada UU No 21 Tahun 2008 pasal 23 ayat 1 dan 2 yang menjelaskan bahwa sebelum memberikan pembiayaan sebaiknya bank memiliki keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya. Sebelum menyalurkan kepada pihak penerima fasilitas pihak bank terlebih dahulu melakukan penilaian terkait dengan watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas.

Dalam melakukan Penilaian Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Modal Usaha Calon Nasabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Gebu Prima mengarahkan ke *account officer* terlebih dahulu memeriksa *BI Checking* calon nasabah, apabila dari *BI Checking*nya sudah bagus dan baik, maka akan diproses ke tahap selanjutnya. Namun apabila sudah tidak bagus maka pembiayaan tersebut langsung ditolak. Tidak hanya *BI Checking* saja yang dilakukan, setelah itu dilakukan penilaian dengan melihat kejujuran nasabah, *trade checking*, historis kehidupan nasabah dan keadaan nasabah dilingkungan sekitar. Namun penilaian karakter nasabah ini tergantung dengan penilaian masing-masing *account officer* dan dalam melakukan penilaian karakter nasabah *account officer* masih mengalami suatu kendala. Dalam melihat gambaran mengenai karakter nasabah *account officer* PT. BPRS Gebu Prima tidak jauh berbeda dengan yang telah dipaparkan sebelumnya pada Bab II, namun perlu lebih berhati-hati apabila calon nasabah tersebut mempunyai catatan kriminal, karena karakter calon nasabah yang baik itu ditunjukkan dengan adanya kebenaran calon nasabah

baik secara tulisan maupun lisan. Informasi yang didapat mengenai nasabah tersebut akan membentuk *trade record* yang baik ataupun yang buruk. Selain dilakukannya penilaian karakter nasabah, didalam analisis pembiayaan juga dilakukan penilaian terhadap jaminan nasabah. Barang jaminan yang biasa dijadikan jaminan adalah barang yang memiliki nilai ekonomis, mudah dipindahtangankan dan diperjualbelikan. Walau barang jaminan yang ada di PT. BPRS Gebu Prima hanya terbatas pada kendaraan baik mobil ataupun sepeda motor dan tanah, dilengkapi juga dengan surat-surat aslinya. Pada kendaraan bermotor biasanya dilengkapi dengan BPKB sedangkan pada tanah dilengkapi dengan SHM/SK Camat. Pada penilaian jaminan, *account officer* melihat harga barang jaminan dan pembiayaan yang dapat diberikan oleh nasabah dengan melihat harga pasar barang jaminan tersebut, hal tersebut sama dengan penjelasan sebelumnya yang menjelaskan bahwa sebelum menerima jaminan bank harus memperhatikan barang jaminan salah satunya dari harga pasar, yang mana harga pasar tersebut di dapat dari sumber-sumber yang dapat di percaya. Adapun sumber tersebut adalah *online shop* atau *showroom* apabila kendaraan dan NJOP apabila tanah. Apabila jaminan berupa kendaraan maka pembiayaan yang dapat di berikan hanya 50% dari harga pasar, sedangkan apabila jaminan tanah dengan SHM maka jaminan yang dapat di berikan sebesar 80%, namun apabila tanah dengan SK Camat maka pembiayaan yang diberikan 60%-70% dari harga pasar. Persentase jaminan tersebut telah sesuai dan dilakukan berdasarkan ketentuan dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan).

Pembiayaan yang menggunakan barang jaminan, ada juga pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima yang tidak menggunakan barang jaminan. Pembiayaan tersebut biasa diberikan pada usaha kecil dengan pembiayaan dibawah Rp5.000.000.- dan ada juga pembiayaan lainnya yang tanpa jaminan yaitu pembiayaan yang biasa dilakukan di sekolah/yayasan atau instansi dengan membuat kesepakatan terlebih dahulu. Pembiayaan tanpa jaminan tersebut dapat dilakukan asalkan pihak bank memiliki keyakinan atas kemampuan nasabah dalam mengembalikan utangnya, karena apabila unsur- unsur lain telah diperoleh keyakinan atas kemampuan nasabah debitur mengembalikan utangnya, agunan

hanya dapat berupa barang, proyek, atau hak tagih yang dibiayai dengan kredit yang bersangkutan. Tanah yang kepemilikannya didasarkan pada hukum adat, yaitu tanah yang kepemilikannya berupa girik, petuk dan lain-lain yang sejenis dan digunakan sebagai agunan. Bank tidak wajib meminta agunan berupa barang yang tidak berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai atau jaminan tambahan seperti yang tercantum dalam UU No 10 Tahun 1998 pasal 8. Selain penilaian karakter nasabah dan penilaian jaminan diatas, ternyata PT. BPRS Gebu Prima juga melakukan penilaian kelayakan usaha. Adapun usaha yang paling banyak melakukan pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima adalah usaha mikro kecil seperti usaha dagang. Penilaian terhadap kelayakan usaha tersebut dilakukan dengan melihat beberapa item diantaranya kepemilikan usaha, prospek usaha, aspek keuangan yaitu omset dan keuntungan, aspek pemasaran yaitu market usaha, aspek teknis dan produksi yaitu lokasi usaha, bahan baku usaha, stok barang usaha, dan aspek manajemen yaitu jumlah pegawai.

Cara meningkatkan pembiayaan usaha Mikro oleh PT BPRS Gebu Prima salah satunya ialah dengan melakukan penilaian kelayakan usaha dilakukan untuk menghindari nasabah yang memberikan informasi yang fiktif mengenai usahanya dan mengenai jangka waktu pada usaha tidak menjadi pertimbangan bagi pihak PT. BPRS Gebu Prima, walaupun usaha nasabah belum berjalan sampai 1 tahun tetap bisa melakukan pembiayaan. Dari ketiga penilaian tersebut baik itu penilaian karakter nasabah, jaminan ataupun kelayakan usaha, yang paling penting dan menjadi pertimbangan bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak terdapat pada penilaian karakter nasabah, karena walaupun jaminan pembiayaannya besar namun karakter nasabahnya tidak bagus dan baik maka pembiayaannya ditolak. Dari dilakukan penilaian tersebut dapat mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah di PT. BPRS Gebu Prima, walaupun pembiayaan bermasalah di PT. BPRS Gebu Prima masih terbilang sangat tinggi karena sudah melebihi ketetapan dari BI bahwa pembiayaan bermasalah di bank 5% ke bawah baru dikatakan bank tersebut sehat. Selain dapat mengurangi pembiayaan bermasalah, penilaian-penilaian tersebut juga dapat meningkatkan kualitas pembiayaan, yang mana pada Desember 2017 pembiayaan yang macet, diragukan dan kurang lancar sudah

mulai berkurang dibandingkan dengan Desember 2016. Selain adanya manfaat ada pula resiko yang dihadapi jika salah dalam melakukan analisis pembiayaan adalah terjadinya pembiayaan bermasalah, walau memang pembiayaan bermasalah tersebut tidak dapat dihindari namun setidaknya dari penilaian tersebut dapat mengurangi pembiayaan bermasalah. Adapun upaya yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima untuk menghindari pembiayaan bermasalah dengan selalu berhati-hati, waspada dan teliti dalam melakukan analisis pembiayaan. Hal tersebut pun sesuai dengan UU No 21 Tahun 2008 pasal 35 yang menjelaskan bahwa bank dalam melakukan kegiatan usahanya harus menerapkan prinsip kehati-hatian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada Bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Metode dan implementasi penilaian karakter nasabah yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima dilakukan sesuai dengan prosedurnya. Penilaian karakter nasabah dilakukan dengan survei lapangan dan wawancara. Dalam mengetahui gambaran karakter nasabah baik atau tidaknya *account officer* melihat *BI Checking*, kejujuran nasabah, *trade checking* nasabah, histori nasabah dan keadaan nasabah dilingkungan sekitar nasabah.
2. Metode dan implementasi penilaian jaminan yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima dilakukan dengan turun langsung kelapangan dan wawancara. Penilaian ini dilakukan dengan mengecek secara langsung kondisi jaminan, perawatan jaminan, digunakan untuk apa jaminan tersebut, lokasi jaminan, luas jaminan apabila tanah, dan lain sebagainya.
3. Metode dan implementasi penilaian kelayakan usaha yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima dilakukan dengan *on the spot* dan wawancara yang mana penilaian ini dilakukan dengan melihat kondisi usaha nasabah seperti omset, keuntungan, penjualan, jumlah pegawai, market pasar, kepemilikan, dan lainnya.

B. Saran

Adapun saran-saran yang perlu kiranya penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. PT. BPRS Gebu Prima harus tetap menjaga prinsip kehati-hatian dalam melakukan pemberian pembiayaan pada semua pembiayaan yang diberikan.
2. PT. BPRS Gebu Prima harus lebih meningkatkan keefektifannya, ketelitiannya dan lebih memaksimalkan lagi dalam melakukan penilaian terhadap karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha, dan yang paling lebih ditekankan pada penilaian karakter nasabah agar dapat terus

mengurangi pembiayaan bermasalah.

3. Untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang diberikan, PT. BPRS Gebu Prima harus selalu melakukan pengawasan terhadap nasabah penerima pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Pandi. (2018). “Analisis Implementasi 5C Bank BPR dalam Menentukan Kelayakan Pemberian Kredit pada (Studi Kasus Pada PD BPR Bank Salatiga Dan PT BPR Kridaharta Salatiga)”. *Jurnal Fakultas Ekonomi Bisnis*. STIE AMA Salatiga. No. 3. Volume 5.
- Afrida, Y. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 157.
- Agustina, Sri Ayu (2018). *Analisis Karakter Nasabah Jaminan Dan Kelayakan Usaha Dalam Pemberian Pembiayaan Di Pt Bprs Prima*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Sumatera Utara Medan
- Ahmad Zaenal Abidin, M. R. (2021). Pembiayaan Mudharabah Bertingkat Pada Bank Umum Syariah. *Iqtisadie: Journal Of Islamic Banking And Shariah Economy*, 156.
- Al Zuhaili, W. (1984). *Fiqh Islam Wa Adilatuhu*. Lebanon: Dar al Fikri.
- Amiruddin. (2018). “Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar”. *Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah*. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. No. 2. Volume 2.
- Astuti Fitri, Asri (2019). *Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Di Bank Pembiayaan Rakyat Sukowati Cabang Sragen Boyolali*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Salatiga
- Atika, Jumi, (2019). *Prinsip Kehati-Hatian Dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah*, Jurnal At-Tijarah Vol 1, No.2, Juli-Desember 2015
- Azwar, Mahrami. (2015). “Analisis kelayakan pemberian pembiayaan II”. [http://AnalisaKelayakan Pembiayaan Bank Syariah iqrapedia.html](http://AnalisaKelayakanPembiayaanBankSyariah.iqrapedia.html).
- Basri, M., & Dahrani, D. (2017). Efek Moderasi Ukuran Perusahaan Pada Pengaruh Debt To Equity Ratio Terhadap Return On Equity Di Bursa Efek Indonesia. *Riset Finansial Bisnis*, 1(1), 65-78.
- Dahrani. (2014). “Analisis Mekanisme Pembiayaan Mudharabah Pada Pt. Bank Bni Syariah Kantor Cabang Medan”. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. No. 1. Volume 14, 140.

- Dahrani, D., Saragih, F., & Ritonga, P. (2022). Model pengelolaan keuangan berbasis literasi keuangan dan inklusi keuangan: Studi pada UMKM di Kota Binjai. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 6(2), 1509-1518.
- Dahrani, D., & Syahfitri, A. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Online Shop Ditinjau Dari Perspektif Islam Pada Home Industry Queennacollection. *SOSEK: Jurnal Sosial dan Ekonomi*, 3(1), 30-34.
- Dahrani, D., & Siregar, R. I. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kain Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kota Binanga (Studi Kasus Toko Kain AA Mahmud). *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(3), 445-457.
- Ditha Nada Pratama, L. D. (2017). Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah Dan Sewa Ijarah Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Riset Keuangan*, 58.
- Ekonomi Syariah. (2016). "Prinsip Dasar dan Analisis Kelayakan PembiayaanII". [http://www.Ekonomi Syariah Prinsip Dasar Dan Analisis Kelayakan Pembiayaan.htm](http://www.Ekonomi%20Syariah%20Prinsip%20Dasar%20Dan%20Analisis%20Kelayakan%20Pembiayaan.htm).
- Farida, A. (2020). Analisis Pembiayaan Musyarakah Terhadap Profitabilitas (Roa) Bank Umum Syariah. *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, 331.
- Fitri, M. (2015). Prinsip Kesyariahan Dalam Pembiayaan Syariah. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 62.
- Hulawati. (2006). *Ekonomi Islam*. Ciputat: Ciputat Press Group.
- Jogloabang. 2020. "UU 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah". <https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-21-2008-perbankan-syariah>.
- Julitamar, Febby dan Susianto. (2020). "Analisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan Musyarakah Modal Kerja (Studi Kasus Pada PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Marelana Raya Medan)". *Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah*. Perbankan Syariah Universitas Potensi Utama Kota Medan. No. 1. Volume 1.
- Karim, A. A. (2007). *Bank Islam Wacana Ulama*. Jakarta: Raja Grafindo .
- Latif, C. A. (2020). Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Di

- Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, 11.
- Kompasiana. (2017). “Perbankan Syariah Kebal di Tengah Krisis”.
<https://www.kompasiana.com/resonansi/550120ffa33311be0b51141c/perbankan-syariah-kebal-di-tengah-krisis>.
- Nurjati, Syekh (2015). *Analisis Penerapan Prinsip 5C Pada Pengajuan Pembiayaan Di Bank Syariah* (Studi Kasus Pada BJB Syariah Arjawinagun Cirebon). Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Cirebon
- Pendidikan dan Pengajaran. (2017) “Pengertian, Kelebihan dan Kekurangan Metode Dokumentasi”.
- Qazwa. (2019). “Pembiayaan Syariah : Pengertian, Ilustrasi dan Contohnya”.
<https://qazwa.id/blog/pembiayaan-syariah/>
- Qomariah, (2015) *Analisis Aplikasi 5C Pada Pembiayaan Murabahah Di Bmt Mandiri Ukhuwah persada*, Jurnal El- Qist Vol 05, No. 02 Oktober 2015
- Rivai, Veithzal dan Veithzal, Permata Andria. (2007). *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rizki, Raisa Siti. (2019). *Penerapan Prinsip 5C Terhadap Pengambilan Keputusan Kredit Pada PT Bri Unit Handil Bakti Barita Kuala*, Jurnal Komunikasi Dan Manajemen Vol 6, No. 1 Juli 2019
- Robie Fanreza, M. P. (2016). Pendidikan Islam Dalam Pembentukan Karakter Anak Didik. 58.
- Sari, Liana, (2018). *Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Di Bprs*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Syarif Hidayatullah.
- Shofiyah. (2015). *Penerapan Analisis 5C+1S Pada Proses Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Di Kjks Binama Cabang Ungaran*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang
- Simatupang, Anggi. (2018). “Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Kredit Modal Usaha Calon Nasabah pada Bank BTPN Syariah”.
<https://osf.io/preprints/inarxiv/ekx4a/>.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfabeta.
- Sutojo, Siswanto. (2019). *Manajemen Bank Umum*. Jakarta: PT Damar Mulia

Umam, Khaerul. (2016). *Manajemen Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Setia.

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN
ANALISIS PENILAIAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBERIAN
PEMBIAYAAN USAHA PADA PT BPRS GEBU PRIMA

- a. Apa saja produk-produk pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?
- b. Bagaimana proses pemberian pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?
- c. Apa saja yang menjadi pertimbangan PT BPRS Gebu Prima dalam pemberian pembiayaan?
- d. Apakah permohonan pembiayaan yang masuk ke PT BPRS Gebu Prima di terima semuanya?
- e. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian karakter nasabah pembiayaan?
- f. Point-point apa saja yang menjadi penilaian karakter nasabah di PT BPRS Gebu Prima?
- g. Karakter seperti apa yang dapat meyakinkan PT BPRS Gebu Prima bahwa nasabah tersebut berhak mendapatkan pembiayaan?
- h. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian jaminan pembiayaan?
- i. Barang/benda apa saja yang dapat dijadikan jaminan di PT BPRS Gebu Prima?
- j. Hal apa saja yang menjadi pertimbangan dalam melakukan penilaian jaminan?
- k. Adakah pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima yang tidak mewajibkan adanya jaminan?
- l. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian terhadap usaha nasabah?
- m. Apa saja kriteria yang menjadi pertimbangan PT BPRS Gebu Prima menyatakan bahwa usaha nasabah layak atau tidak mendapatkan pembiayaan?

- n. Jenis usaha apa yang paling banyak melakukan pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?
- o. Apakah usaha yang baru jalan kurang dari 1 tahun atau baru 1 tahun berjalan bisa melakukan pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?
- p. Adakah nasabah yang memberikan informasi mengenai usaha yang fiktif? Bagaimana PT BPRS Gebu Prima mengantisipasinya agar hal tersebut tidak terjadi?
- q. Apakah dengan dilakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha membantu untuk meningkatkan kualitas pembiayaan?
- r. Resiko apa yang akan dihadapi oleh PT BPRS Gebu Prima jika seorang analis melakukan kesalahan dalam penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha?
- s. Apakah manfaat yang didapat oleh PT BPRS Gebu Prima dari dilakukannya penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha?
- t. Adakah kendala yang dihadapi pihak PT BPRS Gebu Prima dalam melakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha?
- u. Apa saja upaya yang dilakukan oleh PT BPRS Gebu Prima agar pembiayaan yang diberikan tidak menim?

HASIL WAWANCARA INFORMAN

1. Nama : Ahmad Fauzi

Jabatan : *Account Officer*

a. Apa saja produk-produk pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Produk pembiayaan yang ada disini itu ada pembiayaan mudharabah, pembiayaan murabahah, dan pembiayaan kebajikan (Qardul hasan)

b. Bagaimana proses pemberian pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Proses yang pertama itu nasabah mengajukan pembiayaan ke sini, lalu kita suruh isi formulirnya yang mana formulir itu berisi data pribadi si nasabah, data kepekerjaan, data keuangan, dan data jaminannya. Yang kedua melengkapi berkas-berkasnya, seperti pas foto, *fotocopy* KTP suami/istri, *fotocopy* Kartu Keluarga, *fotocopy* NPWP, foto jaminan, *fotocopy* BPKB (apabila jaminannya kendaraan) *fotocopy* SK Camat/SHM (apabila jaminannya berupa tanah) apabila sudah lengkap semua datanya, setelah itu baru dilakukan survei lapangan. Yang ketiga survei lapangan untuk melihat sesuai atau tidaknya dengan data yang telah di buatnya, pada saat di survei itulah dilihat gimana karakter si nasabah, usaha nasabah, sumber pengembaliannya, dan jaminannya. Setelah semua itu terpenuhi, yang keempat itu dilakukan analisis pembiayaan yaitu analisis 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Capital, dan Condition of economy*) setelah di lakukan analisis, yang kelima itu diajukan ke komite kredit, apabila komite kredit menyetujuinya maka yang selanjutnya penandatanganan akad lalu dilakukanlah pencairan pembiayaan.

c. Apa saja yang menjadi pertimbangan PT BPRS Gebu Prima dalam pemberian pembiayaan?

Jawaban: Yang paling pertama dan utama dalam pertimbangan pemberian pembiayaan itu karakternya.

d. Apakah permohonan pembiayaan yang masuk ke PT BPRS Gebu Prima diterima semuanya?

Jawaban: Tidak, itu semua sesuai dengan analisis pembiayaan dan keputusan dari komite kredit.

e. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian karakter nasabah pembiayaan?

Jawaban: Cara melakukan penilaian karakter nasabah untuk melihat kepribadiannya dengan wawancara langsung. Tapi sebelum melakukan wawancara langsung dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu *BI checking*nya kalau bagus, baru diproses. Wawancaranya seperti ngomong-ngomong kepada nasabahnya, kalau sudah biasa itu nanti bisa dibaca, nasabahnya bohong atau gaknya itu bisa nampak dengan kita tanya, gimana cara dia menjawabnya, kalau uda ada yang mulai ditutup-tutupi nya itu karakternya uda gak bagus uda gak jujur, walaupun orangnya susah tapi kalo jujur itu nanti tetap di bayar pembiayaannya, meskipun jaminannya besar kalau karakternya gak bagus gak dikasih juga pembiayaannya. Setelah itu dilihat juga *Trade checking*nya, itu nanti nampak historinya. Kalo ada catatan kriminal atau bekas napi dilihat dulu kasusnya apa, karna tidak semua orang yang keluar dari penjara itu jahat. Sebenarnya dalam melakukan penilaian karakter ini tergantung jam terbang *Account Officernya* juga, kalo kita gak sering kita gak bisa baca karakter orang.

f. Point-point apa saja yang menjadi penilaian karakter nasabah di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Penilaiannya itu melihat kepribadiannya, kejujurannya, *BI checking, Trade checking*.

- g. Karakter seperti apa yang dapat meyakinkan PT BPRS Gebu Prima bahwa nasabah tersebut berhak mendapatkan pembiayaan?

Jawaban: Jujur, karna walaupun orangnya susah tapi kalo jujur pasti pembiayaannya tetap di bayar.

- h. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian jaminan pembiayaan?

Jawaban: Kalo standart prosedurnya dari OJK, tanah itu di nilai dari NJOPnya. Dari NJOP itu kan tertera berapa harga tanahnya, tapi terkadang NJOP itu tidak sesuai dengan yang ada di lapangan, misalnya NJOPnya tinggi bisa aja itu tanahnya harganya rendah, nanti NJOPnya rendah bisa aja itu nanti harganya tinggi. Contohnya: ada yang mau meminjam 1M atau 500 juta, jaminannya gedung ini, nampak gak kira-kira harganya berapa, kadang-kadangan pemilik gedung ini supaya dia gak bayar PBB besar, harga PBBnya diturunkannya atau PBBnya lama tidak *update*, bisa aja PBB gedung ini 300 juta padahal kita lihat aja harganya sudah hampir 2M. Kalau tanah apabila berupa surat SK Camat itu biasanya SOPnya 60-70% kalau berupa SHM bisa sampai 80%.

Kalo kendaraan itu berdasarkan harga pasar, misalkan Beat gimana cara menentukan harga pasarnya, yang paling gampang bisa di lihat di *online shop* seperti OLX, tapi kita bisa juga tanya ke *showroom* atau agen harga keretanya berapa, kan uda tau kita nilai keretanya berapa. Kalau kendaraan SOPnya maksimal 50% yang kita biayai.

- i. Barang/benda apa saja yang dapat dijadikan jaminan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Kendaraan dan Tanah

- j. Hal apa saja yang menjadi pertimbangan dalam melakukan penilaian jaminan?

Jawaban: NJOPnya kalau jaminannya tanah, dan harga pasarnya kalau berupa kendaraan.

- k. Adakah pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima yang tidak mewajibkan adanya jaminan?

Jawaban: Ada, itu biasanya pembiayaan bersifat kolektif, kolektif itu rame-rame. Itu biasanya untuk sekolah yang mana buat kesepakatan atau MOU dengan kepala sekolah atau yayasannya, merekalah yang kita ikat dan yang memotong gaji pegawainya. Dan biasanya pembiayaan ini menggunakan slip gaji, yang mana slip gaji ini digunakan untuk menentukan berapa kemampuan bayarnya dan berapa yang bisa dipotong.

- l. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian terhadap usaha nasabah?

Jawaban: Kita lihat aja usahanya apa misalkan grosir lihat penjualannya. Kadang-kadang kalo yang UMKM ini usaha-usaha mikro ini kan tidak ada pembukuannya kalo usaha besar ada pembukuannya jadi mudah untuk melihat usahanya gimana. Itulah gunanya kita tanya sana tanya sini, dari pertanyaan nanti kan bisa tahu berapa satu hari belanjanya apa aja.

- m. Apa saja kriteria yang menjadi pertimbangan PT BPRS Gebu Prima menyatakan bahwa usaha nasabah layak atau tidak mendapatkan pembiayaan?

Jawaban: Kepemilikan usahanya punya sendiri, penjualannya bagus, keuntungannya ada.

- n. Jenis usaha apa yang paling banyak melakukan pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Usaha macem grosir gitu, kedai-kedai gitu, ada juga yang

jualan pakaian

- o. Apakah usaha yang baru jalan kurang dari 1 tahun atau baru 1 tahun berjalan bisa melakukan pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima

Jawaban: Bisa, itu bisa pembiayaan apa aja, mau konsumtif atau untuk pengembangan usaha. Karna ketentuan harus berapa tahunnya itukan untuk menilai maju atau gaknya usahanya. usaha itukan setahun itu dia baru bisa nampak bakal maju atau gak. Kalau kita berikan pembiayaan, kita lihat berapa maksimal yang bisa kita berikan.

- p. Adakah nasabah yang memberikan informasi mengenai usaha yang fiktif? Bagaimana PT BPRS Gebu Prima mengantisipasinya agar hal tersebut tidak terjadi?

Jawaban: Banyak, dari wawancara dapat dilihat kalo itu memang usahanya sendiri, lancar aja menjawab pertanyaan apa aja, bisa juga untuk memastikannya kita tanya tetangga-tetangganya.

- q. Apakah dengan dilakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha membantu untuk meningkatkan kualitas pembiayaan?

Jawaban: Iya

- r. Resiko apa yang akan dihadapi oleh PT BPRS Gebu Prima jika seorang analis melakukan kesalahan dalam penilaian karakter nasabah, jaminandan kelayakan usaha?

Jawaban: Resikonya itu pembiayaannya macet.

- s. Apakah manfaat yang didapat oleh PT BPRS Gebu Prima dari dilakukannya penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha?

Jawaban: Manfaatnya itu dapat mengurangi tingkat kemacetan pembiayaan yang disalurkan.

- t. Adakah kendala yang dihadapi pihak PT BPRS Gebu Prima dalam melakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha?

Jawaban: Kendalanya itu gak ada, kalo memang uda mahir pasti uda

tau.

- u. Apa saja upaya yang dilakukan oleh PT BPRS Gebu Prima agar pembiayaan yang diberikan tidak menimbulkan pembiayaan bermasalah?

Jawaban: Kalau semuanya dijalankan sesuai dengan prosedur maka tingkat pembiayaan bermasalahnya itu kecil. Tapi memang kadang pembiayaan bermasalah ini gak bisa dihindari.

2. Nama : Nining Suryani

Jabatan : *Account Officer*

- a. Apa saja produk-produk pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Banyak produk pembiayaan disini, seperti pembiayaan murabahah, pembiayaan mudharabah, pembiayaan multijasa, dan pembiayaan kebajikan (Qardul hasan). Namun yang paling dominan itu pembiayaan murabahah.

- b. Bagaimana proses pemberian pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Proses pembiayaan yang pertama, pengajuan dari nasabah, setelah itu kita berikan syarat-syaratnya, antara lain kelengkapan data diri, keluarga, data usaha, dan data jaminannya. Melengkapi berkas-berkasnya juga seperti pas foto, *fotocopy* KTP suami/istri, *fotocopy* Kartu Keluarga, *fotocopy* NPWP, foto jaminan, *fotocopy* BPKB (apabila jaminannya kendaraan) *fotocopy* SK Camat/SHM (apabila jaminannya berupa tanah), setelah itu nasabah juga mengisi formulir sesuai data diri tersebut. Yang kedua, survei lapangan untuk memastikan benar apa tidaknya ada usahanya, adasumber pengembaliannya yang baik, karakter si nasabahnya gimana, dan jaminannya. Setelah semua itu terpenuhi, dan dilakukan analisis pembiayaan yaitu analisis 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Capital, dan Condition of economy*) lalu yang ketiga itu diajukan ke komite kredit,

apabila komite kredit menyetujuinya maka yang selanjutnya mengundang nasabah beserta suami/istrinya untuk datang ke bank melakukan penandatanganan akad lalu dilakukanlah pencairan pembiayaan.

- c. Apa saja yang menjadi pertimbangan PT BPRS Gebu Prima dalam pemberian pembiayaan?

Jawaban: Yang paling menjadi pertimbangan itu sumber pengembalian, walaupun jaminannya besar kalau sumber pengembaliannya gak jelas itu gak bisa.

- d. Apakah permohonan pembiayaan yang masuk ke PT BPRS GEBU PRIMA di terima semuanya?

Jawaban: Banyak yang tidak diterima, salah satunya karena *BI checking*, terus usahanya tidak nampak seperti usaha *online* agak sulit untuk memutuskannya.

- e. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian karakter nasabah pembiayaan?

Jawaban: Penilaian karakternya itu dengan turun langsung kelapangan, dengan melihat kelingkungannya gimana kira-kira karakternya selama bergaul dilingkungan itu, nanti bisa nampak itu. Selain dari lingkungan sekitarnya, dilihat juga dari *BI checking*nya seberapa banyak dia melakukan pembiayaan di bank lain macet atau gak, kalau macet berarti karakternya gak bagus.

- f. Point-point apa saja yang menjadi penilaian karakter nasabah di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Kedekatannya dilingkungan sekitar bergaul baik dan juga *BI checking*nya.

- g. Karakter seperti apa yang dapat meyakinkan PT BPRS Gebu Prima bahwa nasabah tersebut berhak mendapatkan pembiayaan?

Jawaban: Karakter yang dapat meyakinkan itu bagus dilihat dari kedekatan lingkungan sekitar, kalau dia baik dilingkungan

sekitarnya semua mengatakan dia baik, maka baiklah dia. Karena kalau dari lingkungan gak bisa dibohongi, kalau data mungkin bisa. Inilah gunanya dilakukan *on the spot*.

- h. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian jaminan pembiayaan?

Jawaban: Penilaian jaminan itu yang pertama dilihat dari NJOPnya, seperti bangunan disini NJOPnya bisa sampai 1M atau paling tidak 800 juta jadi estimasinya bisa diberikan paling tidak 70% lah. Kalau SHM harganya bisa naik setiap tahun, makanya berani kita berikan 70%-80%. Kalau kendaraan bermotor kita hanya berani memberikannya 50% dari harga pasar karena ada penyusutannya dan untuk mengecek harga pasar bisa dilihat dari *online* situs- situs jual beli seperti OLX.

- i. Barang/benda apa saja yang dapat dijadikan jaminan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Kendaraan bermotor baik sepeda motor maupun mobil dan surat tanah.

- j. Hal apa saja yang menjadi pertimbangan dalam melakukan penilaian jaminan?

Jawaban: NJOPnya apabila berupa tanah dan harga pasarnya apabila berupa kendaraan.

- k. Adakah pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima yang tidak mewajibkan adanya jaminan?

Jawaban: Ada, itu pinjamannya masih dibatasi dibawah Rp 5.000.000. contoh jualan es kelapa, itukan jelas usahanya, bisa kita berikan pinjaman tanpa jaminan, yang penting jelas ada usahanya bukan usaha orang, usaha adek atau saudaranya yang penting itu usaha dia sendiri, nanti kita nilai pendapatan dia setiap harinya dari situ kita bisa nilai bisa kita berikan ditambah lagi karakternya bagus. Alhamdulillah lancar, ada

banyak ada beberapa orang.

Ada juga pinjaman yang tanpa jaminan itu kalau dia bekerja disuatu instansi, bendahara atau yayasannya menjamin atau buat kesepakatan, itu bisa kita berikan, artinya itu potong gaji setiap bulan dan jumlah pembiayaannya itu tergantung direksi itu bisa lebih dari Rp 5.000.000 bahkan ada yang sampai Rp 30.000.000.

1. Bagaimana PT BPRS Gebu Prima melakukan penilaian terhadap usaha nasabah?

Jawaban: Penilaian usahanya dengan turun langsung juga OTS, dilihat dari *trade record* pembukuannya, setiap hari berapa omsetnya, berapa persen dapat keuntungan dari usahanya, berapa orang anggotanya, berapa gajinya, berapa biayanya itulah yang kita akumulasikan, dapatlah itu nanti biaya usahanya biaya keluarga itu digabungkan berapa totalnya semua setelah itu dikurangi dengan total pendapatan itu semua, misalnya Rp 10.000.000 pendapatannya dikurangi biaya rumah tangga, biaya pendidikan anak dan biaya semuanya tinggal Rp5.000.000 bersih. Rp5.000.000 bersih itu dipotong lagi 70:30.

- m. Apa saja kriteria yang menjadi pertimbangan PT BPRS Gebu Prima menyatakan bahwa usaha nasabah layak atau tidak mendapatkan pembiayaan?

Jawaban: Yang pertama kita lihat itu kepemilikannya, bisa dibuktikan dari surat keterangan lurah, surat izin usahanya dan keuntungan usahanya.

- n. Jenis usaha apa yang paling banyak melakukan pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Usaha dagang seperti dagang pakaian, dagang rempah-rempah, dagang sembako ada juga usaha kontraktor, namun

memang yang paling banyak disini usaha dagang.

- o. Apakah usaha yang baru jalan kurang dari 1 tahun atau baru 1 tahun berjalan bisa melakukan pembiayaan di PT BPRS Gebu Prima?

Jawaban: Bisa aja, yang penting itu berjalan 1 tahun kita bisa nilai. Karena 1 tahun itu uda nampak berapa keuntungannya dan perputarannya.

- p. Adakah nasabah yang memberikan informasi mengenai usaha yang fiktif? Bagaimana PT BPRS Gebu Prima mengantisipasinya agar hal tersebut tidak terjadi?

Jawaban: Tidak ada, karena itu pasti terdeteksi. Karena sepanjang AOnya masih turun kelapangan dan tidak menebak-nebak dan tidak mengarang-ngarang, pasti itu insyaallah gak ada.

- q. Apakah dengan dilakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha membantu untuk meningkatkan kualitas pembiayaan?

Jawaban: Iya, sangat meningkatkan kualitas pembiayaan dan itu yang paling pertama karakternya, kalau karakternya uda gak bagus, gak

perlu lagi liat yang lain lagi. Tapi kalau karakternya bagus, baru dilanjutkan lihat kondisi keuangannya gimana, bagaimana dia cara mengelola keuangannya dan yang terakhir *colleteralnya* dan yang paling terakhir itu memenuhi syariah atau tidak usahanya.

- r. Resiko apa yang akan dihadapi oleh PT BPRS Gebu Prima jika seorang analis melakukan kesalahan dalam penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha?

Jawaban: Resikonya yang paling fatal itu macet. Banyak AO tertipu dalam penilaian karakter nasabah ketika dia berwajah dua, maksudnya seperti ketika kita datang dia itu pandai, memakai lobe, sarung, baju koko seakan-akan seorang yang

alim, itu banyak itu. Kesalahan AO itu ketika uda lihat balutan luarnya gak tanya- tanya lagi ke tetangga kiri kanan, itulah yang sering terjadi. Ternyata begitu satu kali dua kali datang kita, cemani pak? Gak ada duitku. Kalau uda gini uda payah kita.

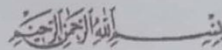
- s. Apakah manfaat yang didapat oleh PT BPRS Gebu Prima dari dilakukannya penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha? Jawaban: Dapat mengurangi pembiayaan bermasalah.
- t. Adakah kendala yang dihadapi pihak PT BPRS Gebu Prima dalam melakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha? Jawaban: Kendala dalam penilaiannya itu gak ada, kalo memang sudah paham pasti uda tau. Cuman memang kendala yang paling ada itu pada penilaian karakter nasabahnya.
- u. Apa saja upaya yang dilakukan oleh PT BPRS Gebu Prima agar pembiayaan yang diberikan tidak menimbulkan pembiayaan bermasalah? Jawaban: Pemberian kreditnya harus lebih berhati-hati, waspada, teliti dan seorang analis harus memiliki ketajaman melakukan analisis pembiayaan karena kalau tidak berhati-hati ujung-ujungnya akan macet, makanya harus dilihat betul-betul pantes atau tidaknya diberikan kredit. Namun semua itu tetap aja bisa macet apabila terjadi gulung tikar usahanya gak jalan atau karena di pecat dari pekerjaanya. Makanya sebelum di berikan pembiayaan itu kitahitung berapa *safetynya* dan di *backup* juga dengan jaminannya.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019
 Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
 http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Dila mentjajah surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



Hal : Permohonan Persetujuan Judul
 Kepada Yth : Dekan FAI UMSU

25 Rajab 1444 H
 15 Februari 2023 M

Di -
 Tempat



Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Susi Erliana
 Npm : 1901280014
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Kredit Kumulatif : 3,49

Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian pembiayaan usaha pada PT. BPRS Gebu Prima	<i>[Signature]</i> 16-2-2023	<i>[Signature]</i> Dr. H. <i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i> 20/2/23
2	Penerapan Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Layanan Internet Banking Pada Bank Bni Syariah Medan	-	-	-
3	Analisis Permasalahan Pengelolaan Zakat Di Masa New Normal Pada Dompot Dhuafa Waspada Medan	-	-	-

Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
 Hormat Saya
[Signature]
 Susi Erliana

NB: Mahasiswa fbs sudah mendaur ulang dan menetak kulupan dan slupsi FAI UMSU

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

** Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setujui dan tanda silang pada judul yang di tolak



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
 Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003
<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

Sila merajab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Jenjang : SI (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si
 Dosen Pembimbing : Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

Nama Mahasiswa : **SUSI ERLINA**
 Npm : **1901280014**
 Semester : **VIII**
 Program Studi : **Manajemen Bisnis Syariah**
 Judul Skripsi : **Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima**

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
03/05/2023	Bab I - perbaikan tabel pembiayaan masalah - perbaikan metode analisis masalah - perbaikan tujuan penelitian		/
08/05/2023	Bab II - perbaikan penyusunan - kaitan penelitian terapan - penyusunan		/
09/05/2023	Bab III - perbaikan tabel pelaksanaan penelitian		/
11/05/2023	Acc. Seminar proposal		/

Medan, 11 Mei 2023



Diketahui/Disetujui
 Dekan

Asst. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
 Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Bila menjabar surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI
PERBANKAN SYARIAH

Pada hari **Rabu 31 Mei 2023 M** telah diselenggarakan Seminar Program Studi **Perbankan Syariah** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Susi Erliana
Npm : 1901270014
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT. BPRS Gebu Prima

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	
Bab I	Perbaikiin sesuai arahan.
Bab II	Perbaikiin sesuai arahan
Bab III	perbaikiin sesuai arahan.
Lainnya	mudanya sesuai down MBS FAI
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 31 Mei 2023

Tim Seminar

Ketua

(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

Pembimbing

(Dr. Maya Sari., Ak., M.Si)

Sekretaris

(Syahrul Amsari, Se., Sy., M.Si)

Pembahas

(Dr. Hj. Dahrani, SE., M.Si)



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjabar surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syariah** yang diselenggarakan pada Hari **Rabu 31 Mei 2023 M** dengan ini menerangkan bahwa :

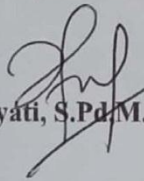
Nama : Susi Erliana
Npm : 1901280014
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT. BPRS Gebu Prima

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

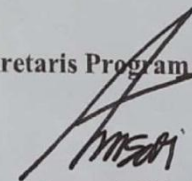
Medan 31 Mei 2023

Tim Seminar

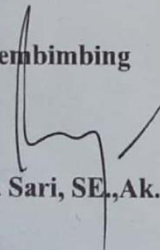
Ketua Program Studi


(Isra Hayati, S.Pd./M.Si)

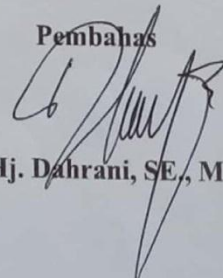
Sekretaris Program Studi


(Syahrul Amsari, SE.,Sy.,M.Si)

Pembimbing


(Dr. Maya Sari, SE.,Ak.,M.Si)

Pembahas


(Dr. Hj. Dahrani, SE., M.Si)

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Nakil Dekan I

Desy Anani, MA





UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
Dosen Pembimbing : Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si

Nama Mahasiswa : Susi Erliana
Npm : 1901280014
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT BPRS Gebu Prima

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
22/07-2023	BAB 4 - - Buat grafik - menjawab identifikasi masalah - Berdasarkan observasi dan wawancara - Berdasarkan teori - Berdasarkan hasil penelitian - sesuai arahan		
29/07-2023	BAB 5 - - Kesmpuan, dan		
5/8-2023	Acc. Seminar Hasil		



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Medan, 16 Agustus 2023
Pembimbing Skripsi

Dr. Maya Sari, SE., Ak., M.Si



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjabar surti hi agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Akreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1913/SK/BAN-PT/AK.KP/PT/XI/2022

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://fai.umsu.ac.id>

fai@umsu.ac.id

[fai@umsu.ac.id](#)

[umsu.ac.id](#)

[umsu.ac.id](#)

[umsu.ac.id](#)

Nomor : 826/II.3/UMSU-01/F/2023
Lamp : -
Hal : Izin Riset

07 Muharram 1445 H
25 Juli 2023 M

Kepada Yth :
Pimpinan PT. BPRS Gebu Prima
di-

Tempat.

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Susi Erliana
NPM : 1901280014
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha Pada PT. BPRS Gebu Prima

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan,

Wakil Dekan I



CC. File





PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah
GEBU PRIMA



Jl. Bakti / Jl. A.R. Hakim No. 139 Telp. : (061) 7323190-7323191-7334806 (Hunting) Fax. (061) 7321706 Medan - 20217

Medan, 27 Juli 2023

Nomor : 56 /GEMA/VII/2023
Lampiran :-
Perihal : Surat Keterangan Penelitian Mahasiswa (Riset)

Kepada

Yth. **Dekan Fakultas Agama Islam**
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)

Di-

Tempat

Dengan Hormat,

Bersamaan dengan No. Surat 826/IL.3/UMSU-01/F/2023, Kami PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima, perihal Permohonan Riset/Penelitian, dengan ini menyampaikan bahwa kami menyetujui permohonan dimaksud dengan keterangan sebagai berikut :

Nama : Susi Erliana
NPM : 1901280014
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : **“Analisis Penilaian Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Usaha pada PT. BPRS Gebu Prima Medan”**

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan, atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.
kasih.

PT. BPRS Gebu Prima

Indri Pratiwi, SE., M.Si

Direktur Utama

Tembusan :

-File



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
PERPUSTAKAAN

Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Perpustakaan Nasional Republik Indonesia No. 00059/LAP.PT/IX.2018
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567
NPP. 1271202D1000003 <http://perpustakaan.umsu.ac.id> perpustakaan@umsu.ac.id [perpustakaan_umsu](https://www.instagram.com/perpustakaan_umsu)

SURAT KETERANGAN

Nomor : 1832/ KET/II.3-AU /UMSU-P/M/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan hasil pemeriksaan data pada Sistem Perpustakaan, maka Kepala Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dengan ini menerangkan :

Nama : SUSI ERLIANA .
NPM : 1901280014
Fakultas : Agama Islam
Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

telah menyelesaikan segala urusan yang berhubungan dengan Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 25 Muharram 1445 H.
12 Agustus 2023 M.

Kepala Perpustakaan


Assoc. Prof. Muhammad Arifin, M.Pd.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama Lengkap : Susi Erliana
Tempat Tanggal Lahir : Lhok Makmur, 12 Juni 1999
Npm : 1901280014
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Mahasiswa
Anak ke : 6 dari 6 bersaudara
Alamat : Desa Lhok Makmur Kec. Simeulue Barat
Kab. Simeulue

Nama Orang Tua

Ayah : T. Amidin
Ibu : Jariaini

Penidikan

2005-2011 : SD Negeri 7 Simeulue Barat
2011-2014 : SMP Negeri 2 Simeulue Barat
2014-2017 : SMA Negeri 3 Simeulue Barat
2019-2023 : Mahasiswa Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara

