

TUGAS AKHIR

INISIASI DIVISI MIKRO DALAM PEMBERIAN FASILITAS PEMBIAYAAN PADA BANK MUAMALAT KCP.METRO

Oleh :

NISA UL SALAMAH

NPM. 13110418



Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO**

1437 H/ 2016 M

**INISIASI DIVISI MIKRO DALAM PEMBERIAN FASILITAS
PEMBIAYAAN PADA BANK MUAMALAT KCP.METRO**

Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan Program Diploma-III
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Program studi Perbankan Syariah

Oleh :

NISA UL SALAMAH

NPM. 13110418

Pembimbing I : H. Husul Fatarib, Ph.D

Pembimbing II : Hotman, M.E. Sy

Program Diploma-III Perbankan Syariah (PBS)
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
1437 H/ 2016 M**

ABSTRAK

**INISIASI DIVISI MIKRO DALAM PEMBERIAN FASILITAS
PEMBIAYAAN PADA BANK MUAMALAT KCP.METRO**

Oleh:

NISA UL SALAMAH

Divisi Mikro Muamalat adalah unit kerja yang bertugas untuk memproses pemberian fasilitas pembiayaan kepada usaha usaha kecil yang sudah berdiri minimal dua tahun berjalan. Divisi Mikro Muamalat Metro dalam tahapan proses inisiasi berhubungan langsung dengan divisi Mikro Muamalat Cabang Lampung. Pada proses inisiasi dilakukan oleh divisi mikro unit Metro sedangkan penentu atau keputusan pembiayaan dilakukan oleh komite pembiayaan Cabang.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami proses inisiasi pembiayaan mikro secara mendalam di Bank Muamalat KCP.Metro. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada Unit Manager Mikro dan Unit Financing Analyst yang berhubungan langsung dengan proses inisiasi. Dokumentasi diperoleh dari file pdf pelatihan karyawan divisi mikro Muamalat yang masih berlaku.

Dari hasil penelitian, divisi mikro menggunakan parameter sebagai acuan dalam menentukan kelayakan calon nasabah meliputi 5 Hal yaitu, *Character*, *Capacity*, *Colleteral*, *Capability*, dan *condition*. Alat untuk memperoleh parameter tersebut berupa sumber-sumber utama yang digunakan dalam inisiasi, yaitu: Interview, Data, dan Observasi.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nisa Ul Salamah

NPM : 13110418

Prodi : D-III Perbankan Syariah

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 2016

Yang menyatakan

Nisa ul salamah
NPM.13110418

MOTTO

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”

(Qs. Al-Baqarah : 282)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini peneliti persembahkan kepada :

Almamaterku Stain Jurai Siwo Metro, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam,

Program Diploma-III Perbankan Syariah.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT serta Rasulullah SAW, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Tujuan penelitian tugas akhir ini sebagai persyaratan untuk menyelesaikan program diploma tiga (D-III) Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Ketua STAIN Jurai Siwo Metro.
2. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag. MH selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro.
3. Ibu Zumaroh, M.E.Sy selaku Kaprodi D-III Perbankan Syariah.
4. Bapak H. Husnul Fatarib, Ph.D dan Bapak Hotman, M.E. Sy. selaku dosen pembimbing tugas akhir ini.
5. Kedua orang tua ku terkasih (Ibu Kunarmiati dan Bapak Sabar) yang telah mendidik ku sejak kecil dengan penuh kasih sayang dan yang telah memberikan dorongan, arahan, serta do'a demi keberhasilan studiku. Adikku Nuri yang mengharapkan keberhasilanku.
6. Bapak Muntolib selaku pimpinan KCP.Metro dan Bapak Januar Fadlillah yang telah memberikan informasi dan dukungan.
7. Sahabat-sahabatku Kurniado, Endah, Andani, Nadhea, Sella, Dewi R, Dewi S, Yora, Wiwi, Tia, Novia, Desi, Rimbi, Rima, Fitria, Dian, Joko, Ernanda, Estu, Ikhwan, yang telah memberikan banyak semangat dan dukungan kepada saya.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaikan di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan Lembaga Keuangan Syariah.

Metro, 2016

Peneliti

NISA UL SALAMAH

NPM. 13110418

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN ABSTRAK	iii
HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	v
HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1. Tujuan Penelitian	4
2. Manfaat Penelitian.....	5
a. Teoritis.....	5
b. Praktis.....	5
D. Metode Penelitian	5
1. Jenis Penelitian.....	5
2. Sifat Penelitian.....	6

3. Sumber Data.....	7
4. Teknik Pengumpul Data	8
5. Teknik Analisis Data	9
6. Sistematika Pembahasan.....	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan	12
1. Pengertian Pembiayaan.....	12
2. Jenis-jenis Pembiayaan	13
3. Tujuan Pembiayaan	14
4. Produk-Produk Pembiayaan.....	16
B. Managemen Proses Penyaluran Dana.....	21
1. Pengertian Inisiasi	22
2. Pengumpulan Informasi dan Verifikasi	22
3. Analisa Permohonan.....	24
4. Keputusan Penyaluran Dana.....	28
5. Dokumentasi Penyaluran Dana.....	29
6. Realisasi penyaluran Dana.....	31
7. Pembinaan dan Pengawasan.....	31

BAB III LAPORAN PENELITIAN

A. Sejarah Singkat singkat, Visi, Misi, Struktur Organisasi Bank Muamalat Metro.....	32
B. Gambaran Umum Inisiasi.	35
C. Segmentasi Kriteria dan Produk Pembiayaan.	38
1. Segmentasi Kriteria.	38
2. Produk Pembiayaan Mikro Muamalat	39
D. Inisiasi Pembiayaan Mikro.....	40
1. <i>Target Market</i>	40
2. <i>Risk Acceptance Criteria (RAC)</i>	42
3. Pengumpulan Informasi.....	43

4. <i>Verification Process</i>	46
5. <i>Scoring</i> dan Analisa Pembiayaan.....	50
6. Analisis Data.....	51

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	52
B. Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Persetujuan Perubahan Redaksi Judul/Lokasi Penelitian
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Keterangan Bimbingan Tugas Akhir
5. Kartu Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir
6. Surat Izin Research
7. Surat Tugas
8. Formulir Aplikasi Pembiayaan Bank Muamalat
9. Formulir Bi-Checking
10. Formulir Analisa Kualitatif
11. Formulir Analisa Keuangan
12. Form Panduan Verifikasi Rumah
13. Form Verifikasi Kantor
14. Lampiran Form Investigasi
15. Panduan Form Verifikasi Usaha
16. Lampiran Form Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.¹ Peran Perbankan saat ini sangatlah penting bagi perkembangan ekonomi, tidak terkecuali perbankan syariah yang pertumbuhannya sudah berkembang di Indonesia.

Bank syariah pada umumnya adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip prinsip syariah.² Semakin berkembangnya kegiatan ekonomi tersebut, semakin banyak pula yang ingin mengembangkan usaha usaha yang dilakukan. Oleh karena itu diperlukan adanya sumber-sumber yang membiayai kegiatan usaha tersebut.

Salah satu fungsi bank adalah menyalurkan dana baik perorangan maupun badan usaha. Pemerintah sangat mendorong, mendukung, dan membantu kepada sektor UKM (Usaha Kecil Menengah) agar UKM menjadi penopang tatanan perekonomian Indonesia. Artinya, pemerintah menginginkan agar perekonomian Indonesia berkembang terutama melalui

¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 2.

² Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013), h 29.

sektor UKM. Jangan sampai hanya perusahaan korporat yang lebih diperhatikan.³

Bank Muamalat adalah Bank syariah pertama yang berdiri sejak tahun 1991 menjadi pelopor berdirinya bank-bank syariah di Indonesia. Sebagai bank syariah murni pertama, Bank Muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Selain melakukan kegiatan utama menghimpun dana dari tabungan, giro, dan deposito, Bank Muamalat memiliki salah satu unit bisnis dalam melakukan aktivitas penyaluran dana yaitu unit kerja Divisi Mikro Muamalat.

Pembiayaan mikro pada Bank Muamalat Metro menggunakan akad Murabahah yaitu jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (Margin) yang disepakati oleh penjual (Bank) dan pembeli (nasabah), dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian barang atau material barang yang dibutuhkan nasabah dan nasabah akan mengembalikan sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah dengan Margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.

Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah diharapkan dapat memberikan kontribusi pendapatan yang berkelanjutan dan senantiasa pada kualitas yang baik. Kualitas pembiayaan yang kurang baik, akan berdampak pada kinerja bank secara langsung, seperti penurunan pendapatan dan laba yang diperoleh bank syariah. Penurunan pendapatan dan laba tersebut akan menurunkan kemampuan bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan.

³ Maryanto Supriono, *Buku Pintar Perbankan*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2011), h. 1

Risiko pembiayaan yang dihadapi bank syariah tidak selalu mudah untuk diidentifikasi. Risiko pembiayaan dapat terjadi karena kegagalan usaha nasabah, tidak amanahnya nasabah dalam mengelola dana, dan kurangnya kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya, maupun kurang sempurnanya dalam analisis dan struktur fasilitas yang diberikan.

Pada proses pemberian pembiayaan perlu dilakukan adanya seleksi atau penilaian nasabah mana yang akan diberikan fasilitas pembiayaan, untuk menghindari resiko yang timbul dari pembiayaan tersebut, hal ini pada bank Muamalat Metro disebut dengan inisiasi, atau tahapan proses pemilihan atau penyeleksian nasabah potensial yang berhak menerima fasilitas pembiayaan sesuai kriteria dan ketentuan yang berlaku pada bank Mu'amalat Metro. Dengan kata lain Inisiasi merupakan proses awal menetapkan kriteria nasabah pembiayaan sesuai dengan kriteria yang ditetapkan Bank.

Divisi Mikro Muamalat adalah unit kerja yang bertugas untuk memproses pemberian fasilitas pembiayaan kepada usaha usaha kecil yang sudah berdiri minimal dua tahun berjalan. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang 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.

Divisi Mikro Muamalat Metro dalam tahapan proses inisiasi berhubungan langsung dengan divisi Mikro Muamalat Cabang Lampung.

Pada proses inisiasi dilakukan oleh divisi mikro unit Metro sedangkan penentu atau keputusan pembiayaan dilakukan oleh komite pembiayaan Cabang. Dalam hal ini sering terdapat kendala pada perbedaan persepsi antara divisi mikro unit dan cabang, salah satunya pada penentuan nilai *capacity* calon nasabah.⁴

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik ingin mengadakan penelitian dengan judul “Inisiasi divisi mikro dalam pemberian fasilitas pembiayaan pada Bank Muamalat KCP Metro”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti memberikan rumusan masalah yaitu “Bagaimana proses inisiasi divisi mikro dalam pemberian fasilitas pembiayaan pada Bank Muamalat Metro”

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan Pertanyaan Penelitian yang telah diuraikan peneliti di atas maka, penelitian ini memiliki tujuan yaitu:

- a. Untuk memahami proses inisiasi pembiayaan mikro secara mendalam di Bank Muamalat KCP.Metro
- b. Untuk memahami bagaimana menganalisa calon nasabah yang akan memperoleh fasilitas pembiayaan.

2. Manfaat Penelitian

⁴ Hasil wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku Unit Manager Mikro Pada 22 Juni 2016

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Secara Teoritis

Penelitian ini dapat menjadi referensi guna penelitian yang sejenis di waktu yang akan datang dan sebagai bahan pustaka di perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Jurai Siwo Metro.

b. Secara Praktis

Menambah wawasan dalam penerapan ilmu yang selama ini diperoleh saat kuliah.

D. Metode Penelitian

Tugas akhir ini akan memakai beberapa metode penelitian di antaranya adalah :

1. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan peneliti gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu riset yang dilakukan dikancah medan terjadinya gejala-gejala,⁵ yaitu dengan tempat penelitian di Bank Muamalat Metro.

b. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian ini yaitu deskriptif. “Penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan

⁵ Husain Umar, *Research Metode In Finance And Banking*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 83.

pengukuran terhadap gejala-gejala tertentu”.⁶ Penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.

Adapun penulisannya adalah deskriptif kualitatif yaitu sebuah penulisan yang berusaha mengungkapkan fenomena secara holistik dengan cara mendeskripsikannya melalui bahasa non-numerik dalam konteks dan paradigma alamiah.⁷ Data yang terkumpul berupa uraian, kata, gambar, dan bukan angka, dan juga memberikan gambaran yang secermat mungkin mengenai suatu individu, tindakan, gejala oleh kelompok tertentu. Artinya dalam penelitian ini memberikan gambaran dan keterangan-keterangan mengenai bagaimana proses inisiasi divisi mikro dalam memberikan fasilitas pembiayaan pada Bank Muamalat KCP Metro.

2. Sumber Data

Jenis sumber data yang digunakan terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder.

⁶ Abdurahmat Fathoni, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2008), h. 29.

⁷ P3M STAIN Jurai Siwo Metro, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi*, (Metro : P3M STAIN Jurai Siwo Metro, 2013), h. 21

a. Sumber Data primer

Sumber data merupakan subjek dari mana data diperoleh. Data primer adalah data yang diperoleh dari peneliti dari sumber asli.⁸Sumber data primer merupakan orang atau informan yang diperoleh dan digali secara langsung oleh peneliti dari objek penelitiannya. Dalam hal ini objeknya adalah Bank Muamalat Kcp Metro. Peneliti mendapatkan sumber data primer dengan menggunakan metode wawancara yang dilakukan kepada pihak bank yaitu bagian *Unit Manager Mikro* yang bernama Bpk. Januar Fadlillah, dan *Analisis Pembiayaan Mikro* yang bernama Ibu. Maria Kurnia Kusuma.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data-data pendukung yang berhubungan dengan objek penelitian atau data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur buku dan bacaan yang lainnya yang mendukung penelitian. ⁹ Antara lain buku karangan Prof. Dr. H. Veithzal Rivai, M.B.A. dan Andriana Permata Veithzal, B. Acct., M.B.A yang berjudul "*Islamic Financial Managemen*" .

3. Teknik Pengumpulan data

a. Wawancara (*interview*)

⁸ Muhammad, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 103

⁹ S. Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: Bumi Akasara, 2011), h.

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan tanya jawab antara dua orang atau lebih secara langsung dimana pewawancara disebut *interviewer* sedangkan orang yang diwawancarai disebut *interviewee*.¹⁰ Cara yang digunakan peneliti adalah interview bebas terpimpin, karena untuk menghindari pembicaraan yang menyimpang dari permasalahan yang akan diteliti. Pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan disiapkan terlebih dahulu, diarahkan kepada topik yang digarap, untuk dilakukan interview.

Wawancara yang dilakukan untuk memperoleh informasi tentang Inisiasi Pembiayaan melalui bagian *Unit Manager Micro* dan *Analisis Pembiayaan Mikro* guna mendapatkan data yang lebih lengkap, akurat dan dapat dibuktikan kebenarannya.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan kegiatan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya.¹¹ Penelitian ini, dokumentasi yang menjadi sumber datanya adalah yang berkaitan dengan tempat penelitian yakni Bank Muamalat

¹⁰ Husaini Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h. 57.

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 274.

Metro yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berisi gambaran Bank Muamalat Metro, *handout* pelatihan karyawan baik berupa file *pdf* ataupun berupa buku pedoman dan lain sebagainya yang berlaku saat ini.

4. Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif karena data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan sumber data dalam penelitian kualitatif, posisi narasumber sangat penting, bukan hanya sekedar memberi respon melainkan juga sebagai pemilik informasi. Karena itu informan (orang yang memberi informasi, sumber informasi, sumber data) atau disebut subjek yang diteliti, karena ia bukan saja sebagai sumber data, melainkan juga faktor yang ikut menentukan berhasil tidaknya suatu penelitian berdasarkan informasi yang diberikan.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan

yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹²

Berdasarkan hal tersebut di atas dapat dikemukakan di sini bahwa, analisa data merupakan proses pengumpulan data dari wawancara, dokumentasi dengan cara menjabarkan dari hasil penelitian membuat kesimpulan agar mudah di pahami.

E. Sistematika Pembahasan

Penulisan tugas akhir ini secara teknis dibagi menjadi tiga bagian utama yaitu pertama, bagian awal tugas akhir, memuat beberapa halaman terletak pada sebelum halaman yang memiliki bab. Kedua, bagian inti tugas akhir, yang memuat beberapa bab dengan format penulisan kualitatif. Dan ketiga bagian akhir tugas akhir, meliputi daftar pustaka, lampiran lampiran serta daftar riwayat hidup.

Bab pertama berisi tentang konteks penelitian, fokus penelitian dan rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan diakhiri sistematika pembahasan. Dalam bab ini secara umum pembahasannya tentangharapan agar pembaca dapat menemukan latar belakang atau alasan secara teoritis dan keadaan realistik di lokasi penelitian. Bab satu ini menjadi acuan pengembangan pada bab bab berikutnya.

¹² Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*.(Bandung: Alfabeta, 2013) h. 402

Bab dua memuat kajian pustaka atau landasan teori yang meliputi pengertian inisiasi serta jenis jenis inisiasi, pengertian pembiayaan ,jenis jenis pembiayaan ,tujuan pembiayaan serta manajemen proses penyaluran dana.

Bab tiga berisi pemaparan data-data dari hasil penelitian tentang gambaran umum atau sejarah singkat lokasi penelitian, segmentasi nasabah berdasarkan fasilitas yang diberikan serta, proses inisiasi pemberian fasilitas pembiayaan mikro.

Bab empat adalah penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran saran, kemudian dilanjutkan dengan daftar pustaka, lampiran lapiran serta daftar riwayat hidup. Bab ini merupakan inti dari hasil penelitian yang dikerucutkan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *Financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.¹ Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah imbalan atau bagi hasil.²

Menurut UU No.7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No.10 Tahun 1998 tentang perbankan Dalam Pasal 1 nomor (12):

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13: “prinsip syariah adalah perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan pernyataan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya

¹ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Yogyakarta:KALIMEDIA, 2015) , h. 2.

² Sumarin, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:GRAHA ILMU, 2012), h. 80.

pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan dari pihak bank oleh pihak lain (ijarah Wa iqtina)".³

Berdasarkan penejelasan diatas maka dapat dikatakan bahwa pembiayaan merupakan fungsi intermediasi bank dalam menyalurkan dana dari nasabah berupa pembiayaan yang diperoleh dari dana simpanan nasabah.

2. Jenis Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan, dapat dilihat dari tujuannya, jangka waktunya, jaminannya, orangnya (yang menerima pembiayaan) dan tempat kediamannya.

a. Jenis Jenis Pembiayaan dilihat dari Tujuan

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan Konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang barang atau kebutuhan kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.

2) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan Produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima untuk dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.⁴

b. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Jangka Waktu

1) *Short Term* (pembiayaan jangka pendek) ialah satu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimum satu tahun.

2) *Intermediate Trem* (Pembiayaan jangka waktu menengah) ialah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu dari satu tahun sampai tiga tahun.

3) *Long Trem* (Pembiayaan jangka panjang) ialah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun.

4) *Demand Loan* ialah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.

c. Jenis pembiayaan dilihat menurut lembaga yang menerima Pembiayaan

³ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, h. 2.

⁴ H .Veitzal Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 9.

- 1) Pembiayaan untuk badan usaha pemerintah/daerah, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan/badan usaha yang dimiliki pemerintah.
 - 2) Pembiayaan untuk badan usaha swasta, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan/badan usaha yang dimiliki swasta.
 - 3) Pembiayaan perorangan, yaitu pembiayaan yang diberikan bukan perusahaan tetapi perorangan.⁵
- d. Jenis pembiayaan dilihat menurut tujuan penggunaan Berdasarkan penggunaannya, modal kerja dapat diklasifikasikan menjadi dua golongan yaitu:
- 1) Modal kerja permanen
 Modal kerja permanen berasal dari modal kerja sendiri atau dari pembiayaan jangka panjang. Sumber pelunasan modal kerja permanen berasal dari laba bersih setelah pajak ditambah dengan penyusutan.
 - 2) Modal kerja *seasonal*
 Modal kerja *seasonal* bersumber dari modal jangka pendek dengan sumber pelunasan dari hasil penjualan barang dagangan, penerimaan hasil tagihan termin, atau dari penjualan hasil produksi.⁶

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterima.
- b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar benar terjamin sehingga tujuan profitabillity dapat benar benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.⁷

Menurut Binti Nur Aisyah, adapun secara mikro, pembiayaan

betrujuan untuk:

⁵ H .Veitzal Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.14.

⁶ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, h 14.

⁷ *Ibid*, h. 6.

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- 2) Upaya meminimalisir risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalisir risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya: sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.⁸

Berdasarkan tujuan pembiayaan diatas, kaitannya profitabilitas dan keamanan Bank, Bank syariah cenderung memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki tingkat kemampuan bayar, dan juga nasabah yang berpeluang memberikan keuntungan bukan risiko terhadap bank.

4. Produk-Produk Pembiayaan

a. Sistem Pembiayaan Bagi Hasil

⁸ *Ibid.*,

1) *Musyarakah* dalam Teknis Perbankan

Musyarakah merupakan akad kerja sama pembiayaan antara *Islamic Banking*, atau beberapa lembaga keuangan secara bersama-sama, dan nasabah untuk mengelola suatu kegiatan usaha. Masing-masing memasukan pernyataan dana sesuai porsi yang disepakati. Pengelola kegiatan usaha dipercayakan pada nasabah.⁹

Selaku pengelola, nasabah wajib menyampaikan laporan berkala mengenai perkembangan usaha kepada bank sebagai pemilik dana. Disamping itu, pemilik dana dapat melakukan intervensi kebijakan usaha.¹⁰

Landasan Syariah (Al-Qur'an surat Shad:22)¹¹

وَلَقَدْ دَاوُدُ إِذْ قَالَ يَا رَبِّ اجْعَلْ لِي آيَةً قَالَ يَا دَاوُدُ إِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيفَةً فِي الْأَرْضِ فَخُذْ ذَلِكَ بِالْقُوَّةِ وَأَبِئْتَنَّاكَ مِنَ الشَّيْطَانِ طَائِفَتٌ مِنَ الْبَشَرِ لَوُا خَصِمِينَ أَلَمْ يَجْعَلْ لَكُمْ دِينًا قَبْلَ هَذَا يَا دَاوُدُ إِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيفَةً فِي الْأَرْضِ فَخُذْ ذَلِكَ بِالْقُوَّةِ وَأَبِئْتَنَّاكَ مِنَ الشَّيْطَانِ طَائِفَتٌ مِنَ الْبَشَرِ لَوُا خَصِمِينَ

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.

2) *Mudharabah* Dalam Teknis Perbankan

⁹ H.Veitzal Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 112.

¹⁰ *Ibid.*,

¹¹ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Yogyakarta:KALIMEDIA, 2015), h. 199

Keuntungan usaha dibagi berdasarkan perbandingan nisbah yang telah disepakati dan pada akhir periode kerja sama nasabah harus mengembalikan semua modal usaha. Dalam hal terjadi kerugian, akan menjadi tanggung jawab lembaga keuangan, kecuali bila diakibatkan oleh kelalaian nasabah. Untuk menghindari kemungkinan terjadinya kerugian, bank harus memahami karakteristik risiko usaha tersebut dan kerjasama dengan nasabah untuk mengatasi berbagai masalah.¹²

Landasan Syariah (Al-Qur'an Surat An-Nisa: 29)¹³

وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَتَرَفَعُونَ الْعُنُقَ ۗ وَإِنَّكُمْ لَعِندَ رَبِّكُم لَكَاذِبُونَ
وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَتَرَفَعُونَ الْعُنُقَ ۗ وَإِنَّكُمْ لَعِندَ رَبِّكُم لَكَاذِبُونَ
وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَتَرَفَعُونَ الْعُنُقَ ۗ وَإِنَّكُمْ لَعِندَ رَبِّكُم لَكَاذِبُونَ
وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَتَرَفَعُونَ الْعُنُقَ ۗ وَإِنَّكُمْ لَعِندَ رَبِّكُم لَكَاذِبُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

b. Sistem Pembiayaan Jual Beli

a) *Murabahah* Dalam Teknis Perbankan

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, penjual menyebut harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*,

¹² *Ibid*, h. 133.

¹³ *Ibid*, h.185

penjual menjual barang dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual.¹⁴

Aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah dengan membeli dari *supplier*, kemudian menjual kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan bank syariah.¹⁵

Landasan Syariah (Al-Qur'an Surat Al-Baqarah:275)¹⁶

وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ بُيُوتَ الَّذِينَ ظَلَمُوا فَإِذَا أُخْرِفُوا كَانُوا تَزُولُ عَلَيْهِمْ وَأَنبَاءُ يَوْمَئِذٍ فَتَاهًا

Artinya: Allah Telah menghalalkan Jual beli dan mengharamkan riba

b) *Bai'u Salam* dalam Teknis Perbankan

Salam Pararel merupakan transaksi pembelian atas barang tertentu yang dilakukan oleh bank dari pihak produsen atau pihak ketiga lainnya dengan pembayaran di muka, untuk kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan waktu penyerahan yang disepakati.¹⁷

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : kencana, 2011), h. 138.

¹⁵ *Ibid*,

¹⁶ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Yogyakarta:KALIMEDIA, 2015), h. 225

¹⁷ H.Veitzal Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.174

Landasan Syariah (Al-qur'an Surat Al-Baqarah:282)¹⁸

وَأَقْرِبُوا إِلَٰهَكُمْ بِالْحَقِّ وَالْحَقَّ أَقْرَبُ لِلْمُتَّقِينَ
وَقَدْ جَاءَتْكُمْ مِثْلُ مَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ
فَإِذَا جَاءَ أَجْلُهُمْ فَاحْتِسِبُوا فِيهَا أَنفُسَهُمْ وَمَالَهُمْ
الَّذِي كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah^[179] tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.

c) *Bai'u Istishna*

Transaksi *bai'u istishna* adalah kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang.¹⁹ Atau dengan kata lain *istishna* merupakan proses pembelian barang melalui proses pemesanan.

d) *Ijarah dan Ijarah Wa Iqtina*

Bai'u wal ijarah muntahia Bit tamlik (IMBT) merupakan rangkaian dua buah akad, yakni *bai'u* merupakan akad jual beli, dan IMBT merupakan kombinasi antara sewa menyewa (*ijarah*) dan jual beli atau hibah pada akhir masa sewa.

Ijarah wa iqtina adalah akad sewa atas barang tertentu antara bank sebagai pemilik barang dan nasabah selaku penyewa untuk suatu jangka waktu dan dengan harga yang disepakati. Pada akhir masa sewa, bank memberikan opsi kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dengan harga yang telah disepakati pula.²⁰

Landasan Syariah (Al-Qur'an surat Al-Baqarah Ayat 233)

¹⁸ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah.*, h. 229

¹⁹ *Ibid*, h. 234.

²⁰ H.Veitza Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, h. 178-179.

- (2) Untuk membantu usaha sangat kecil dan keperluan sosial, digunakan dana yang bersumber dari zakat, infak, dan sedekah.²³

B. MANAGEMEN PROSES PENYALURAN DANA

1. Pengertian Inisiasi

Inisiasi adalah proses dalam rangka mencari calon nasabah potensial,²⁴ dengan kata lain Inisiasi merupakan proses awal menetapkan kriteria nasabah pembiayaan sesuai dengan kriteria yang ditetapkan Bank, yang terdiri dari dua macam yaitu:

- a. *Walk in client* (calon nasabah datang dengan sendirinya ke bank) untuk mengajukan permohonan dana .
- b. Solitisasi (*accont officer* mencari dan menemukan nasabah potensial).²⁵

2. Pengumpulan informasi dan verifikasi

a. Pengumpulan Informasi

Pengumpulan informasi merupakan langkah awal yang dilakukan oleh bank dalam memproses sebuah pembiayaan. Informasi yang dikumpulkan akan digunakan dalam proses selanjutnya, yaitu proses analisis pembiayaan.²⁶

²³ *Ibid*, h.197.

²⁴ Muhammad, *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*, (Yogyakarta:UIN Press, 2008), h. 170.

²⁵ *Ibid*,

²⁶ Ikatan Bankir, *Mengelola Bisnis Pebiayaannya Bank Syariah*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka, 2014), h. 108

Informasi yang diperlukan dalam proses pembiayaan antara

lain:

- 1) Surat permohonan penyaluran Dana (SPPD) yang antara lain memuat besarnya penyaluran dana yang diperlukan, tujuan penggunaan penyaluran dana, jangka waktu penyaluran dana, sumber pembayaran kembali dan jenis jaminan.
 - 2) Identitas perusahaan atau identitas diri, yaitu untuk permohonan perorangan, terdiri dari Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah dan Surat persetujuan suami / istri. Bagi pemohon badan hukum, identitas perusahaan adalah berupa akte pendirian dan identitas diri perorangan yang menjadi pengurus perusahaan.
 - 3) Legalitas usaha dan legalitas perusahaan yaitu surat pengesahan dari Departemen Kehakiman atas akte pendirian perusahaan sebagai Badan Hukum, Surat Ijin Usaha, NPWP dan lain-lain.
 - 4) Data informasi keuangan seperti neraca dan perhitungan Rugi.Laba, serta keterangan penghasilan bagi karyawan/pegawai.
 - 5) Rencana kegiatan usaha yang akan dibiayai.²⁷
- b. Verifikasi Data

Informasi yang telah dikumpulkan untuk diproses perlu dipastikan akuratnya karena proses pembiayaan yang baik dibangun dengan data dan informasi yang akurat. Data dan informasi yang akurat sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan pebiayaan yang tepat. Seluruh data dan informasi yang didapat perlu melewati proses verivikasi. Hal tersebut diperlukan untuk memastikan keabsahan data dan kesesuaian dengan fakta.²⁸

Pada pembiayaan, metode verifikasi data dan informasi yang digunakan antara lain;

1) *On the spot checking*

Melakukan kunjungan *on the spot* ketempat tinggal/tempat usaha pemohon dan melakukan penilaian terhadap jaminan yang diberikan calon nasabah dan melakukan pengecekan usaha(*trade checking*)²⁹.

²⁷ Muhammad, *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*, (Yogyakarta:UHI Press, 2008), h. 170.

²⁸ Ikatan Bankir, *Mengelola Bisnis Pebiayaannya Bank Syariah*, h. 109

²⁹ Muhammad. *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UHI Press, 2008), h. 173.

2) *Bank Checking*,

Bank Checking, yaitu melakukan pengecekan dengan cara meminta kepada Bank Indonesia informasi yang menyangkut *track record* pemohon dalam berhubungan dengan bank³⁰.

Verifikasi data melalui *Bank Checking* dilakukan untuk mengecek informasi pembiayaan yang pernah diperoleh nasabah pembiayaan sebelumnya beserta kolektabilitasnya. Metode ini dapat dilakukan melalui sistem internal bank dan Informasi Nasabah Pembiayaan Individu (IDI) Bank Indonesia. IDI adalah informasi mengenai individu atau suatu perusahaan dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektabilitas, dan informasi pembiayaan lainnya³¹.

3) Verifikasi data melalui *Trade Checking* dilakukan dengan tujuan :

- a) Mengetahui dan menilai bagaimana nasabah pembiayaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya .
- b) Melihat hubungan dagang yang telah dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan.
- c) Mengamati bagaimana manajemen perusahaan dalam melakukan kegiatan bisnisnya³².

3. Analisis Permohonan

Analisi Pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah

³⁰ Muhammad. *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah.*, h. 173.

³¹ Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah.*, h.110.

³² Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 110.

diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan proyek yang dibiayai layak.³³

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan sesuai dengan sasaran, dan aman. Artinya, pembiayaan tersebut harus diterima harus diterima pengembaliannya secara tertib , teratur, dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian antara bank dan nasabah sebagai penerima pembiayaan. Selain itu, dengan tujuan terarah, artinya pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketika disyaratkan dalam akad pembiayaan.³⁴

a. Account Officer

Melakukan analisis terhadap data dan informasi yang diperoleh dari calon nasabah dan pihak lain. Berdasarkan data dari SPP dan hasil kunjungan permohonan penyaluran dana, *Account Officer* melakukan analisis dan penilaian terhadap permohonan penyaluran dana dengan tujuan untuk :

- 1) Memperoleh keyakinan tentang kemauan dan kemampuan calon nasabah untuk membayar kembali penyaluran dana yang diberikan.
- 2) Mengantisipasi resiko yang mungkin timbul dari penyaluran dana yang diberikan.
- 3) Memperoleh keyakinan bahwa penyaluran dana yang diberikan bermanfaat dan maslahat bagi kedua belah pihak, yaitu bagi nasabah dan bagi bank³⁵.
- 4) Prinsip 6 C's Analysis

Pemberian Pembiayaan seorang Customer agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang

³³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : kencana, 2011), h. 119.

³⁴ H.Veitzal Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008),h.345

³⁵ Muhammad.Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah,(Yogyakarta:UIN Press,2008),Revisi,h. 172

lebih dikenal dengan prinsip 6 C's. Keenam prinsip klasik tersebut adalah :

- a) *Character*, yaitu watak atau sifat dan kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kemauan customer untuk memenuhi kewajibannya sesuai kesepakatan yang telah disepakati.
- b) *Capital*, yaitu kemampuan pemohon untuk menyediakan modal atau kemampuan keuangan calon nasabah.
- c) *Capacity*, kemampuan calon nasabah untuk mengelola usahanya.
- d) *Condition*, situasi sosial ekonomi , politik dan budaya yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah.
- e) *Collateral*, yaitu penilaian atas jaminan yang dapat disediakan oleh nasabah, baik menyangkut aspek ekonomis maupun aspek yuridis.
- f) *Constraints*, adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya, pendirian usaha pompa bensin yang disekitarnya terdapat bengkel las atau pembakaran batu bata.³⁶

Dari keenam prinsip di atas yang paling perlu mendapat perhatian lebih adalah character, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi maka prinsip yang lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain , permohonan di tolak.

5) Analisis 6A

Aspek-aspek yang dinilai oleh analisis pembiayaan pada tahap ini antara lain :

a) Analisis Aspek Hukum

Analisis aspek hukum diperlukan oleh bank syariah untuk evaluasi terhadap legalitas calon nasabah. Di dalam akad

³⁶ H.Veitzal Rivai & Andria Permata veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008),h.353

pembiayaan terdapat dua pihak yang berserikat, yaitu bank syariah sebagai pemilik modal dan nasabah sebagai pihak yang diberikan kepercayaan untuk menjalankan usahanya.³⁷

b) Analisis Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek penting yang perlu dianalisis lebih mendalam karena hal ini terkait dengan aktivitas pemasaran calon nasabah. Bank syariah dapat mengetahui sejauh mana produk diterima di pasaran.³⁸

c) Analisis Aspek Teknis

Analisis aspek teknis dilakukan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh usaha perorangan atau perusahaan dengan penggunaan pembiayaan untuk tujuan produksi. Analisis ini mencakup lokasi usaha, sumber daya manusia, kapasitas produksi, proses produksi, dan lain-lain.³⁹

d) Analisis Aspek Manajemen

Aspek ini pihak Bank meneliti dan menilai *profile* pribadi dari pemohon pembiayaan, yang menyangkut:

- (1) Riwayat hidup secara singkat atau biodata.
- (2) Riwayat pendidikan, dari pengamatan atas riwayat pendidikan dapat terlihat apakah pemohon memiliki keahlian serta pengetahuan terkait dengan bidang usahanya.
- (3) Pengalaman kerja, berapa lama pemohon mendalami bidang usahanya.

³⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : kencana, 2011), h. 126.

³⁸ *Ibid*, h. 128

³⁹ Ikatan Bankir, *Mengelola Bisnis Pebiayaannya Bank Syariah*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka, 2014), h. 113.

- (4) Reputasi, pemohon memiliki nama yang baik atau sebaliknya atau biasa-biasa saja.
- (5) Bonafiditas, dapat dipercaya atau tidak dalam hal yang menyangkut amanat.
- (6) Cara hidup, apakah pemohon biasa hidup boros, hemat, atau biasa-biasa saja.
- (7) Tempramen, pemohon mempunyai tempramen yang mudah marah dan mudah tersinggung atau sabar.
- (8) Kemampuan memandang ke masa yang akan datang.
- (9) Integritas dan kesungguhan, penilaian tentang pemohon benar-benar serius dan konsisten dalam usahanya dan tidak terkena penyakit bosan.⁴⁰

e) Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan diperlukan untuk mengetahui kemampuan keuangan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Aspek ini diperlukan untuk melihat kebutuhan dana yang dibutuhkan dan mengetahui kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya sesuai kesepakatan.⁴¹

f) Analisis Aspek Sosial dan Ekonomi

- (1) Penyerapan tenaga kerja.
- (2) Pengaruh terhadap keadaan masyarakat sekitar.
- (3) Apakah produk yang dihasilkan oleh perusahaan pemohon pembiayaan tertentu merupakan barang baru yang menambah pilihan bagi konsumen yang menikmatinya.
- (4) Apakah usaha tersebut tidak bertentangan dengan agama, adat istiadat, dan kebiasaan setempat.
- (5) Apakah usaha tersebut memiliki nilai pembangunan yang tinggi.⁴²

Dengan melampirkan laporan hasil investigasi dan hasil analisis yuridis, Account Officer menyampaikan kepada komite penyaluran dana melalui bagian administrasi penyaluran dana hasil

⁴⁰ Khaerul umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung:CV pustaka setia,2013),h.223.

⁴¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : kencana, 2011), h. 132.

⁴² Khaerul umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung:CV pustaka setia,2013),h. 231.

analisis penyaluran dana yang meliputi hal-hal dan dengan out line sebagai berikut:

- (1) Nomor dan tanggal hasil analisis penyaluran dana.
- (2) Penjelasan singkat tentang nasabah atau perusahaan nasabah dan permasalahan yang dihadapi .
- (3) Kebutuhan penyaluran dana dan tujuan penggunaannya.
- (4) Aspek yuridis
- (5) Aspek
- (6) Aspek teknis
- (7) Aspek pemasaran
- (8) Aspek keuangan:
- (9) Aspek jaminann
- (10) Aspek sosial ekonomi dan dampak lingkungan
- (11) Skema penyaluran dana
- (12) Rekomendasi⁴³

4. Keputusan Penyaluran Dana

a. Bagian Administrasi penyaluran dana

- 1) Menentukan waktu presentasi proposal penyaluran dana dan menyampaikan memo pemberitahuan kepada para anggota komite penyaluran dana yang bersangkutan dengan melampirkan hasil analisis penyaluran dana agar dapat dipelajari lebih dahulu oleh para anggota komite.
- 2) Mencatat acara tersebut dalam agenda rapat Komite penyaluran dana dan mempersiapkan risalah rapat komite penyaluran dana dan hasil komite penyaluran dana .
- 3) Pada waktunya menyelenggarakan rapat komite penyaluran dana dan membuka rapat dan memberikan kesempatan pertama kepada *Account Officer* sponsor menyampaikan hal-hal yang perlu diambahkan terhadap Hasil Analisis penyaluran dana yang telah disampaikan.⁴⁴

b. Komite Penyaluran dana

- 1) Prosees persetujuan penyaluan dana dilakukan melalui forum komite penyaluran dana dilakukan melalui forum komite penyaluran dana yang membahas usulan penyaluran dana dari *Account Officer*.

⁴³ Muhammad.*Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*,(Yogyakarta:UHI Press,2008),Revisi,h. 171

⁴⁴ Muhammad.*Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*, (Yogyakarta:UHI Press, 2008), h. 174.

- 2) Komite penyaluran dana diketuai oleh direksi dan anggota-anggotanya ditunjuk dan diangkat dengan surat keputusan direksi.
- 3) Keputusan komite penyaluran dana dapat berupa persetujuan, persetujuan dengan syarat atau penolakan dengan alasan yang dikemukakan dengan jelas.
- 4) Bila proposal disetujui, maka para anggota komite membubuhkan tanda tangan pada kolom yang telah disediakan.
- 5) Kewenangan komite untuk memberikan persetujuan penyaluran dana sesuai dengan limit yang ditentukan dalam surat keputusan direksi.⁴⁵

c. Bagian Administrasi Penyaluran Dana

Persetujuan atau penolakan permohonan penyaluran dana harus dinyatakan dalam laporan hasil komite penyaluran dana tentang persetujuan atau penolakan penyaluran dana dan dikomunikasikan kepada pemohon penyaluran dana (SP4D) atau surat penolakan permohonan penyaluran dana (SP3D).⁴⁶

5. Dokumentasi Penyaluran Dana

a. *Account Officer*

Apabila pemohon setuju terhadap syarat-syarat yang diminta dalam SP4D, maka Account Officer harus meminta kepada Administrasi untuk menyiapkan akad penyaluran dana, baik akad dibawah tangan atau akad notariel (sesuai dengan jenis penyaluran dana diberikan dan syarat-syarat yang ditetapkan dalam laporan hasil komite penyaluran dana).

b. *Admin Legal Officer*

- 1) Pejabat legal menetapkan dan memberi tahu kepada *Account Officer* waktu penandatanganan akad, pihak-pihak yang harus hadir dalam penandatanganan akad-akad dan dokumentasi asli yang harus diserahkan oleh pemohon yang antara lain yang menyangkut identitas diri dan kewenangan para pihak, surat-surat asli bukti hak atas barang-barang yang dijamin kepada bank dan surat-surat lain yang diperlukan.
- 2) Meminta nomor rekening nasabah kepada customer service dengan dilampirkan data dan identitas.

⁴⁵ Ibid,

⁴⁶ Ibid,

- 3) Setelah mendapat nomor rekening tabungan nasabah, buatlah data penyaluran dana untuk mendapatkan nomor rekening penyaluran dana yang meliputi jumlah yang dibiayai, kesepakatan keuntungan, jangka waktu, jenis akad, kegunaan, dan Account Officer yang ditugaskan serta pihak yang dibiayai terkait atau tidak.
- 4) Mintakan otoritas data penyaluran dana kepada pejabat yang berwenang.
- 5) Sebelum penanda-tangan akad-akad, pejabat legal harus memeriksa dan memastikan keabsahan dan dipenuhinya persyaratan hukum atas setiap dokumen penyaluran dana, baik yang dibuat atau diterbitkan oleh bank maupun yang diterima dari pemohon, dan memastikan bahwa pihak-pihak yang hadir adalah berwenang menandatangani akad-akad yang dibuat dan dokumen-dokumen lain yang merupakan satu kesatuan dengan akad-akad.
- 6) Setelah akad-akad ditandatangani pejabat legal harus menyerahkan dokumen asli penyaluran dana tersebut kepada bagian administrasi penyaluran dana untuk disampaikan dengan aman.⁴⁷

c. *Customer service*

- a) Membuat data nasabah dalam komputer dan menyerahkan kepada bagian *Admin Legal* untuk ditindaklanjuti yang berisi tentang data diri nasabah.
- b) Meminta otorisasi data nasabah kepada pejabat bank yang berwenang.

d. Kabag. Operasional

- a) Melakukan otorisasi data nasabah atas permintaan dari customer service dengan melakukan pengecekan data.
- b) Melakukan otorisasi data penyaluran dana atas permintaan administrasi penyaluran dana dengan terlebih dahulu memeriksa data yang telah di input diyakini telah sesuai.⁴⁸

6. Realisasi Penyaluran Dana

a. *Admin Legal Officer*

- 1) Memeriksa dan memastikan bahwa semua dokumen dan persyaratan penyaluran dana telah lengkap.
- 2) Memberikan dokumen persetujuan (*fiat dropping*) atas putusan penyaluran dana yang merupakan instrumen instruksi dari bagian operasi untuk melakukan penyaluran dana.
- 3) Menyerahkan dokumen persetujuan (*fiat dropping*) kepada bagian operasi.

⁴⁷ Ibid, h. 175.

⁴⁸ Muhammad. *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, h. 176.

- 4) Membuat data penyaluran dana dalam bentuk statistik untuk keperluan laporan kepada manajemen, pemantau dan analisis penyaluran dana.
- b. Petugas Oprasi
- 1) Menatausahakan seluruh dokumen dan warkat warkat yang berkaitan dengan realisasi penyaluran dana.
 - 2) Melakukan realisasi sesuai dengan syarat-syarat dalam dokumen persetujuan (*fiat dropping*).⁴⁹

7. Pembinaan Dan pengawasan

a. Account Officer

- 1) Melakukan pemantauan secara intensif terhadap kinerja nasabah.
- 2) Memonitoring pembayaran nasabah untuk memastikan bahwa nasabah dapat melaksanakan kewajibannya dengan baik dan tepat waktu sesuai dengan perjanjian.
- 3) Meminta laporan-laporan yang wajib disampaikan oleh nasabah kepada bank sesuai akad penyaluran dana.
- 4) Mengirimkan surat pemberitahuan kepada nasabah tentang kewajiban yang harus dibayar secara layak.
- 5) Memberikan segera surat teguran atau peringatan kepada nasabah dalam kesempatan pertama manakala belum melakukan kewajiban setelah tanggal yang telah ditentukan.
- 6) Melakukan kunjungan secara priodik untuk mengetahui atau memperoleh informasi tentang kegiatan usaha nasabah dan pemasalahan yang terjadi sehingga bank dapat melakukan antisipasi timbulnya pembiayaan bermasalah.
- 7) Mendapatkan laporan yang dikeluarkan oleh bagian review penyaluran dana yang berisi kelengkapan dokumentasi penyaluran dana dan kualifikasi portofolio penyaluran dana ,apakah nasabah tergolong lancar , kurang lancar, diragukan atau macet.
- 8) Melakukan analisis dan segera mencari jalan pemecahannya apabila terjadi danya indiksi penurunan kualitas penyaluran dana atau potensi terjadi penyaluran dana bermasalah.⁵⁰

⁴⁹ *Ibid.*,

⁵⁰ Muhammad., *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah.*, h. 178.

BAB III

LAPORAN PENELITIAN

A. Sejarah Singkat, visi, misi, Struktur organisasi, Bank Muamalat

1. Sejarah singkat

PT Bank Muamalat Indonesia berdiri sejak 1 November 1991, diprakasai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia. Dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyanggah predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi perseorangan sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Saat ini Bank Muamalat memberikan lebih layanan bagi lebih dari 4,3 juta nasabah melalui 457 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia, salah satunya adalah Bank Muamalat KCP Metro yang telah berdiri sejak 10 Oktober 2010. Jaringan BMI didukung oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia.

BMI juga merupakan satu-satunya Bank Syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur di Malaysia. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga

nasional dan internasionalserta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi diterima oleh Bank Muamalat.¹

2. Visi Bank Muamalat

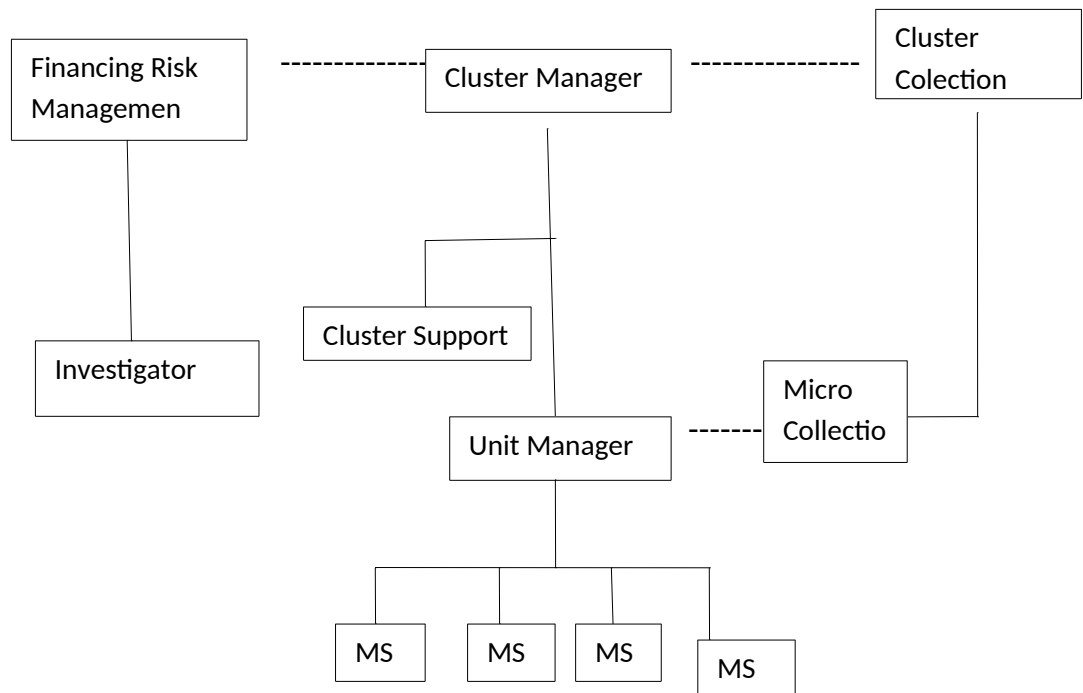
“ The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presense ”

3. Misi Bank Muamalat

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan Profesional serta orintasi investasi yang inofatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.²

4. Struktur Organisasi³

a. Struktur



¹ www.Bankmuamalat.co.id, diunduh pada 14 agustus 2016.

² Ibid,

³ Dokumentasi File Pdf Pelatihan Karyawan

b. Tugas-Tugas⁴

Jabatan	Nama	Tugas
Financing Risk Managemen Cluster Manager	Guntur Lesmana Hendri Felani	Mereview proposal pengajuan fasilitas pembiayaan Kepala kantor Cluster yang memiliki kewenangan untuk memutus pembiayaan
Cluster Collection	Arif Sulaiman	Menginformasikan/ menghubungi nasabah jatuh tempo
Investigator	Maria Kurniati Kusuma	Pengumpulan informasi mengenai data nasabah
Cluster Suport	Elsa Dwi Murni	Membantu Cluster Manager mengenai pekerjaan administratif
Unit Manager	Januar Fadlillah	Kepala Kantor Unit Mikro Muamalat
Marketing Sales	Aris Noviyanto Surya Vide Buana	Melakukan proses pemasaran dan mengajukan usulan pembiayaan Mikro
Mikro Collection	Darmawan	Melakukan proses penagihan kepada nasabah yang menunggak .

B. Gambaran Umum Proses Inisiasi

⁴ Keterangan dari Unit Manager Mikro

Inisiasi merupakan tahapan proses sebelum memberikan fasilitas pembiayaan yang dilakukan terhadap calon nasabah, inisiasi dilakukan dalam rangka menghindari resiko dari aktifitas pemberian fasilitas pembiayaan. parameter yang menjadi acuan dalam menentukan kelayakan calon nasabah meliputi 5 Hal Yaitu ;

1. *Character*

Character adalah karakter yang dimiliki oleh calon nasabah baik sebagai pelaku usaha, maupun sebagai makhluk sosial dalam hidup bermasyarakat. Dapat diketahui dari data pihak yang berwenang yaitu Bank Indonesia berupahasil *Bi-checking*. Serta dapat melalui verifikasi dengan rekan usaha (*supplier* dan *buyer*), maupun tetangga usaha atau tetangga rumah tinggal. Karakter memiliki peran yang penting dalam penilaain awal kelayakan calon nasabah, karena tidak menutup kemungkinan bahwa calon nasabah sebenarnya memiliki kemampuan pembayaran angsuran atau kewajiban, namun karena memiliki karakter yang tidak baik maka calon nasabah tersebut sering kali mengalami keterlambatan terhadap kewajiban atau angsuran yang ditanggungnya.

2. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran terhadap kewajiban yang telah ditanggung ditambah kewajiban yang timbul dari permohonan fasilitas pembiayaan.

3. *Collateral*

Collateral adalah kecukupan nilai agunan atau jaminan yang dimiliki oleh calon nasabah.

4. *Capability*

Capability adalah kemampuan calon nasabah dalam mengelola usaha yang dijalankan, hal ini terkait dengan lamanya usaha yang dilakukan karena akan menunjukkan pengalaman serta kemampuan calon nasabah tersebut.

5. *Condition*

Condition adalah pengaruh atau faktor eksternal dan internal apa saja yang dapat mempengaruhi kelancaran usaha yang dimiliki, yang tentu akan berpengaruh pula terhadap pendapatan calon nasabah. Faktor eksternal adalah cuaca, regulasi pemerintah, dll. Faktor internal contohnya adalah keadaan keharmonisan keluarga.⁵

Dari ke 5 (lima) parameter di atas dapat terdapat sumber-sumber yang digunakan sebagai alat untuk memperoleh informasi dari ke 5 (lima) parameter tersebut. Sumber-sumber utama yang dijadikan tolak ukur dalam menilai kemampuan nasabah dalam mengembalikan fasilitas pembiayaan, yaitu:

⁵ Hasil wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku Unit Manager Mikro Pada 22 Juni 2016

1. Interview

Interview dilakukan langsung terhadap nasabah calon penerima fasilitas pembiayaan, beserta suplayer (pemasok barang), buyer (pembeli), tetangga-tetangga lingkungan jaminan. Interview bertujuan untuk mengetahui usaha yang dijalankan.

2. Data

Data diperoleh dari *Bi-Checking*, nota pembelian, nota penjualan, dan pembukuan.

3. Observasi

Observasi dilakukan dengan melihat langsung usaha yang dijalankan, melihat langsung stok barang sesuai atau tidak dengan nota belanja yang diberikan oleh calon nasabah.⁶

Jadi, dari ketiga sumber tersebut merupakan acuan yang dijadikan dasar sebagai perhitungan kelayakan pemberian fasilitas pembiayaan pada nasabah. Ke tiga sumber tersebut dijadikan alat untuk mendapatkan informasi, dari ke lima parameter dalam inisiasi.

⁶ Hasil wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku Unit Manager Mikro Pada 22 Juni 2016

C. Segmentasi Dan Produk Pembiayaan Muamalat

1. Segmentasi Kriteria⁷

Usaha Mikro	Usaha Kecil
1) Milik Warga Negara Indonesia.	1) Milik Warga Negara Indonesia.
2) Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha.	2) Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha.
3) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.	3) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
4) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00	4) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00

2. Produk Pembiayaan Mikro Muamalat

Fitur produk pembiayaan Mikro Bank Muamalat terbagi dalam 3

(tiga) kategori produk, yaitu :

⁷ Dokumentasi File Pdf Pelatihan Karyawan,

- a. iB Muamalat Usaha Mikro 500 (iB MUM 500)
 - 1) Akad pembiayaan jual beli (*Murabahah*)
 - 2) Tujuan pembiayaan adalah untuk modal kerja dan investasi yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
 - 3) Limit pembiayaan: Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah).

- b. iB Muamalat Usaha Mikro 200 (iB MUM 200)
 - 1) Akad pembiayaan jual beli (*Murabahah*)
 - 2) Tujuan pembiayaan adalah untuk modal kerja dan investasi yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
 - 3) Limit pembiayaan: Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah).

- c. iB Muamalat Usaha Mikro 50 (iB MUM 50)
 - 1) Akad pembiayaan jual beli (*Murabahah*)
 - 2) Tujuan pembiayaan adalah untuk modal kerja dan investasi yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
 - 3) Limit Pembiayaan: Rp 5.000.000 (lima juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah).⁸

D. Inisiasi Pembiayaan Mikro

1. Target Market

⁸ Dokumentasi File Pdf Pelatihan Karyawan,

Target Market merupakan identifikasi awal terhadap bidang usaha calon nasabah yang potensial sekaligus merupakan arah dan prioritas usaha yang akan dibiayai oleh Bank.

a. Penentuan *Target Market*

- 1) Calon nasabah adalah nasabah perorangan dan badan usaha tidak berbadan hukum (cv/firma). Tidak berbadan hukum disini maksudnya adalah bukan milik pemerintah.
- 2) Pengusaha pasar yang akan dibiayai adalah pengusaha didalam pasar (Pasar daerah/Swasta) dengan usia pasar maksimum 10 (sepuluh tahun).
- 3) Jika tempat usaha sewa/kontrak dan Agunan merupakan kendaraan (barang bergerak), maka tempat tinggal harus milik nasabah atau keluarga.
- 4) Jika tempat usaha sewa/kontrak maka lama tinggal (status sewa/kontrak) minimal sudah 5 (lima) tahun, dan sisa masa sewa minimal sama dengan jangka waktu pembiayaan yang dibuktikan dengan kwitansi pembayaran sewa yang di telah diverifikasi dan di paraf oleh Unit Manager (UM) dan Unit Financing Analyst (UFA).
- 5) Ketentuan radius tempat usaha yang dapat dibiayai adalah berada sampai dengan radius maksimal 10 km (untuk iB MUM 50), maksimal 12 km (untuk iB MUM 200) dan maksimal 15 km (untuk iB MUM 500).

- 6) UM (Unit Manager) harus proaktif dan cermat dalam menentukan calon Nasabah sebagai target market. Dalam penetapan target market, maka Unit Mikro Muamalat perlu mempertimbangkan dan melakukan kajian terhadap hal-hal sebagai berikut :
- a) Memilih jenis usaha yang potensial dan mempunyai prospek yang baik.
 - b) Potensi wilayah setempat memungkinkan berkembangnya jenis usaha calon nasabah.
 - c) Produk usaha mempunyai nilai tambah dan pasar yang jelas.
 - d) Pemerintah mendukung pengembangan jenis usaha tersebut.
 - e) *Past performance* jenis usaha tersebut di bank cukup baik.⁹

Jadi, dalam *target market*, Unit manager yang harus aktif dan jeli dalam menilai calon nasabah yang layak untuk menerima fasilitas pembiayaan yang memiliki kriteria usaha yang potensial dan ketika dibiayai mampu dalam pengembalian fasilitas pembiayaan, apabila Unit Manager sudah tepat dalam menilai dan melihat bidang usaha calon nasabah dengan baik maka resiko yang timbul dari aktifitas pembiayaan bisa di minimalisir.

2. Risk Acceptance Criteria (RAC)

⁹ Hasil wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku Unit Manager Mikro Pada 22 Juni 2016

Risk Acceptance Criteria (RAC) adalah kriteria untuk menyeleksi calon nasabah untuk menjadi *target market*. Dalam rangka penyaluran pembiayaan kepada Nasabah, ditetapkan RAC sebagai berikut :

- a. Lama menjalani usaha minimal 2 (dua) tahun untuk pengajuan pembiayaan iB MUM 200 dan iB MUM 500 dan 3 (tiga) tahun untuk pengajuan pembiayaan iBMUM 50.
- b. Nasabah wajib memiliki legalitas usaha seperti SKU (Surat Keterangan Usaha) (minimal disahkan oleh Kelurahan setempat) dan NPWP.
- c. Proses *BI-Checking* diwajibkan untuk setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- d. Berdasarkan DHN Bank Indonesia, calon Nasabah tidak masuk Daftar Hitam BI.
- e. Berdasarkan *trade checking*, tidak ada informasi negatif mengenai calon nasabah.
- f. Nasabah dan tidak sedang menghadapi/terlibat masalah hukum.
- g. Memiliki Agunan dengan nilai yang memadai sesuai ketentuan dalam prosedur ini.
- h. Jika berdasarkan hasil taksasi agunan yang diberikan belum menutupi/mengcover besarnya pembiayaan yang diberikan, maka Nasabah wajib memberikan agunan tambahan.¹⁰

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku Unit Manager Mikro Pada 22 Juni 2016

Jadi, *Risk Acceptance Criteria* (RAC) merupakan kriteria dalam penentuan usaha yang layak menerima fasilitas pembiayaan. Divisi mikro harus tepat dalam menentukan calon nasabah masuk dalam kriteria produk pembiayaan yang sesuai dengan kapasitas calon nasabah. Apabila terdapat salah satu kriteria tidak terpenuhi maka harus dijadikan bahan perhitungan bagi pihak Divisi Mikro untuk tidak memberikan fasilitas pembiayaan agar tidak terjadi resiko akibat dari satu kriteria yang tidak terpenuhi.

3. Pengumpulan Informasi

- a. Mikro Sales melakukan kunjungan ke calon nasabah untuk mendapatkan informasi sebagai berikut :
 - 1) Tujuan Pembiayaan
 - 2) Kebutuhan calon nasabah (jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, cara pembayaran, Agunan)
 - 3) Keberadaan, jenis dan aktivitas usaha
 - 4) Lamanya usaha di pasar tersebut dan ditempat lain (bila ada);
 - 5) Aktifitas keuangan misalnya informasi tabungan/pinjaman di bank/lembaga keuangan lainnya/pinjaman individu.
- b. Mikro Sales menjelaskan karakteristik dan keunggulan produk-produk pembiayaan Mikro Muamalat yang akan ditawarkan, yaitu: Produk iB MUM 50, iB MUM 200, dan iB MUM 500.
- c. Mikro Sales wajib menanyakan kepada calon nasabah mengenai detail tujuan pembiayaan, yaitu barang modal kerja apa saja yang akan di beli dan meminta calon nasabah untuk membuat Rencana Pembelian Barang.

- d. Mikro Sales wajib mendapatkan informasi apakah calon nasabah mempunyai pembiayaan individual atau pembiayaan di Bank/lembaga keuangan lainnya pada saat mengajukan pembiayaan ke Bank Muamalat.
- e. Bila calon nasabah pada saat mengajukan pembiayaan ke Bank Muamalat mempunyai pembiayaan dari Bank atau lembaga keuangan lainnya atau pinjaman individu, Mikro Sales wajib mendapatkan informasi lengkap sebagai berikut :
- 1) Nama Bank atau lembaga keuangan lainnya atau pihak yang memberikan pembiayaan ke calon nasabah
 - 2) Jumlah pembiayaan awal
 - 3) Riwayat pembiayaannya dan status pembayaran 6 (enam) bulan terakhir
 - 4) Sisa outstanding/pembiayaan (pokok)
 - 5) Sisa total kewajiban (pokok + margin/bunga)
 - 6) Sisa jangka waktu pembiayaan
 - 7) Angsuran per bulannya
 - 8) Agunan yang diagunkan ke Bank/lembaga keuangan lainnya
- f. Khusus untuk calon nasabah yang pada saat mengajukan pembiayaan sudah menjadi nasabah di bank umum atau lembaga keuangan lainnya, maka perlakuannya adalah :
- 1) Mikro Sales disarankan untuk mendapatkan bukti pembayaran lancar 6 (enam) bulan terakhir dari bank umum atau lembaga

keuangan lainnya guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

2) Calon nasabah wajib membuat surat pernyataan jika memiliki pinjaman di bank umum / lembaga keuangan lainnya yang berisi informasi antara lain plafond awal, sisa outstanding pokok, sisa jangka waktu dan sisa total kewajiban keseluruhan (pokok + margin/bunga)

- g. Mikro Sales menuliskan hasil rekomendasi calon nasabah dengan memberikan tandatangan pada Formulir Aplikasi Pembiayaan.
- h. Mikro Sales wajib melengkapi dokumen–dokumen yang dipersyaratkan dalam proses pembiayaan yang harus diserahkan oleh calon nasabah, yang nantinya akan diteruskan kepada UFA. Rencana Pembelian Barang wajib dilampirkan dalam Formulir Aplikasi Pembiayaan.
- i. Mikro Sales wajib melakukan verifikasi terhadap keaslian dokumen identitas dan Agunan nasabah serta memberikan cap “SESUAI ASLI-NYA” serta tanda tangan Micro Sales pada copy dokumen tersebut.¹¹

Jadi, dalam hal ini micro sales memiliki peran pertama dalam proses inisiasi, selain menjelaskan produk, micro sales juga melakukan verifikasi awal sebelum di tindak lanjuti oleh Unit Financing Analyst.

¹¹ Dokumentasi File Pdf Pelatihan Karyawan

4. *Verification Process* dan *Risk Assesment* oleh Unit Financing Analyst (UFA)

Proses verifikasi yang dilakukan oleh Unit Financing Analyst adalah sebagai berikut :

a. Verifikasi Dokumen Syarat Pembiayaan

- 1) UFA wajib melakukan penyelidikan informasi negatif berupa pengecekan *BI-Checking* dan Daftar Hitam Nasabah Bank Indonesia. *BI-Checking* wajib dilakukan sebelum aplikasi pembiayaan diproses lebih lanjut.
- 2) UFA wajib melakukan pemeriksaan dokumen, kelengkapan dokumen dan memastikan apakah telah dilakukan stempel "SESUAI ASLI-NYA" dan tanda tangan Micro Sales pada copy dokumen identitas dan dokumen Agunan.
- 3) Jika dokumen-dokumen yang dipersyaratkan belum lengkap,informasikan ke Micro Sales untuk meminta dokumen yang belum dilengkapi ke calon nasabah. Apabila sudah lengkap, maka lanjutkan proses pembiayaan.
- 4) UFA/CFO wajib melakukan *cross check* terhadap data yang tertera pada Formulir Aplikasi Pembiayaan dan dokumen calon nasabah serta memastikan dokumen belum berakhir masa aktifnya.
- 5) Bila terdapat informasi yang negatif terhadap calon nasabah, maka menjadi salah satu bahan pertimbangan pengajuan pembiayaan.¹²

¹² Hasil wawancara dengan Ibu. Maria Kurniati Kusuma selaku Unit Financing Analyst Mikro Pada 22 Juni 2016

b. Verifikasi Dokumen Agunan

UFA wajib melakukan verifikasi terhadap keaslian dokumen agunan dan memastikan dokumen agunan yang diberikan calon nasabah belum berakhir masa aktifnya serta melakukan analisa terhadap tingkat resiko dari tingkat kecukupan nilai agunan yang diberikan calon nasabah dengan besarnya pembiayaan yang akan diberikan serta kekuatan pengikatan terhadap agunan yang diagunkan. Agunan untuk penambahan fasilitas tidak diperenankan Paripasu, yaitu pengikatan satu agunan untuk beberapa fasilitas pembiayaan yang diterima oleh beberapa debitur, yang nilainya dikaitkan secara proporsional dengan masing-masing pembiayaan yang diperoleh.¹³

c. Verifikasi Karakter Nasabah

- 1) Unit Manager (UM)/Cluster Manager (CM) dan UFA wajib melakukan pengecekan terhadap karakter calon nasabah. Verifikasi Karakter calon nasabah dilakukan dengan cara Kunjungan Nasabah dan Kunjungan ke tempat usaha yang dibiayai, tempat tinggal dan lokasi agunan.
- 2) UM dan UFA wajib mendapatkan informasi detail mengenai karakter calon Nasabah dari pihak ketiga (seperti: Kepala dinas pasar, *Supplier*, Ketua RT/RW, tetangga, rekan usaha, pegawai dan lainnya).

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu. Maria Kurniati Kusuma selaku Unit Financing Analys Mikro Pada 22 Juni 2016

- 3) Bila terdapat informasi yang negatif terhadap calon nasabah, maka menjadi salah satu bahan pertimbangan pengajuan pembiayaan.
- 4) UFA membuat Surat Penolakan atas pembiayaan yang “Tidak Direkomendasikan”, dan Micro Sales harus menginformasikan penolakan pembiayaan secepatnya ke calon nasabah dengan menyampaikan bahwa permohonan pembiayaannya belum dapat diproses untuk saat sekarang.¹⁴

d. Verifikasi Tujuan Pembiayaan

- 1) UM dan UFA wajib melakukan verifikasi tujuan pembiayaan kepada calon Nasabah, berdasarkan data Formulir Aplikasi Pembiayaan.
- 2) Apabila dari hasil penyelidikan ulang tetap meragukan atau menyimpang dari tujuan awal pengajuan maka Formulir Aplikasi Pembiayaan tersebut dapat diputuskan “Tidak Direkomendasikan”.
- 3) UFA membuat Surat Penolakan atas pembiayaan yang “Tidak Direkomendasikan”, dan Mikro Sales harus menginformasikan penolakan pembiayaan secepatnya ke calon nasabah dengan menyampaikan bahwa permohonan pembiayaannya belum dapat diproses untuk saat sekarang.

e. Verifikasi Usaha Nasabah

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu. Maria Kurniati Kusuma selaku Unit Financing Analys Mikro Pada 22 Juni 2016

- 1) UFA/CFO wajib mengetahui informasi terbaru tentang keadaan/kondisi/perkembangan usaha calon nasabah, dan dilaporkan kepada Unit Manager/Cluster Manager.
 - 2) UFA wajib melakukan verifikasi atas kemampuan calon nasabah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, untuk memastikan apakah pembiayaan yang akan diberikan digunakan untuk mengembangkan usahanya dan dapat menambah sumber pembayaran kembali.
- f. Dokumen *Checklist* (DCL)
- 1) Cek kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan dengan menggunakan Dokumen *Checklist* untuk memastikan semua dokumen yang dipersyaratkan sudah terkumpul.
 - 2) DCL adalah media yang digunakan oleh UFA atau CFO untuk mencatat seluruh kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan sudah terkumpul.
 - 3) DCL harus ditempel di folder aplikasi pembiayaan di halaman depan.¹⁵

Jadi, UFA melakukan aktifitas verifikasi dokumen syarat pembiayaan, verifikasi laporan keuangan, verifikasi dokumen agunan, nilai market agunan, verifikasi karakter nasabah, verifikasi tujuan pembiayaan dan verifikasi usaha calon nasabah.

5. Scoring dan Analisa Pembiayaan

¹⁵ Dokumentasi File Pdf Pelatihan Karyawan

- a. UFA melakukan aktifitas input data hasil survey dan verifikasi ke dalam sistem *Financing Origination System* (FOS) yaitu antara lain data formulir aplikasi pembiayaan, data verifikasi laporan keuangan, data verifikasi agunan, data hasil verifikasi karakter, data verifikasi pinjaman di lembaga keuangan, dan data dokumen persyaratan.
- b. UFA menggunakan *scoring* sebagai *tools* dalam proses analisa pembiayaan Mikro. Hasil *scoring* menunjukkan apakah pengajuan pembiayaan “Direkomendasikan” atau “Tidak Direkomendasikan”.
- c. Prosedur melakukan input *scoring* mengikuti ketentuan yang terdapat pada Petunjuk Penggunaan *Financing Origination System* (FOS) dan Petunjuk penggunaan Scoring/Aplikasi rating pembiayaan.
- d. UFA akan membuat Usulan Pembiayaan berdasarkan hasil analisa (*risk assesment*) dan verifikasi terhadap dokumen calon Nasabah serta hasil *scoring* untuk diajukan ke Unit Manager/Cluster Manager sebagai pihak pemutus persetujuan pembiayaan.¹⁶

Jadi, *Scoring* merupakan perhitungan kelayakan untuk melihat kapasitas nasabah dengan menggunakan system, yang untuk selanjutnya hasil dari *scoring* dapat dilanjutkan kepada Unit Manager.

E. Analisis Data

Dari hasil penelitian di atas, divisi mikro dalam melakukan proses inisiasi hal utama yang menjadi pokok dalam inisiasi merupakan lima parameter utama yaitu, *Character*, *Capacity*, *Collateral*, *Capability*, *Condition*. Divisi Mikro Muamalat Metro hanya menggunakan ke lima prinsip

¹⁶ Dokumentasi File Pdf Pelatihan Karyawan

dalam pemberian pembiayaan, teori prinsip pembiayaan terdiri dari enam prinsip yaitu dari kelima parameter tersebut di tambah dengan *Constraints* yang tidak dipakai oleh divisi mikro dalam parameter inisiasi.

Sumber utama yang dijadikan alat oleh Divisi Mikro dalam mengumpulkan informasi adalah, interview, data, dan observasi. Ketiga sumber tersebut merupakan acuan dasar yang dijadikan dasar perhitungan kelayakan pemberian fasilitas pembiayaan.

Segmentasi kriteria merupakan usaha yang akan dibiayai berdasarkan kriteria usaha mikro dan usaha kecil. Dibedakan dan digolongkan menjadi dua karena untuk mengklasifikasikan calon nasabah berhak menerima produk pembiayaan mikro Muamalat yang sesuai dengan kriteria calon nasabah. Pembiayaan Mikro Muamalat memiliki tiga produk unggulan yaitu, iB MUM 500, iB MUM 200, dan iB MUM 50.

Target Market, identifikasi awal terhadap usaha calon nasabah. Dilakukan untuk memilih bidang usaha yang diutamakan untuk menerima fasilitas pembiayaan. Risk Acceptance Criteria (RAC), merupakan kriteria yang di jadikan sebagai alat untuk menyeleksi calon nasabah. Dalam RAC satu saja informasi negatif mengenai calon nasabah dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pemberian fasilitas pembiayaan.

Pengumpulan informasi awal dilakukan oleh Mikro sales, seperti informasi mengenai data mengenai calon nasabah, tujuan pembiayaan dan persyaratan lain dilengkapi oleh calon nasabah melalui mikro sales. Verifikasi data dalam RAC dilakukan oleh Unit Financing Analyst pembiayaan yang

memastikan kebenaran data-data calon nasabah. Unit Manager bertugas untuk melihat secara jeli usaha calon nasabah dengan *observasi* ketempat usaha calon nasabah.

Scoring dan Analisa pembiayaan, dilakukan setelah proses inisiasi dari pengumpulan data hingga verifikasi dilakukan maka langkah selanjutnya adalah melakukan perhitungan kelayakan untuk melihat kapasitas kemampuan pengembalian pembiayaan dengan menggunakan system.

Berdasarkan hasil penelitian Divisi Mikro Muamalat telah sesuai dan menjalankan prosedur inisiasi secara bertahap sesuai dengan prosedur yang telah di tetapkan dan berlaku di Bank Muamalat KCP. Metro.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Inisiasi merupakan tahapan proses sebelum memberikan fasilitas pembiayaan yang dilakukan terhadap calon nasabah, inisiasi dilakukan dalam rangka menghindari resiko dari aktifitas pemberian fasilitas pembiayaan. Fitur produk pembiayaan Mikro Bank Muamalat terbagi dalam 3 (tiga) kategori produk, yaitu: iB Muamalat Usaha Mikro 500 (iB MUM 500), iB Muamalat Usaha Mikro 200 (iB MUM 200), iB Muamalat Usaha Mikro 50 (iB MUM 50).

parameter yang menjadi acuan dalam menentukan kelayakan calon nasabah meliputi 5 Hal yaitu, *Character, Capacity, Colleteral, Capability, dan condition*. Untuk memperoleh parameter tersebut dibutuhkan alat untuk memperolehnya. Alat tersebut berupa sumber-sumber utama yang digunakan dalam inisiasi, sumber-sumber tersebut dijadikan tolak ukur dalam menilai kemampuan nasabah dalam mengembalikan fasilitas pembiayaan dalam inisiasi, yaitu: Interview, Data, dan Observasi. Penentu keputusan pemberian pembiayaan dilakukan oleh kantor pusat . Penyelesaian perbedaan persepsi dalam menentukan fasilitas pembiayaan yang diberikan dilakukan dengan memperhitungkan kembali 3 (tiga) sumber utama yaitu; Interview, Data dan Observasi.

B. Saran

Setelah penelitian dan analisis serta ditarik kesimpulan, maka penulis memberikan sedikit saran kepada Bank Muamalat Metro. Hendaknya bagi divisi mikro Muamalat baik kantor cabang pembantu dan kantor pusat bisa saling bersinergi dan sebisa mungkin menyamakan tujuan agar proses pemberian fasilitas pembiayaan tidak memakan waktu yang lama.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman Fatoni, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta:Rineka Cipta, 2008
- Binti Nur Aisyah. *Manajemen Pembiayaan Syariah*. Yogyakarta: KALIMEDIA, 2015
- H.Veitzal Rivai & Andria Veithzal. *Islamic Financial Managemen*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008
- Heri Sudarsono. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta:Ekonisia, 2013
- Husain Umar. *Researchnin Finance And Banking*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2000
- Ikatan Bankir. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2014
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta:Rajawali, 2010
- Khaerul Umam. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013
- Maryanto Supriono, *Buku Pintar Perbankan*. Yogyakarta:Cv Andi Offset, 2011
- Muhammad. *Metode Penelitian*. Jakarta:Rajawali Pers, 2013
- Muhammad. *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Pers, 2008
- P3M STAIN Jurai Siwo Metro. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi*. Metro:P3M STAIN Jurai Siwo Metro
- S. Nasution. *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2011
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010
- Sumarni. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2012

Uhar Suharasaputra, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*.
Bandung: Refika Aditama, 2012

www.Bankmuamalat.co.id

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nisa Ul Salamah dilahirkan di Sukadana pada tanggal 26 April 1995, anak pertama dari dua bersaudara pasangan Bapak Sabar dan Ibu Kunarmiati.

Pendidikan dasar peneliti tempuh di SD Negeri I Sukadana Ilir dan Selesai pada tahun 2007, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama Negeri I Sukadana, dan selesai pada tahun 2010. Sedangkan Pendidikan Menengah Atas pada Madrasah Aliyah Negeri I Metro selesai pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan di STAIN Jurai Siwo Metro Jurusan Syariah dan Ekoinomi Islam dimulai pada Semester I TA. 2013/2014.

Pengalaman Organisasi yang pernah ditempuh selama Sekolah Dasar Sampai Ke Madrasah Aliyah, peneliti aktif dalam organisasi Pramuka di Kwartir Cabang Lampung Timur.