



pembiayaan untuk di isi lengkap oleh nasabah. Dan calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah di tetapkan dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan. Calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan.

Setelah permohonan diterima lisan maupun tulisan, maka pihak bank mulai bekerja melalui investigasi awal dengan mencari informasi mengenai calon nasabah ke berbagai sumber. Apabila hasilnya menunjukkan sinyal positif maka dilanjutkan ke tahap berikutnya. Akan tetapi bila sebaliknya, maka bank akan cepat menolak permohonan pembiayaan.

Bank dalam menyampaikan kepada nasabah mengenai pembiayaan dalam rangka pengajuan pembiayaan yakni:

- a) Disetujui sesuai plafon pengajuan nasabah
- b) Disetujui dengan ketentuan plafon diturunkan disebabkan nasabah tidak dapat memenuhi aspek 5C dan 1S dengan mengutamakan aspek karakter, *capacity* dan syariah.
- c) Permohonan tidak disetujui. Namun hal ini terjadi pada umumnya pihak bank akan memberikan pilihan agar plafon diturunkan tetapi jika nasabah tidak menyetujuinya maka permohonan tidak akan dilanjutkan terutama apabila pada awal permohonan calon nasabah menunjukkan itikad kurang baik.

Pada BSM terdapat kasus yang berkaitan dengan permohonan nasabah yang tidak disetujui seperti calon nasabah saat menyertakan dokumen untuk pengajuan permohonan ternyata tanggal lahir yang tertera di KTP berbeda dengan yang tertera di buku nikah, maka harus dilakukan investigasi terlebih dahulu kepada pihak KUA (Kantor Urusan agama) jika ternyata kesalahan cetak disebabkan KUA maka hal tersebut tidak dipermasalahkan pengecualian jika usia nasabah belum memenuhi persyaratan umum dengan memanipulasi data maka permohonan pembiayaan akan ditolak karena sejak proses awal nasabah menunjukkan karakter yang tidak baik.

## 2. Tahap analisis pembiayaan

Pada tahap pemeriksaan setelah syarat-syarat dilengkapi, tahap analisis yang dilakukan oleh bagian Analisis Mikroyang ada di BSM. Analisa yang dilakukan ada tiga yakni pilar analisa, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas dan objek akad. Analisa kemampuan dapat dilihat melalui fotocopi rekening tabungan, slip gaji, BI Checking untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisa legalitas data-data dapat diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data calon nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan juga survey langsung ke lapangan. Selain itu bank juga akan memeriksa melalui sistem informasi debitur untuk mengetahui apakah calon nasabah













- 1) Melakukan pembukaan rekening tabungan untuk pencarian pembiayaan
- 2) Melayani transaksi setoran talangan dan penarikan tabungan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah Mandiri 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. Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya kredit macet oleh nasabah.

Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah mandiri dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolah permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah mandiri untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.

Jadi dalam data tersebut yang telah ada pada BSM itu sudah menganut dalam teori yang di kemukakan oleh Muhammad





di inginkan sehingga analisis pembiayaan menjadi tepat guna. Hal ini diperuntukkan agar tidak membebani nasabah dan meminimalkan risiko pembiayaan.

Beberapa hal yang menjadi pertimbangan yaitu aspek *character*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *collateral*.

#### 1. *Character*

*Character* merupakan penilaian terhadap personalitas calon nasabah berupa sifat atau watak. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak dari pihak yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin daribagaimana sifatnya, kejujurannya, gaya hidup yang dianutnya, tidak pemabuk, tidak penjudi, usia debitur dan lain-lain. Watak calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan dimasa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah permohonan baru dapat diketahui dengan melihat kebiasaan setor tarik pada tabungan. UFO akan memeriksa daftar hitam bank indonesia (BI Checking) untuk melihat kolektibilitas pembiayaan/tingkat kesehatan pembiayaan nasabah. UFO juga akan melakukan *trade checking* yaitu pencarian informasi ke rekan bisnis permohonan pembiayaan, pesaingnya ataupun pemilik usaha sejenis untuk memperoleh informasi mengenai reputasi etika, jenis usaha dan perilaku bisnis calon nasabah. Karakter merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar pengembalian

pembiayaan. Orang yang memiliki karakter yang baik akan berusaha untuk membayar dengan berbagai cara, sifat-sifat kusus yang menyertai kepribadian seorang.

Menilai karakter didapat pada saat wawancara dengan cara tanya jawab yang dilakukan pihak bank kepada nasabah pada saat nasabah pertama kali berurusan dengan pihak bank dalam rangka pengajuan pembiayaan. Hal yang bisa ditanyakan yang berhubungan dengan karakter adalah seputar nama nasabah, nama istri dan anak jika telah berkeluarga, tempat tinggal, kehidupan sekitar tempat tinggal, kebiasaan yang dilakukan, dan lain-lain yang berhubungan dengan nasabah.

Karakter yang baik akan meminimalkan kerugian bahkan memberikan keuntungan bank da karakter yang tidak baik akan menimbulkan kerugian yang sangat besar bagi bank. Karakter nasabah yang dimaksud antara lain dilihat dari segi kejujuran, tanggung jawab dan dapat dipercaya. Dari segi kejujuran BSM menilai dari segi wawancara dengan nasabah dan dari hasil formulir yang telah diisi oleh calon nasabah. Selain itu, nasabah juga harus dipastikan memiliki tanggungjawab. Sikap dalam bertanggungjawab merupakan sikap yang berpengaruh terhadap penilaian karakter nasabah, karena yang dimaksud nasabah bertanggung jawab ialah perwujudan kesadaran akan kewajiban nasabah. Begitu pula dengan sikap dapat dipercaya merupakan perkataan nasabah yang dapat ia penuhi. Sangat penting



manajerial dari data penjualan, data pembelian, data persediaan, data piutang, data pengeluaran, dan data dari Bank Indonesia yang berkenaan dengan kemampuan manajerial dalam membayar kewajibannya di Bank.

### 3. *Capital*

Capital adalah berkaitan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Adapun penilaian terhadap capital adalah 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 baik, sehingga usaha dapat berjalan lancar, berupa besar modal kerja. Jika dianalisis capital dapat diteliti berdasarkan aset, misalkan nasabah sudah memiliki usaha yang cukup lama 5 tahun maka jika terdapat pembatalan aset berupa rumah, kendaraan bermotor atau penggunaannya untuk usaha berupa investasi dan buka cabang.

Calon nasabah pembiayaan harus mampu mengatur dan mengelola keuangannya dengan baik. Seorang pengusaha harus dapat menyisihkan uangnya dengan baik dan sebagian keuntungan yang mereka peroleh dapat digunakan sebagai modal dalam meningkatkan usahanya dimasa yang akan datang. Apabila calon nasabah tidak mampu mengatur keuangannya dengan baik maka dapat dikhawatirkan

usaha itu akan mengalami kerugian. Modal yang digunakan harus milik calon nasabah sendiri, sebab jika modal itu tidak milik nasabah sendiri dikhawatirkan suatu saat dapat menyebabkan kerawanan dalam pembiayaan.

#### 4. *Condition*

Condition adalah keadaan sosial ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha calon nasabah. Penilaian terhadap kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang. Hal yang di analisis meliputi persaingan antarsesama pengusaha dalam batas kewajaran atau tidak, proses usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah jika banyak maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah.

#### 5. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan, jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Jaminan ini diperlukan bila suatu saat nasabah wanprestasi walaupun demikian jaminan merupakan pendukung bukan aspek utama yang diperhitungkan.



Jaminan pembiayaan ialah jaminan yang didasarkan atas kepercayaan bank terhadap karakter, kemampuan nasabah pembiayaan dalam melunasi pembiayaannya dengan dana yang berasal dari hasil usaha yang dibiayai oleh faktor jaminan atau agunan. Jaminan atau agunan atas pembiayaan dapat berupa surat-surat yang berharga seperti akta tanah, BPKB ataupun surat berharga kepemilikan yang lain. Jaminan yang diberikan oleh nasabah adalah jaminan yang mempunyai nilai legalitasnya baik, likuiditasnya sehingga nilai dari jaminan tersebut dapat mengcover plafon yang diberikan oleh bank. Jaminan atau agunan digunakan sebagai pengganti pelunasan apabila nasabah sudah tidak lagi mampu membayar atas pembiayaannya dan apabila nasabah melakukan tindakan wanprestasi.

Lain halnya dengan nasabah yang sebelumnya sudah menjadi nasabah pembiayaan di BSM. Nasabah lama yang berulang-ulang mengajukan pembiayaan di BSM mendapatkan perlakuan khusus. Disini dapat disimpulkan bahwa timbul adanya kepercayaan antara pihak bank dengan nasabah, sehingga analisis terhadap karakteristik seperti karakter (watak) nasabah, kemampuan manajerial nasabah dan jaminan dapat diminimalisir.

Nasabah pembiayaan yang mengajukan di BSM ialah nasabah yang dapat dikatakan sebagai pemilik lahan dengan menunjukkan surat izin usaha atau NPWP atau usahanyatersebut. BSM tidak memberikan pembiayaan bagi calon nasabah yang belum mempunyai lahan sendiri.



Ketika seseorang menjalankan usaha yang dikelolanya, pengalaman adalah sesuatu yang sangat penting, karena dengan pengalaman tersebut usaha yang mereka kelola dapat lebih baik berkembang, sebab pengalaman dan ketelatenan yang mereka peroleh sudah sangat banyak.

Mayoritas nasabah pembiayaan mikro bertempat tinggalnya tidak jauh dengan lahan yang mereka tempati sebagai usahanya. Seperti yang dikatakan oleh marketing BSM bahwa banyak lahan yang digunakan sebagai tempat usahanya letaknya dekat dengan daerah tempat tinggal mereka, sebab nasabah pembiayaan mikro ini kebanyakan dari daerah pertanian. Disamping dapat mengawasi dengan mudah, mereka juga bisa merawat taninya agar hasilnya dapat lebih baik dan meningkat. Selain itu ada juga dari nasabah pembiayaan mikro yang lahan usahanya dengan tempat tinggal si nasabah sangatlah jauh, namun mereka dapat menyewa seseorang untuk mengawasi usahanya tersebut.

Usia yang produktif juga dapat mempengaruhi perkembangan dan peningkatan usaha yang dikelola seperti menurut marketing BSM mayoritas petani yang menjadi nasabah pembiayaan mikro mempunyai usia yang cukup produktif. Sebab dalam memesan barang nasabah dapat sebagai pembeli barang-barang yang perlu digunakan untuk usahanya.

Produk pembiayaan mikro di BSM dialokasikan pada salah satu sektor ekonomi yaitu sektor perdagangan. Sektor ini menjadi tempat untuk

mengembangkan usaha dagangnya di BSM, karena sektor ini sangat memungkinkan dan membutuhkan modal untuk perputaran usahanya.

Beliau juga menjelaskan bahwa jumlah pendanaan yang diberikan kepada nasabah pembiayaan mikro yang mengajukan pembiayaan ini berkisar antara 2 juta sampai dengan 100 juta rupiah. Dengan jangka waktu pembiayaan selama setahun. Dalam memberikan dana pembiayaan mikro BSM akan menilai rincian keuangan calon nasabah pembiayaan yang dahulu, karena dari rincian keuangan tersebut dapat diketahui berapa kebutuhan nasabah pembiayaan tersebut.

BSM mengaplikasikan produk pembiayaan mikro sebagai dana yang memberikan dananya kepada nasabah pembiayaan mikro untuk usaha yang dikelola. Prinsip bagi hasil yang digunakan dalam akad pembiayaan tersebut adalah prinsip bagi hasil *revenue sharing* atau bagi pendapatan. Keuntungan yang dihasilkan dari pengelolaan dana tersebut dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui di awal anatara nasabah pembiayaan dengan pihak BSM, seperti yang tertuang dalam lembar syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan umum pembiayaan di BSM. Keuntungan yang diterima bank dan nasabah tergantung pada jumlah keuntungan nasabah pembiayaan pada waktu akhir atau istilahnya waktu panen.

Berdasarkan hasil analisa, dapat disimpulkan bahwa proses analisa kelayakan pembiayaan yang diajukan calon nasabah memiliki prosedur yang mengedepankan prinsip kemudahan, kecepatan, kehati-hatian dan

aman dengan lima tahapan pembiayaan, yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan berkas, analisa kelayakan pembiayaan, keputusan pembiayaan, dan pencairan pembiayaan. Analisa kelayakan pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Sumberrejo Bojonegoro dilakukan dengan menganalisa enam aspek yang dikenal dengan nama “5C+S”, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, *condition of economy*, dan *syariah*. Namun pada implementasinya lebih ditekankan pada aspek *character*, *capacity*, dan *collateral*. Kemudian didukung pula oleh aspek *condition of economy*, *capital*, dan *syariah*. Selain keenam aspek diatas, Bank Syariah Mandiri Cabang Suberrejo Bojonegoro juga memberikan kemudahan bagi calon nasabah pembiayaan, juga selalu berusaha untuk mengefektifkan waktu untuk menganalisa kelayakan pembiayaan calon nasabah, biasanya waktu yang dibutuhkan paling cepat adalah tiga hari dan paling lama satu minggu.