

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA DAN PENDEKATAN MASALAH**

#### **2.1 Tinjauan Pustaka**

##### **2.1.1 Bank Syariah**

###### **2.1.1.1 Pengertian Bank Syariah**

Sesuai Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah

Menurut Muhamad (2016:1) Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist. Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

Jadi dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah sebuah Lembaga keuangan yang menjalankan proses kegiatan tugasnya berdasarkan prinsip syariah baik itu berdasarkan Al-Qur'an ataupun Hadist

### 2.1.1.2 Tujuan dan Fungsi Bank Syariah

Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan pada Prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Anang Firmansyah (2019:15) Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Sedangkan bank syariah itu sendiri memiliki tiga fungsi utama yaitu:

#### 1. Fungsi bank syariah untuk menghimpun dana masyarakat

Bank syariah mengumpulkan atau menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-mudharabah*

- *Al-wadiah* adalah akad antara pihak pertama (masyarakat) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada bank dan pihak kedua, bank menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperoleh dengan islam
- *Al-mudharabah* merupakan akad antara pihak pertama yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya kepada pihak lain yang mana dapat memanfaatkan dana yang diinvestasikan dengan tujuan tertentu yang diperbolehkan dalam syariat islam

#### 2. Fungsi bank syariah sebagai penyalur dana kepada masyarakat

Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Dalam hal ini bank syariah akan memperoleh *return* atas dana yang disalurkan. *Return* atau

pendapatan yang diperoleh bank syariah atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya.

### 3. Fungsi bank syariah memberikan pelayanan jasa bank

Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindah bukuan, penagihan surat berharga dan sebagainya.

Pelayanan yang memuaskan

## 2.1.2 Pembiayaan

### 2.1.2.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah aktivitas bank Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan menurut Undang-Undang perbankan No 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.

Sedangkan menurut Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan usaha bank syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*

- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan
- e. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil

#### **2.1.2.2 Tujuan Pembiayaan**

Menurut Muhamad (2016: 41) secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga tergulirkan.

3. Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan: artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mencapai laba maksimal.
2. Upaya meminimalisir risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya ada, akan tetapi 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 ini ada pihak yang memiliki kelebihan dan ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

### **2.1.2.3 Jenis Pembiayaan**

Menurut muhamad (2016:45) Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya sebagai berikut:

1. Dilihat dari segi tujuan pembiayaan
  - a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha
  - b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif
2. Dilihat dari segi jangka waktu
  - a. Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun
  - b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun
  - c. pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun

### **2.1.2.4 Manfaat Pembiayaan**

Adapun beberapa manfaat atas pembiayaan menurut Ahmad dan Ardi (2017:48) yang disalurkan oleh bank syariah yang diantaranya :

## 1. Manfaat pembiayaan bagi Bank

- a. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah)
- b. Pembiayaan yang diberikan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank
- c. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dan jasa. Salah satu kewajiban debitur yaitu membuka rekening (giro, wadiah, tabungan wadiah, atau tabungan mudharabah) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa bank
- d. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai bank untuk lebih memahami secara rinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai

## 2. Manfaat pembiayaan bagi debitur

- a. Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha

- b. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin, dan peralatan dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan relatif murah, misalnya biaya provisi
  - c. Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya
  - d. Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah*, *kafalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah
3. Manfaat pembiayaan bagi pemerintah
- a. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan usaha dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan secara nasional.
  - b. Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah yang mendapatkan pembiayaan investasi atau modal kerja yang tujuannya adalah untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan menyerap jumlah tenaga kerja. penyerapan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan

masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional

- c. Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan Negara, yaitu pendapatan pajak pendapatan dari nasabah.

#### 4. Manfaat pembiayaan bagi masyarakat luas

- a. Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja
- b. Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu. Misalnya: akuntan, notaris, dll. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.
- c. Penyimpanan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan
- d. Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan jasa perbankan misalnya: *letter of credit*, bank garansi, kliring, dan layanan jasa lainnya.

### 2.1.3 Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang dipinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola

oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata.

Berdasarkan peraturan bank Indonesia nomor 14/22/PBI/2012 tentang pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan bantuan teknis dalam rangka mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah menjelaskan bahwa kredit atau pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah adalah “kredit atau pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang yang memenuhi kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah”

Tujuan pembiayaan mikro adalah untuk memaksimalkan laba, meminimalisir risiko, pendayagunaan sumber ekonomi dan penyaluran kelebihan dana.

#### **2.1.4 Usaha Mikro**

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dalam rangka memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan seperti kepemilikan. Usaha kecil yang dimaksud disini meliputi juga usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Adapun usaha kecil informal adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum. Antara lain: Petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun atau berkaitan dengan seni budaya.

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 termuat mengenai usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan /atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yang berlaku. Sedangkan 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 sebagaimana dimaksud dalam peraturan pemerintah. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau rnenjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana di atur dalam peraturan pemerintah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan.

#### **Kriteria modal usaha**

1. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Usaha Kecil rnemiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

3. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampa paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

**Kriteria penjualan tahunan**

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
2. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah);
3. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam melakukan kegiatan usahanya harus memiliki Perizinan Berusaha. Perizinan Berusaha untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah diberikan berdasarkan tingkat risiko kegiatan usaha dalam bentuk:

1. Nomor induk berusaha, untuk kegiatan usaha risiko rendah;
2. Nomor induk berusaha dan sertifikat standar, untuk kegiatan usaha risiko menengah rendah dan menengah tinggi; dan
3. Nomor induk berusaha dan izin, untuk kegiatan usaha risiko tinggi.

Menurut Pandji (2002:225) secara umum usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar

2. Margin usaha yang cenderung lebih tipis, mengingat persaingan yang lebih tinggi.
3. Modal terbatas
4. Pengalaman manajerial dan mengelola perusahaan sangat terbatas
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil
6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasae sangat terbatas
7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam system administrasinya.

Pengusaha kecil adalah orang atau sekelompok orang yang menjalankan usaha dalam skala kecil, sedangkan pengertian usaha kecil menurut instansi atau departemen sebagai berikut:

1. Pendekatan Tenaga Kerja (menurut BPS)
  - a. Jenis usaha rumah tangga, jumlah tenaga kerja antara 1-5 orang
  - b. Jenis usaha kecil, jumlah tenaga kerja 6-15 orang
  - c. Jenis usaha menengah, jumlah tenaga kerja 20-99 orang
  - d. Jenis usaha besar, jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang

2. Pendekatan Omzet (departemen keuangan)

Usaha kecil adalah perseorangan atau badan usaha yang memiliki aset maksimal adalah Rp. 300.000.000,- setahun

3. Pendekatan Asset (kamar dagang dan industri)

Usaha kecil adalah industri yang memiliki total aset maksimal Rp. 600.000.000,- tidak termasuk rumah yang ditempati dengan jumlah tenaga kerja dibawah 250 orang

#### 4. Pendekatan Bank Indonesia

Usaha kecil adalah perusahaan atau perseorangan yang usahanya mempunyai total asset maksimal Rp. 600.000.000,- tidak termasuk rumah atau tanah yang ditempati

Jika ditinjau secara khusus menurut Kuta (1994:20), gambaran usaha kecil di Indonesia memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Hampir setengah dari perusahaan kecil hanya menggunakan kapasitas terpasang 60 persen atau kurang.
2. Lebih dari setengah perusahaan kecil didirikan sebagai Lembaga pengembangan usaha kecil-kecilan
3. Masalah yang dihadapi berbeda menurut pengembangan usaha
4. Pada umumnya sukar meningkatkan pangsa pasar bahkan cenderung mengalami penurunan usaha, hal ini terjadi karena kurangnya modal, pemasaran dan pengadaan barang atau material yang dibutuhkan relatif tinggi
5. Hampir 60% dari usaha kecil menggunakan teknologi tradisional
6. Hampir 70 dari usaha kecil melakukan pemasaran langsung ke konsumen
7. Sebagian besar pengusaha kecil dalam berusaha memperoleh bantuan permodalan merasa terlalu sulit dan dokumen yang dipersiapkan sukar dipenuhi.

#### **2.1.5 Prinsip Analisa 5C**

Menurut buku Manajemen Kredit yang disusun oleh Andrianto, SE, M.Ak (2020:25) Salah satu prinsip yang sering dipakai dalam pembiayaan adalah prinsip

5C, yaitu *Character, Capital, Capacity, Collateral, Dan Condition Of Economic*, yang digunakan untuk menilai calon nasabah pembiayaan dengan penjelasan sebagai berikut :

1. *Character*, menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beritikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank di kemudian hari. Penilaian mengenai karakter lazimnya dilakukan melalui :
  - a. *BI checking*, melalui sistem informasi debitur (SID) pada Bank Indonesia. SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pembiayaan yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.
  - b. *Trade checking*, pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan untuk meneliti reputasi nasabah di lingkungan mitra bisnisnya.
  - c. Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti reputasi calon nasabah pembiayaan dalam interaksi diantara pelaku usaha dalam asosiasi.
2. *Capital*, penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat pendekatan yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai capacity nasabah, antara lain :

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah di masa lalu.
  - b. Pendekatan finansial, yaitu menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
  - c. Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
  - d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
  - e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain
3. *Capacity*, penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan
  4. *Collateral*, penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan, ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dipertimbangkan apakah dapat mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan dalam hal keuangan nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban (sebagai second way-out).

5. *Condition of Economic*, penilaian atas kondisi pasar di dalam negeri maupun luar negeri, baik masa lalu maupun akan datang, dilakukan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha nasabah pembiayaan yang dibiayai. Beberapa hal yang dapat digunakan dalam menganalisis *Condition of economy*, antara lain: regulasi pemerintah pusat dan daerah, kondisi makro dan mikro ekonomi, situasi politik dan keamanan, kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

## **2.2 Pendekatan Masalah**

Seiring perkembangan zaman semakin banyak sektor usaha yang bermunculan dari mulai usaha usaha besar sampai usaha usaha yang baru merintis seperti usaha mikro atau UMKM. Setiap perintis usaha kecil (mikro) pasti menginginkan usahanya berkembang dan maju. Akan tetapi proses perkembangan tersebut tidaklah mudah, banyak para pengusaha yang merasa kesulitan untuk mengembangkan usahanya salah satunya yaitu kurangnya modal untuk pengembangan usaha.

Hal tersebut yang menjadikan para pengusaha memutar pikiran agar mendapatkan modal untuk usahanya salah satunya yaitu dengan mencari pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pengembangan usahanya.

Berdasarkan kebutuhan tersebut Bank Syariah Indonesia menawarkan pembiayaan mikro bagi para pengusaha kecil. Ada dua produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia yaitu Program KUR dan BSI Usaha Mikro yang

diperuntukan bagi perorangan maupun komunitas yang memiliki usaha mikro, usaha kecil menengah, usaha produktif dan layak.

Program KUR merupakan Produk program KUR pemerintah yang diperuntukan bagi usaha Mikro, kecil dan menengah yang mempunyai usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah, Ijarah dan MMQ. Sementara BSI Usaha Mikro merupakan produk yang diperuntukan bagi usaha Mikro, kecil dan menengah yang mempunyai usaha layak dan produktif dengan skema Murabahah, IMBT dan MMQ

Sebelum proses penyaluran pembiayaan tentunya bank harus meyakini bahwa dana yang diberikan kepada pihak debitur akan benar-benar dikembalikan. Keyakinan tersebut dapat dilakukan dengan penilaian pembiayaan yang diberikan.

Tidak kembalinya dana yang diberikan bank kepada pihak debitur tentunya dapat disebabkan oleh dua pihak yang diantaranya:

1) Pihak bank

Macetnya proses pengembalian dana bank yang diberikan kepada debitur dan disebabkan oleh pihak bank yaitu karena kurang telitinya proses analisa pada saat pengajuan pembiayaan.

2) Pihak debitur

Macetnya proses pengembalian dana yang disebabkan oleh pihak debitur sendiri dikarenakan dua unsur. Pertama adanya unsur kesengajaan yang dilakukan pihak debitur yang tidak mau membayarkan kewajibannya kepada pihak bank. Kedua adanya unsur tidak sengaja, hal ini dapat disebabkan karena adanya musibah yang menimpa pihak debitur.

Untuk mencegah terjadinya risiko tidak kembalinya dana bank dari pihak debitur biasanya proses analisa yang sering digunakan yaitu analisa 5C. Analisa 5C terdiri dari *Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic*

Tentu saja hal ini bukan semata-mata dapat mencegah secara penuh macetnya dana bank dari pihak debitur. Karena sikap, karakter, kondisi ekonomi debitur yang dapat berubah sewaktu-waktu bisa menyebabkan terjadinya kemacetan dimasa yang akan mendatang. Akan tetapi setidaknya analisa ini akan lebih memberikan gambaran keadaan atau kondisi debitur dimasa yang akan mendatang.

Berikut adalah skema dari pendekatan masalah dalam penelitian sebagai berikut:



*Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023*

**Gambar 2.1 Skema Pendekatan Masalah**