

**ANALISIS PENERAPAN PRINSIP 7C DALAM UPAYA PENCEGAHAN  
PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*  
DI MASA PANDEMI *COVID-19*  
( Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada, Purwokerto Barat)**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :  
**WAHID RAHMAT HIDAYAT**  
NIM 1817202043

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wahid Rahmat Hidayat

Nim : 1817202043

Jenjang : S.1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Analisis Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan  
Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Murabahah Dimasa Pandemi  
Covid-19 (Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto  
Barat)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil  
penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 20 Maret 2023

Saya yang menyatakan



WAHID RAHMAT HIDAYAT

NIM.1817202043



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENERAPAN PRINSIP 7C DALAM UPAYA PENCEGAHAN  
PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH  
DIMASA PANDEMI COVID-19  
(Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Smbada Purwokerto Barat)**

Yang disusun oleh Saudara **Wahid Rahmat Hidayat NIM 1817202043** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Senin** tanggal **10 April 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.


Ketua Sidang/Penguji

  
Iin Solikhin, M.Ag.  
NIP. 19720805 200112 1 002

Sekretaris Sidang/Penguji

  
H. Kholilur Rahman, Lc., M.A  
NIDN. 2016068203

Pembimbing/Penguji

  
Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy.  
NIDN. 2021088901

Purwokerto, 14 April 2023

Mengesahkan  
Dekan  
  
**H. Jamad Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto.

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Wahid Rahmat Hidayat NIM 1817202043 yang berjudul :

**Analisis Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Murabahah Dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E)

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Purwokerto, 20 Maret 2023

Pembimbing,



Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy  
NIP/NIDN. 202108890

**Aanalisis Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan *Murabahah* di Masa Pandemi *Covid-19*  
( Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada, Purwokerto Barat)**

**Oleh : Wahid Rahmat Hidayat**

**NIM. 1817202043**

Email: [wahidrh99@gmail.com](mailto:wahidrh99@gmail.com)

**ABSTRAK**

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang ada didalam perbankan syariah dan merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat. Di Lembaga Keuangan pembiayaan bermasalah merupakan hal yang sangat sering terjadi di kalangannya, di KSPPS Hanada Quwais Sembada semenjak datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah mengalami peningkatan yang dimana sebelum datangnya *virus covid-19* angka pembiayaan bermasalah hanya 10%, hingga setelah datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah tersebut meningkat dimana sudah mencapai angka 25% dari total semua pembiayaan *murabahah*, *Preventive Control Of Credit* adalah pengendalian kredit dengan cara tindakan pencegahan sebelum pembiayaan kredit tersebut macet, teori tersebut memiliki nilai-nilai yang harus di analisis oleh pihak BMT sebelum pembiayaan kredit tersebut diberikan, analisis tersebut menggunakan prinsip 7C ( *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, constraint, dan Coverage* ) dengan pendekatan kelayakan tersebut bisa mengurangi pencegahan pembiayaan bermasalah dalam setiap analisis pembiayaan kredit.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah dan baimana penerapan prinsip 7C dalam pencegahan pembiayaan bermasalah dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Metode yang digunakan dalam mengambil data adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa mekanisme di KSPPS Hanada Quwais Sembada sudah sesuai dengan ketentuan syariah, mulai dari pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah, pengajuan dengan melampirkan berkas-berkas yang sudah ditentukan, penyelidikan berkas-berkas, dilakukannya kunjungan lapangan/ survei serta pemberian terhadap nilai jaminan, pengolahan data sampai keputusan pengajuan antara ditolak dan diterima. . sedangkan penerapan prinsip 7C yaitu ada *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, Constraint, dan Coverage* Dari ke 7C tersebut nantinya akan dianalisis satu-persatu untuk mengetahui seberapa layak nasabah/anggota tersebut diberikan pembiayaanya, apalagi dimasa pandemi bank/BMT harus lebih selektif dalam memilih nasabah karena dikondisi yang seperti ini banyak usaha kecil menengah seperti pedagang kakilima, warung dipasar, karyawan yang diberhentikan dan nantinya dikhawatirnya akan menjadi resiko bank/BMT itu sendiri atau menjadi pembiayaan bermasalah.

**Kata kunci: Prinsip 7C, Pembiayaan Bermasalah, Murabahah**

***Analysis Of the Application of 7C Principles in Efforts to Prevent Problem Financing of Murabahah Financing Products during the Covid-19 Pancemic (Case Study of KSPPS Hanada Quwais Sembada, West Purwokerto)***

**By: Wahid Rahmat Hidayat**

**NIM. 1817202043**

Email: [wahidrh99@gmail.com](mailto:wahidrh99@gmail.com)

#### **ABSTRACT**

*Murabahah financing is one type of financing that exists in Islamic banking and is the financing that is most in demand by KSPPS Hanada Quwais Sembada west purwokerto customer. In financial institutions, problem financing is something that very often happens among them, at KSPPS Hanada Quwais Sembada, since the arrival of the covid-19 virus, problem financing has increased, where before the arrival the covid-19 virus, the number of problem financing was only 10%, until after the arrival of the covid-19 virus non performing financing has increased where it has reached 25% of the total murabahah financing, preventive Control Of Credit is credit control by means of preventive measure before the credit financing given, the analysis uses the 7C principles (Character, Capacity, Capital, Conditional of economy, Collateral, Constraint, Coverage) with this feasibility approach that can reduce the prevention of problem financing in my credit financing analysis.*

*The purpose of this research is to find out how the murabaha financing mechanism is and how the 7C principles are applied in preventing problem financing by using a qualitative research approach. The methods used in collecting data are interviews, documentation, and observation.*

*The results of this study can be concluded that the mechanism at KSPPS Hanada Quwais Sembada is in accordance with sharia provisions, starting from financing submissions by prospective customers, submitting by attaching predetermined documents, investigating documents, carrying out field visits/surveys and awarding value guarantees, data processing until the submission decision between being rejected and accepted. While application of the 7C principle, namely there are Character, Capacity, Capital, Conditional of economy, Collateral, Constraint, Coverage. from the 7Cs, it will later be analyzed one by one to find out how appropriate the customer/member is to be given the financing, especially during a pandemic the Bank/BMT has to be more selective in choosing customer because in conditions like this there are many small and medium businesses such as street vendors, stalls in the market, employees who are laid off and later there are fears that it will become a risk for the bank/BMT itself to become problematic financing.*

**Keywords: 7C Principles, Non-performing Financing, Murabahah**

**MOTTO**

*“ Percayalah Esok Hari Akan Lebih Baik Dari Hari Sebelumnya ”*



## **PERSEMBAHAN**

Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada :

“Kedua Orang Tua penulis yaitu Bapak Mustakim dan Ibu Suyatimah serta keluarga besar penulis yang senantiasa mendoakan, memberi semangat, serta memberikan dukungan yang sangat berarti bagi penulis”





## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	H	ha (dengan garis dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	ze (depan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س		S	Es

	Sin		
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	D	de (dengan garis di bawah)
ط	Ta	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Ghin	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Q Af	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه		H	Ha

	ha'		
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

## 2. Konsonan Rangkap Karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

## 3. Ta'marbutah di akhir kata bila ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah
------	---------	--------

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap kedalam bahasa indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة الاولياء	Ditulis	Karamah al-auliya
----------------	---------	-------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة لغير	Ditulis	Zakat al-fitr
-----------	---------	---------------

## 4. Vokal Pendek

اَ	Fathah	Ditulis	A
اِ	Kasrah	Ditulis	I
اُ	Dammah	Ditulis	U

## 5. Vokal Rangkap

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jahiliyah
2.	Fathah+ya'mati	Ditulis	A
	تس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah+ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	Karim
4.	Dammah+wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	Furud

### 6. Vokal Rangkap

1.	Fathah+ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah+wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

### 7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

انتم	Ditulis	A'antum
اعدت	Ditulis	U'iddat

--	--	--

**8. Kata sansang alif+lam**

a. Bila diikuti huruf Qomariyah

القياس	Ditulis	Al-qiyas
--------	---------	----------

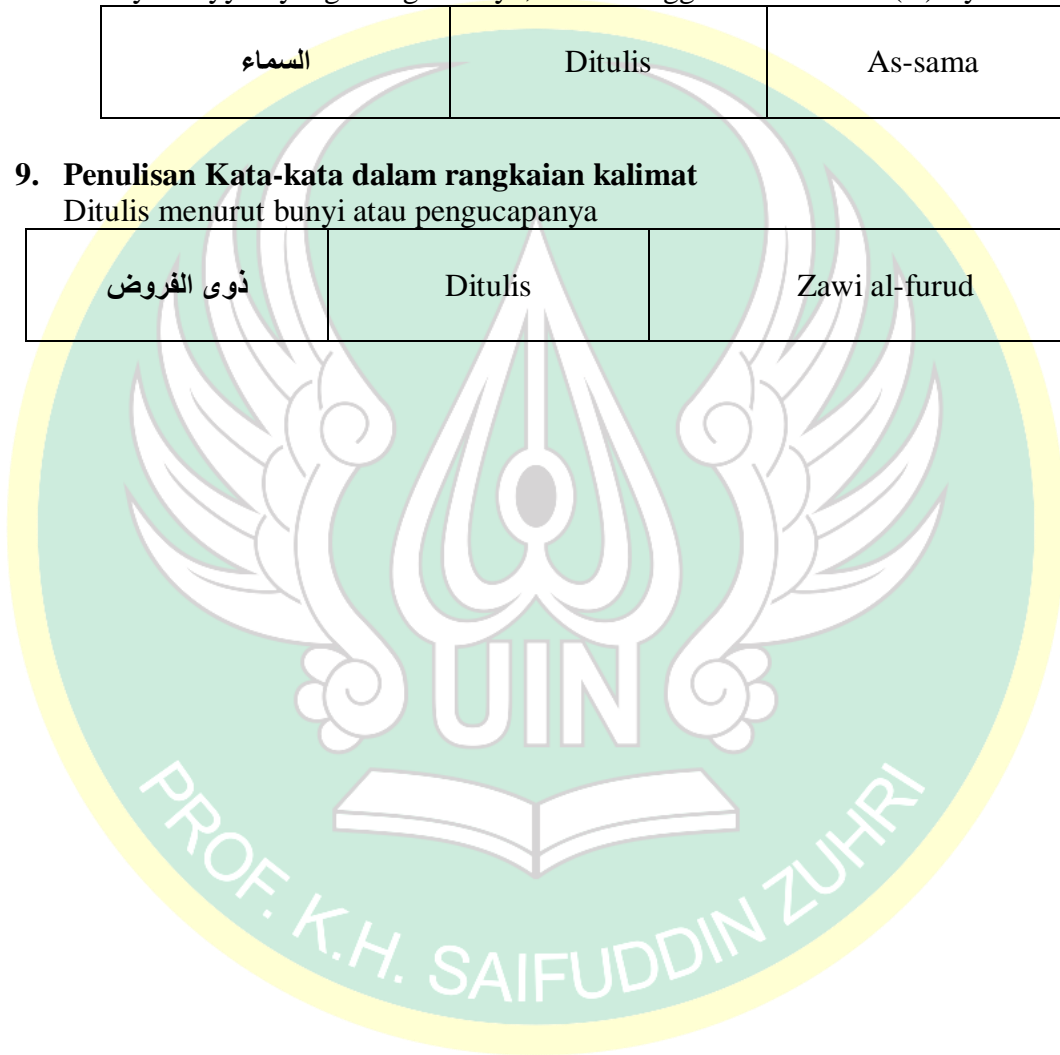
b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	As-sama
--------	---------	---------

**9. Penulisan Kata-kata dalam rangkaian kalimat**

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	Zawi al-furud
------------	---------	---------------



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, hidayah serta pertolongannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan judul **“Analisis Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Produk Pembiayaan Murabahah Dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat)”**, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Tiada harapan sedikitpun dari penulis, kecuali skripsi ini dapat bermanfaat dan memberi sumbangan positif kepada segenap pembaca sekalian. Dalam penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini perkenankanlah penyusun menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Mohammad Roqib, M. Ag selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi. M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. H. Sukhan Chakim, S.Ag. M.M., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. Jamal Abdul Aziz, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak. selaku Ketua jurusan Perbankan Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
7. Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dengan meluangkan waktu, tenaga, dan kesabaran sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

8. Segenap Dosen dan Karyawan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama masa studi penulis di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Segenap Staff Administrasi Perpustakaan UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Untuk kedua orang tua saya yang saya banggakan dan yang saya cintai, saya ucapkan banyak terimakasih karena telah merawat, mendidik, menyemangati penulis, semoga Allah senantiasa membukakan pintu surga yang seluasluasnya, Amin. Sekali lagi terimakasih teruntuk Bapak Mustakim dan Ibu Suyatimah selaku orang tua saya, yang senantiasa mendukung dan mendoakan saya, agar tercapainya tujuan penulis yakni menyelesaikan jenjang pendidikan Srata-1 (S1)
11. Tri Darmayanti S.E dan segenap karyawan KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat yang telah banyak membantu penulis dalam penelitian dilapangan.
12. Sahabat Sahabatku, Muhammad Arif Rizki, Tegar Ridho Fauzi, Agung Wintoro, yang telah memberikan semangat dan bantuannya selama penyusunan skripsi.
13. Teman-teman seperjuangan kelas Perbankan Syariah A angkatan 2018 semoga tercapai cita-cita kalian semua.

Semoga Allah SWT melimpahkan karunia dan nikmat-Nya kepada kita semua. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca umumnya dan bagi peneliti sendiri khususnya.

Purwokerto, 28 Maret 2023



Wahid Rahmat Hidayat  
NIM.1817202043

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	i
PENGESAHAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	iii
ABSTRAK .....	iv
ABSTRACT .....	v
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR .....	xiii
DAFTAR ISI .....	xv
DAFTAR TABEL .....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Defenisi Oprasional .....	8
C. Rumusan Masalah.....	10
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	10
E. Uji Keabsahan Data .....	11
F. Teknik Pengumpulan Data .....	11
G. Sistematik Pembahasan.....	12
<b>BAB II : LANDASAN TEORI .....</b>	<b>14</b>
A. Kerangka Teori .....	14
1. Pembiayaan .....	14
2. Koprasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah .....	24
3. Analisis Pembiayaan Bermasalah .....	29
B. Kajian Pustaka .....	40
<b>BAB III : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>49</b>
A. Jenis Penelitian .....	49
B. Lokasi Peneliian.....	49
C. Sumber Data .....	49



D. Teknik Pengumpulan Data .....	50
E. Teknik Analisis Data.....	51
F. Uji Keabsahan Data .....	52
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum.....	54
1. Sejarah KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	54
2. Visi dan Misi KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	54
3. Struktur Organisasi KC KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	55
4. Fungsi dan Tugas Kantor KC KSPPS Hanada Quwais Sembada.....	56
5. Produk – produk KSPPS Hanada Quwais Sembada.....	62
B. Hasil Penelitian.....	68
1. Preventive Control Of Credit .....	68
2. Repressive Control Of Credit .....	81
C. Hasil Pembahasan .....	86
1. Bagaimana Mekanisme Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.....	86
2. Bagaimana Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat Pada Masa Pandemi Covid-19 .....	89
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>100</b>
A. Kesimpulan.....	100
B. Saran.....	101
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>103</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>	<b>106</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pembiayaan Bermasalah.....	4
Tabel 1.2 Data Kenaikan Nasabah Pembiayaan Murabahah Dari Tahun 2019-2022 .....	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	46
Tabel 4.1 Persyaratan Pembukaan Tabungan.....	66
Tabel 4.2 Persyaratan Pengajuan Pembiayaan .....	67
Lampiran 1 Formulir Penting dari KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	107
Lampiran 2 Lembar Wawancara .....	110
Lampiran 3 Kantor Cabang KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	113
Lampiran 4 Dokumentasi Wawancara.....	114



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Penting dari KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	107
Lampiran 2 Lembar Wawancara .....	110
Lampiran 3 Kantor Cabang KSPPS Hanada Quwais Sembada .....	113
Lampiran 4 Dokumentasi Wawancara .....	114



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pada tanggal 31 Desember 2019 *World Health Organization* (WHO) menginformasikan terdapat kasus kluster pneumonia dengan etiologi baru atau asal usul fenomena alamiah yaitu *covid-19* yang berasal dari Kota Wuhan, Provinsi Hubei, China dan kasus tersebut menyebarluas hingga ke beberapa Negara yang berdekata dengan China. Kemudian kasus *covid-19* disebut sebagai *Public Health Emergency of International Concern* (PHEIC) pada tanggal 30 Januari 2020, hingga berjalannya waktu pada tanggal 11 Maret 2020, kasus *covid-19* ditetapkan sebagai *pandemic*. Kasus *covid-19* atau *pandemic* ini terus menyebarluas ke beberapa Negara melainkan *pandemic* ini hingga ke seluruh dunia termasuk Negara Indonesia, kini dampak dari *pandemic* bukan hanya ke sector kesehatan tetapi juga berdampak pada sector perekonomian. Bank Dunia memproyeksikan pertumbuhan ekonomi Indonesia terdesak sebesar 2,1 %, hal tersebut disebabkan karena *covid-19* yang masih terus menyebarluas ke seluruh daerah di Indonesia. Dengan demikian Bank Indonesia merevisi proyeksi pertumbuhan ekonomi Indonesia menjadi dibawah 5 % atau sekitar 2,5 %, hal tersebut karena terjadi beriringan dengan penurunan harga komoditas dan volatilitas pasar keuangan. (Purwoko, Falefi, & Susilawati, 2020)

Setelah kemunculanya virus *covid-19* di Indonesia, pemerintah pusat ahirnya memberlakukan kebijakan Pembatasan Sosial` Bersekala Besar (PSBB). Akibatnya di beberapa daerah para pekerja seperti karyawan swasta, atau buruh banyak diberhentikan sementara hingga sampai ada yang di PHK sehingga sector perekonomian menjadi terhambat. Hal tersebut tentunya menyerang pada sector perbankan karena akan ada nasabah yang terkena dampak tersebut, karena pembayaran angsuran mereka bermasalah dan otomatis akan sedikit dana yang masuk ke bank,

dengan masalah tersebut pemerintah akhirnya mengeluarkan kebijakan yang menyikapi banyaknya keluhan akan kesulitan akses pemberian keringan kredit atau relaksasi kredit (PJOK 11/2020). (Ghofur, 2021)

Dampak tersebut juga berimbas kepada lembaga keuangan seperti Bank Konvensional, Bank Umum Syariah, BPRS, BMT dan lain sebagainya. Kini dari segi keuangan ada beberapa BMT sudah mengalami penarikan tabungan oleh nasabah dengan alasan untuk kebutuhan selama *pandemic* dan kebutuhan konsumsi yang harus ditingkatkan lagi supaya menjaga imunitas tubuh. Informasi yang didapat, ada salah satu BMT mengalami penarikan tabungan hingga mencapai Rp 1 miliar. Bukan hanya penarikan tabungan, angsuran pembiayaan kredit khususnya UMKM kini mulai tersendat. (Hakim, 2021).

Dengan adanya kasus *pandemi covid-19* kemungkinan akan menjadi jangka panjang, maka akan ada kemungkinan kesehatan suatu lembaga keuangan akan terancam menjadi tidak sehat dan bisa berisiko menjadi kegagalan dalam suatu BMT tersebut. Faktor yang menjadikan kegagalan suatu BMT yaitu: Pertama kurangnya persiapan SDM (pengelola) baik pengetahuan maupun ketrampilan dalam mengelola BMT terutama dalam pengguliran pembiayaan. Contoh: banyaknya pembiayaan yang bermasalah (pembiayaan macet) adalah penyebab terbesar dari gagalnya usaha BMT. Kedua, lemahnya pengawasan pengurus pada pengelolaan terutama dalam manajemen dana, dan juga kurangnya rasa memiliki (peduli) pada BMT. Ketika kedua faktor tersebut dikelola dengan baik maka suatu BMT bisa dikatakan sehat. (Sukmana & Sri Mulyani, 2015)

Berdasarkan Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No.7 tahun 1992, disimpulkan tentang seringnya terjadi pembiayaan kredit bermasalah dalam jumlah besar yang berdampak tidak menguntungkan pihak bank ataupun BMT dengan demikian Undang-undang tersebut harus perlu diperhatikan dalam memilih nasabah dan

kehati-hatian (*prudential principle*) dalam melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah. (Sihombing, 2019)

Melihat prinsip kehati-hatian (*prudential principle*). Ini sudah diamanatkan dalam Pasal 8 angka 1 UU Perbankan di Indonesia. Dalam hal ini, penerapan prinsip kehati-hatian bank harus melakukan analisis terhadap calon nasabah berdasarkan apa yang diketahui dalam industri perbankan yaitu 5 C (*the five of credit analysis*). (Debora Damanik, Paramita Praningtyas, 2019).

Sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, lembaga keuangan bisa dipastikan memiliki bagian skema tahapan, dan aturan yang wajib dilakukan. Sebagaimana yang telah dijabarkan dalam pasal 29 ayat (3) Undang-Undang Perbankan yang mengharuskan untuk menyalurkan pembiayaan kredit atau pembiayaan lainnya yang dilandaskan pada prinsip syariah dan untuk kegiatan usaha lainnya, maka bank wajib menggunakan cara terbaik agar tidak merugikan kedua belah pihak yaitu kepentingan bank dan kepentingan nasabah yang telah memberikan dananya kepada bank. (Iskandar, 2008).

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat merupakan lembaga keuangan syariah yang menghimpun dana kemudian menyalurkan dana tersebut kepada nasabah dengan sararan yang dituju beroperasi pada skala mikro. Salah satu kegiatan utamanya juga mengembangkan usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi pengusaha kecil dan mitra bisnis. Untuk itu antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan untuk masyarakat dilingkungan sekitar. Pembiayaan atau akad di KSPPS memiliki beberapa produk pembiayaan yaitu ada pembiayaan *wadiah*, *musyarakah*, *mudharabah*, *murabahah*, *salam*, *istishna*, *ijarah* dan lain sebagainya, tentunya produk-produk tersebut berbasis syariah dan sesuai dengan kaidah Islam.

Akan tetapi terkadang dari pembiayaan tersebut ada beberapa nasabah yang mengalami kendala dalam pembiayaannya, seperti ketika

karyawan marketing KSPPS Hanada yang sudah tugasnya menarik angsuran nasabah mengalami pembayaran angsuran tersebut tidak sesuai jadwal angsuran yang sudah ditetapkan. Hal tersebut juga terjadi ke beberapa nasabah yang dimana dengan keluhan alasan yang berbeda-beda. Apa lagi setelah datangnya pandemi *virus covid-19*, beberapa marketing selalu mengeluh akan tidak sanggupnya seorang nasabah tidak bisa membayar angsuran yang sudah ditetapkan. Ketika penarikan angsuran banyak yang tidak bisa membayar, maka akan bisa terjadi pembiayaan macet atau pembiayaan bermasalah.

Menurut kepala manager Ibu Tri Darmayanti S.E semenjak datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah di KSPPS Hanada Quwais Sembada mengalami peningkatan yang dimana sebelum datangnya *virus covid-19* angka pembiayaan bermasalah hanya 10%, hingga setelah datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah tersebut meningkat dimana sudah mencapai angka 25% dari data total pembiayaan *murabahah*, semua pembiayaan tersebut menyentuh angka 540 juta dan saat ini KSPPS Hanada Quwais Sembada sudah memiliki nasabah dengan total 1456 nasabah di periode Januari – Maret 2022.

**Tabel 1.1 Data Pembiayaan Bermasalah dari Tahun 2019 - 2022**

Tahun Periode	Jumlah Nasabah	Total Pembiayaan Bermasalah
2019	6	Rp11.000.000
2020	34	Rp41.000.000
2021	44	Rp112.000.000
2022	27	Rp108.000.000

Sumber: KSPPS Hanada Quwais Sembada

Dari tabel diatas, dapat dilihat data nasabah atau jumlah nasabah pembiayaan bermasalah pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan dimana ditahun 2019 jumlah nasabah pembiayaan bermasalah hanyalah 6 nasabah, akan tetapi ditahun 2020 dimana virus covid-19 muncul di

Indonesia yang mengakibatkan kenaikan pembiayaan bermasalah secara drastis hingga mencapai 34 nasabah, kemudian ditahun 2021 dimana virus tersebut masih melanda dan kenaikan jumlah pembiayaan bermasalah masih naik menjadi 44 jumlah nasabah, pada akhirnya ditahun 2022 keadaan pun mulai membaik seperti biasa namun pemerintah masih mewajibkan keluar rumah menggunakan masker dan otomatis perekonomian mulai membaik begitu juga dengan menurunnya jumlah pembiayaan bermasalah hanya 27 nasabah.

Saat ini pembiayaan produk *murabahah* paling banyak diminati nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada, kebanyakan yaitu seperti pada pengajuan pembelian handphone, alat-alat elektronik, dan ada juga pembiayaan untuk membuka usaha. Murabahah adalah kegiatan jual beli antara dua belah pihak dengan harga pokok dan ditambah harga keuntungan. Sebelumnya penjual menunjukkan harga pokok yang dibeli dan memberikan harga keuntungan yang ditetapkan. Setelah melalui proses kesepakatan yang sudah disepakati dari kedua belah pihak, baru kemudian dilakukan pemesanan.

Berikut adalah data bahwa pembiayaan yang dilakukan dengan akad murabahah atau jual beli dengan beberapa ketentuan dan kesepakatan yang berlaku antara calon nasabah dengan pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

**Tabel 1.2 Data Kenaikan Nasabah Pembiayaan Murabahah  
Dari Tahun 2019 – 2022**

Tahun	Bulan	Jumlah
2019	Maret	6
	Juni	8
	September	20
	Desember	23
2020	Maret	71
	Juni	84



Tahun	Bulan	Jumlah
	September	123
	Desember	154
2021	Maret	174
	Juni	177
	September	189
	Desember	191
2022	Maret	185
	Juni	193
	September	211
	Desember	235

Sumber: KSPPS Hanada Quwais Sembada

Dari tabel diatas, dapat dilihat data nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada atau jumlah nasabah pembiayaan murabahah mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, seperti pada tahun 2021 bulan desember sebanyak 191 nasabah, kemudian mengalami kenaikan di tahun 2022 bulan desember sebanyak 235 nasabah. Namun terdapat juga penurunan jumlah nasabah yaitu pada tahun 2021 bulan desember sebanyak 191, kemudian penurunan nasabah pada tahun 2022 bulan maret jumlah nasabah menjadi 185, dan sampai akhir tahun 2022 selalun mengalami kenaikan walau pun tidak signifikan.

Melihat data pembiayaan diatas dimana masih banyak pembiayaan bermasalah, maka sebelum pembiayaan kredit diberikan pihak KSPPS perlu meyakinkan nasabah akan tanggung jawab yang harus dikembalikan dan pihak KSPPS harus yakin bahwa nasabah bisa mengembalikan pembiayaan kredit tersebut. Sebelum pembiayaan kredit tersebut diserahkan, maka ada prosedur analisis untuk meyakinkan dari pihak KSPPS. Analisis pembiayaan kredit yang akan dilakukan oleh pihak KSPPS memiliki beberapa prosedur yang nantinya apakah nasabah layak mendapatkan pembiayaan kredit atau tidak, prosedur analisis penilain ini

benar-benar dilakukan oleh pihak KSPPS, karena pembiayaan bermasalah akan berdampak pada kinerja KSPPS yang menjadi tidak sehat, kenyataan dilapangan masih banyak ditemukan pembiayaan bermasalah. (Pambudi, 2021)

Pada dasarnya analisis pencegahan pembiayaan yang terapkan pada Bank umumnya menggunakan 5C yaitu *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy* untuk menganalisis apakah calon nasabah tersebut layak diberikan pembiayaan atau tidak. Namun pada KSPPS Hanada Quwais Sembada menurut kepala manager Ibu Tri Darmayanti S.E bahwa dalam menerapkan analisis pencegahan pembiayaan bermasalah yaitu menggunakan prinsip 7C yaitu *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, Constraint, dan Coverage*, ada 2 penambahan yang diterapkan yang pertama *Constraint* yaitu batasan atau hambatan yang tidak memungkinkan bisnis tersebut berjalan sesuai pada tempatnya, maka calon nasabah harus bisa meminimalisir kegagalan yang mungkin bisa terjadi pada bisnis atau usahanya dan *Coverage* yaitu suatu asuransi terhadap pembiayaan kredit yang merupakan fungsi untuk meminimalisir risiko terjadinya kerugian yang mungkin bisa dialami dari pihak bank (debitur) atau nasabah (kreditur) sehingga resiko yang mungkin bisa *high risk* dapat dipress lagi menjadi *low ris* , 2 teori tersebut adalah penambahan yang diterapkan untuk menganalisis apakah calon nasabah tersebut bisa diberikan pembiayaan atau tidak.

Ada beberapa cara untuk menganalisis pengendalian pembiayaan kredit, menurut (Hasibuan M. S., 2008) ada dua jenis pengendalian kredit yaitu, (a).*Preventive Control Of Credit* adalah pengendalian kredit dengan cara tindakan pencegahan sebelum pembiayaan kredit tersebut macet. (b).*Repressive Control Of Credit* adalah pengendalian kredit dengan cara penagihan atau penyelesaian setelah pembiayaan kredit tersebut macet. Dari dua jenis teori pengendalian kredit diatas peneliti melihat permasalahan yang ada di KSPPS Hanada Quwais tepat menggunakan kedua teori teori

tersebut yaitu ada *Preventive Control Of Credit* dan *Repressive Control Of Credit* karena teori tersebut memiliki nilai-nilai yang harus di analisis oleh pihak BMT sebelum pembiayaan kredit tersebut diberikan dan sesudah pembiayaan kredit tersebut diberikan. Apa lagi dengan kemunculanya virus covid-19 tentunya lebih ditingkatkan lagi proses penilaian analisis pembiayaan kredit. Dengan melihat masalah yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada, teori *Preventive Control Of Credit* dan *Repressive Control Of Credit* kedua teori tersebut bisa dijadikan analisis pengendalian kredit dengan cara tindakan pencegahan sebelum pembiayaan kredit tersebut macet, karena analisis tersebut menggunakan prinsip 7C ( *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, constraint, dan Coverage* ) dengan pendekatan kelayakan tersebut bisa mengurangi pencegahan pembiayaan bermasalah dalam setiap analisis pembiayaan kredit.

Atas dasar latar belakang masalah diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS PENERAPAN PRINSIP 7C DALAM UPAYA PENCEGAHAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI MASA PANDEMI *COVID-19* (studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada, Purwokerto Barat)”

## **B. Defenisi Oprasional**

### **1. Prinsip 7 C**

Menurut (Hasibuan M. S., 2008) menggunakan prinsip 7C bisa membantu untuk memutuskan suatu pembiayaan dan bisa menjadikan tolak ukur dalam mencegah pembiayaan bermasalah yang nantinya mungkin bisa terjadi. Yaitu: a) *Character* merupakan watek calon nasabah yang perlu dianalisis oleh pihak bank apakah pantas untuk diberikan pembiayaan kredit atau tidak. Karakter tersebut bisa dicari dengan cara mengumpulkan informasi dari nasabah atau bank yang lain mengenai perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya. b) *Capacity* merupakan kemampuan calon nasabah yang perlu dianalisi,

apakah calon nasabah bisa mengelola usahanya dengan baik atau tidak. Jika calon nasabah mampu mengelola usahanya, maka calon nasabah bisa bertanggung jawab akan melunasi pinjaman yang sudah disepakati. c) *Capital* atau modal yaitu menganalisis besar atau kecilnya modal yang sudah diajukan oleh calon nasabah untuk membuat bisnis atau usahanya. Hal ini untuk dianalisis apakah tingkat likuiditas, rentabilitas, solvabilitas suatu usaha baik atau tidak. Apabila baik maka dana yang diajukan oleh calon nasabah bisa dicairkan, jika tidak baik maka dana tidak bisa dicairkan oleh bank. d) *Condition of economic* merupakan kondisi perekonomian dan kondisi bidang usaha calon nasabah jika kondisinya baik akan memiliki prospek yang baik juga, maka pengajuan pembiayaan kredit tersebut bisa disetujui oleh pihak bank. e) *Collateral* merupakan jaminan yang diserahkan calon nasabah harus dianalisis secara yuridis apakah jaminan tersebut layak untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak bank. Agunan atau jaminan merupakan syarat utama yang sudah ditentukan Bank Indonesia untuk menentukan apakah pengajuan pembiayaan kredit bisa disetujui atau ditolak. Oleh sebab itu, apabila terjadi pembiayaan kredit macet maka jaminan inilah yang akan dibayarkan untuk melunasi tanggungan tersebut. f) *Constrint* menurut (Astuty, 2015) yaitu batasan atau hambatan yang tidak memungkinkan bisnis tersebut berjalan sesuai pada tempatnya, dalam arti bisnis tersebut tidak boleh berjalan disuatu tempat yang memungkinkan terjadinya kegagalan yang akan dialami oleh nasabah, maka calon nasabah harus bisa meminimalisir kegagalan yang mungkin bisa terjadi pada bisnis atau usahanya. g) *Coverage* (Andani, 2014) yaitu suatu asuransi terhadap pembiayaan kredit yang merupakan fungsi untuk meminimalisir risiko terjadinya kerugian yang mungkin bisa dialami dari pihak bank (debitur) atau nasabah (kreditur) sehingga resiko yang mungkin bisa *high risk* dapat dipress lagi menjadi *low ris*

## 2. Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* adalah kegiatan jual beli antara dua belah pihak dengan harga pokok dan ditambah harga keuntungan. Sebelumnya penjual menunjukkan harga pokok yang dibeli dan membirkan harga keuntungan yang ditetapkan. Setelah melalui proses kesepakatan yang sudah disepakati dari kedua belah pihak, baru kemudian dilakukan pemesanan. (Kasmir, 2016)

## 3. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan penyaluran dana dari lembaga keuangan syariah atau konvensional yang disalurkan kepada nasabah tetapi pembayaran angsuran tersebut tidak sesuai jadwal angsuran yang sudah ditetapkan, dengan begitu menyebabkan terjadinya pembiayaan yang tidak lancar atau kredit macet. (Atika, 2015)

## 4. *Pandemic Covid-19*.

Peristiwa penyebarannya *coronavairus* di tahun 2019 atau disingkat *covid-19* kini menyebar ke semua negara diseluruh dunia. Penyakit ini timbul karena *coronavairus* jenis baru yang bisa kita sebut *SARS-Cov-2*. Wabah ini pertama kali muncul dikota Wuhan, Hubei, Tiongkok pada tanggal 31 Desember 2019, dan ditetapkan sebagai *pandemic* oleh *World Health Organization* (WHO) pada tanggal 11 Maret 2020. (Amboro, 2019)

## C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas penulis menemukan rumusan masalah yaitu:

- a. Bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat?
- b. Bagaimana penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah pembiayaan *murabahah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat pada masa pandemi *covid-19* ?

## D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan peneliti

- a. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *murabahah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokwero Barat.
- b. Untuk mengetahui penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah pembiayaan *murabahah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

## 2. Manfaat Peneliti

### a. Bagi BMT

Sebagai bahan pertimbangan dalam melaksanakan analisis penerapan prinsip 7C atau bahan acuan penerapan prinsip 7C dalam pembiayaan.

### b. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini merupakan penerapan ilmu yang didapat selama dibangku kuliah dan pastinya untuk menambah pengetahuan serta wawasan khususnya yang berkaitan dengan penerapan prinsip 7C dalam pembiayaan.

## E. Uji Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan uji keabsahan data Triangulasi dimana metode ini peneliti melakukan pengumpulan dan menganalisis data yang diperoleh dengan kebenaran. Metode yang akan digunakan peneliti yaitu menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber merupakan teknik pengumpulan data dan mengecek ulang kebenaran data yang didapat dari beberapa sumber, seperti wawancara, dokumentasi, dan observasi (Sugiyono, 2015). Untuk pengecekan kebenaran data, peneliti melakukan wawancara dengan ibu Tri Darmayanti selaku Branch Manager, Laila Soviyatun selaku Customer Service, dan Rizal Fauzi selaku Marketing di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

## F. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data :

### 1. Wawancara

Wawancara adalah proses mendapatkan informasi dari informen melalui tanya jawab yang berlangsung secara lisan dimana dua orang

tersebut bertatap muka dan peneliti mendengarkan secara langsung keterangan atau informasi-informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Dalam hal ini wawancara kepada ibu Tri Darmayanti selaku Kepala Manager dan Rizal Fauzi selaku Marketing di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan berupa tulisan, gambar, buku-buku, notulen dan sebagainya. Dalam hal ini penelitian dijadikan teknik pengumpulan data adalah melihat data dari buku yang ada kaitanya dengan penelitian ini.

## 3. Observasi

Observasi adalah kegiatan pengamatan secara langsung ke obyek penelitian, dalam hal ini peneliti mengamati langsung penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah pembiayaan *murabahah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

## G. Sistematika Pembahasan

Sistem pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka dan sistematik penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini membahas landasan teori dari kajian pustaka dan kerangka teori.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini membahas tentang analisis implementasi prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah produk murabahah pada masa pandemi *covid-19* di KSPPS Hanada Quwais Purwokerto Barat.

#### **BAB V PENUTUP**

Dalam bab ini berisis tentang hasil penelitian, saran-saran dan kata penutup.





## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Pembiayaan

###### a. Pengertian Analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon debitur. Dengan melakukan analisis terhadap permohonan pembiayaan tersebut bank ingin mendapatkan keyakinan bahwa prospek yang akan dibiayai dengan pembiayaan tersebut layak.

###### b. Tujuan Pembiayaan

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat, sehingga analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keputusan pembiayaan. (Ismail, 2010, hal. 111)

###### c. Jenis-jenis Pembiayaan

Berikut adalah penggolongan berdasarkan jenis pembiayaan, diantaranya;

1) Jenis Pembiayaan Menurut Tujuan Penggunaan Menurut tujuan penggunaan, pembiayaan dapat dibedakan pada beberapa jenis, yakni

a) Pembiayaan Konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk keperluan atau konsumsi, baik konsumsi pribadi, perusahaan, umum, maupun konsumsi pemerintah. Contoh pembiayaan konsumtif misalnya pembelian rumah tinggal, pembelian mobil pribadi/dinas, pembelian peralatan rumah tangga dan lain-lain.

b) Pembiayaan Komersial, yakni pembiayaan yang diberikan dengan tujuan penggunaannya untuk pengembangan usaha tertentu. Jenis pembiayaan komersial ini dapat digolongkan atas:

1. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai modal kerja usaha tertentu, misalnya pembiayaan digunakan untuk pembelian bahan baku, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, biaya-biaya produksi dan lain-lain.

2. Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai bentuk investasi (jangka menengah dan panjang), misalnya merehabilitasi, modernisasi, perluasan usaha, atau pendirian pabrik baru. Merehabilitasi dan modernisasi contohnya pembelian peralatan produksi dengan model baru yang lebih canggih atau kapasitas yang lebih besar. Perluasan usaha contohnya membuka cabang atau pabrik baru di tempat lain.

2) Jenis Pembiayaan Menurut Jangka Waktu Pembiayaan menurut jangka waktu dapat dikelompokan atas:

a) Pembiayaan jangka pendek (*short term*), yaitu pembiayaan berdurasi waktu tidak lebih dari 1 tahun. Pembiayaan jenis ini misalnya pembiayaan untuk pertanian yang bersifat musiman, perdagangan musiman, industry, pembiayaan proyek dan lainnya.

b) Pembiayaan jangka menengah (*intermediate term*), yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 1 tahun dan kurang dari 3 tahun.

c) Pembiayaan jangka menengah (*intermediate term*), yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 1 tahun dan kurang dari 3 tahun.

3) Jenis Pembiayaan Menurut Cara dan Sifat Penarikannya  
Berdasarkan cara penarikannya, pembiayaan dapat dikelompokkan atas

a) Penarikan sekaligus, yaitu penarikan pembiayaannya dilakukan satu kali sebesar plafon pembiayaan. Penarikannya bisa dilakukan dengan cara tunai atau dipindahkan lewat buku tabungan nasabah yang bersangkutan.

b) Penarikan bertahap sesuai jadwal yang ditentukan, yaitu penarikan pembiayaan dilakukan secara bertahap sesuai waktu yang disepakati atau sesuai pada tingkat penyelesaian proyek.

c) Rekening koran (*revolving*), yaitu penarikan sesuai kebutuhan nasabah. Penarikannya bisa secara tunai atau pemindah bukuan ke rekening nasabah yang bersangkutan.

4) Jenis Pembiayaan Menurut Metode Pembiayaan Menurut metode pembiayaan, dapat dikelompokkan atas

a) Pembiayaan bilateral, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada satu orang atau satu perusahaan oleh satu bank saja.

b) Pembiayaan sindikasi, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh 2 atau lebih perbankan untuk membiayai suatu proyek. Perusahaan yang ingin dibiayai lewat sindikasi harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang berlaku, misalnya proyek yang dikerjakan tergolong besar, ada hubungan yang saling menguntungkan antar bank yang membiayai proyek tersebut, dan salah satu bank sindikasi ditunjuk sebagai agen yang mengadministrasikan pembiayaan sindikasi.

5) Jenis Pembiayaan Menurut Akad Berdasarkan akad, pembiayaan dapat digolongkan atas:

- a) Pembiayaan dengan akad jual beli, yaitu kesepakatan pembiayaan antara bank dengan nasabah berdasarkan pada prinsip jual beli. Jual beli yang pembayarannya dilakukan secara non tunai atau secara cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Akad jual beli yang digunakan bisa *murobahah*, *salam* dan *istishna'*.
- b) Pembiayaan dengan akad bagi hasil (*partnership*), yaitu pembiayaan bersifat penanaman modal berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Kesepakatan itu misalnya bank menjadi *shohibul mal* yang membiayai seluruh pendanaan dalam usaha tertentu dengan akad *mudharabah*, atau bank dengan nasabah sama-sama menyertakan modalnya dalam usaha tersebut dengan akad *musyarokah*.
- c) Pembiayaan dengan akad sewa menyewa atau sewa beli, yaitu pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian sewa menyewa atau sewa beli antara bank dengan nasabah. Sewa menyewa memakai akad *ijaroh* dan sewa beli menggunakan akad *ijaroh muntahia bit thamlig* (IMBT).
- d) Pembiayaan dengan akad pinjam meminjam berdasarkan akad *qordh*. Pembiayaan jenis ini berlaku prinsip *qardh* dimana bank tidak mengharapkan keuntungan atau pengembalian lebih dari pembiayaan yang diberikan. Namun pembiayaan ini bisa digunakan untuk menunjang atau penghantar akad yang lainnya, misalnya dalam produk *take over* nasabah dari bank konvensional ke bank syariah, bank syariah terlebih dahulu melunasi hutang nasabah ke bank konvensional lewat akad *qordh*, setelah itu baru kemudian disepakati akad ke dua dan berikutnya antara nasabah dengan bank syariah.

- 6) Jenis Pembiayaan Menurut Cara Pembayaran Menurut cara pembayarannya, pembiayaan dapat digolongkan atas:
- Pembiayaan dengan pembayaran angsuran
  - Pembiayaan dengan pembayaran sekaligus pada saat jatuh tempo. (Nurnasrina & Putra, 2018, hal. 19)

#### d. Pengertian *Murabahah*

Murabahah secara bahasa berasal dari kata ربح yang berarti keuntungan, karena dalam jual beli murabahah harus menjelaskan keuntungannya. Sedangkan menurut istilah murabahah adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan (Al Zuhaili, 1984). *Murabahah* adalah kegiatan jual beli antara dua belah pihak dengan harga pokok dan ditambah harga keuntungan. Sebelumnya penjual menunjukkan harga pokok yang dibeli dan membirkan harga keuntungan yang ditetapkan. Setelah melalui proses kesepakatan yang sudah disepakati dari kedua belah pihak, baru kemudian dilakukan pemesanan. (Kasmir, 2016)

Landasan syariah Akad Murabahah dapat dilihat dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis diantaranya adalah

##### a) Al-Qur'an

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

Artinya : “Orang-orang yang malar (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhanya, lalu terus

berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan datang urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba); maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.”

QS: Al-Baqarah Ayat 275

b) Al-Hadist

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban). (Nurhayati, 2017)

**1) Ketentuan Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan murabahah memiliki beberapa ketentuan, hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/2000 tentang murabahah diantaranya:

a) Ketentuan umum Murabahah dalam Bank Syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
  7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
  8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
  9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank
- b) Ketentuan Murabahah bagi nasabah diantaranya:
1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank
  2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
  3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membeli sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
  4. Dalam jual beli ini, bank di bolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan

5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar di uang muka tersebut
  6. Jika nilai uang muka tersebut kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah, dan
  7. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
    - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang, ia tinggal membayar sisa harga
    - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak cukup, nasabah wajib melunasi kekurangan
    - c. Jaminan dalam murabahah yaitu berupa: Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. Dan atau Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang
- c) Utang dalam murabahah terdiri atas:
1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank



2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya, dan
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

d) Penundaan pembayaran dalam murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan oleh Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

e) Bangkrut dalam murabahah

Yaitu jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. (Zuhri, 2015: 78-81)

## 2) Rukun dan Syarat Jual Beli

Transaksi jual beli harus memenuhi syarat dan rukun jual beli, yaitu:

a) Rukun

1. *Ba'i* atau penjual, penjual disini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawarkan suatu barang
2. *Musyitari* atau pembeli, adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual

3. *Mabi'* atau barang, adalah komoditi, benda, objek yang diperjualbelikan
4. *Tsaman* atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang
5. *Ijab* dan *Qabul*, adalah kesepakatan kedua belah pihak yang dituangkan dalam akad

b) Syarat jual beli

1. Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
  - a. Cakap hukum
  - b. Suka rela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan
2. Objek yang diperjual belikan
  - a. Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang oleh agama
  - b. Bermanfaat
  - c. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
  - d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
  - e. Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual
  - f. Jika berupa barang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan
3. Akad atau *Sighat (Ijab dan Qabul)*
  - a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad
  - b. Antara *Ijab* dan *Qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang di sepakati
  - c. Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang

d. Tidak membatasi waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali

4. Harga

a. Harga jual adalah harga beli ditambah keuntungan

b. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian

c. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama. (Afrida, 2016)

**2. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)**

**a. Pengertian KSPPS**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) sebelumnya di sebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) terlahir dari Baitul Maal wat Tamwil (BMT). Baitul Mal wa Tamwil mempunyai dua istilah, yaitu Baitul Mal dan Baitul Tamwil. Baitul Mal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *nonprofit*, seperti zakat, infak, dan sedekah. Adapun Baitul Tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariat Islam.

**b. Tujuan KSPPS**

Tujuan Koperasi Syariah, adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan kesejahteraan masyarakat dan ikut serta dalam membangun perekonomian Indonesia berdasarkan prinsip-prinsip Syariat Islam. Jadi semua operasional koperasi syariah yang tidak berdasarkan syariat dan aturan Islam tidak boleh dilaksanakan dan dilakukan dalam pelaksanaan operasional koperasi syariah/KJKS/KSPPS/BMT atau UJKS/USPPS. Setiap

produk dan operasional koperasi syariah harus sudah melalui fatwa dan pemantauan Dewan Syariah Nasional yang pada teknisnya dilakukan oleh Dewan Pengawas Syariah Internal koperasi syariah yang bersangkutan.

#### **c. Kegiatan Usaha**

Menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah No. 91 Tahun 2004, yang dimaksud dengan Koperasi Syariah/KJKS/ KSPPS/USPPS/BMT yaitu koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). Jadi koperasi syariah merupakan suatu badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum untuk melakukan kegiatan ekonomi yang usahanya berdasarkan prinsip syariah.

#### **d. Penyaluran Dana**

Sumber dana yang diperoleh haruslah disalurkan kepada anggota maupun calon anggota. Dengan menggunakan Bagi Hasil (*Mudharabah* atau *Musyarakah*) dan juga dengan jual Beli (*Piutang Murabahah*, *Piutang salam*, *piutang Istishna'* dan sejenisnya), dengan sewa (*Ijarah* dan *Ijarah Muntahia Bit Tamlik*), bahkan ada juga yang bersifat jasa umum, misalnya pengalihan piutang (*Hiwalah*), gadai barang (*Rahn*) atau pemberian manfaat berupa pinjaman pendidikan dan sebagainya (*Qord*)

Berikut adalah bentuk penyaluran dana dalam sebuah koperasi syariah dengan berbagai prinsip, tergantung dari peruntukan anggota yang akan mengajukan. Apakah untuk usaha, usahanya juga apakah untuk membuka usaha baru atau sekedar mengembangkan usaha, jual beli, sewa, dana bentuk lainnya:

##### 1) Investasi/Kerjasama (*Syirkah*)

Kerjasama dapat dilakukan dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Dalam penyaluran dana dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah* Koperasi syariah berlaku

sebagai pemilik dana (*Shahibul maal*) atau dalam istilah ekonomi biasa disebut investor, sedangkan pengguna dana adalah anggota koperasi syariah sebagai pengusaha atau pengelola dana (*Mudharib*), kerja sama dapat dilakukan dengan mendanai sebuah usaha yang dinyatakan layak untuk diberikan modal usaha. Contohnya: untuk pendirian usaha UMKM, Home industri, kios usaha, kantin, toserba dan usaha lainnya.

## 2) Jual Beli (*Al Bai'*)

Pembiayaan jual beli dalam KJKS/KSPPS atau UJKS/USPPS pada koperasi syariah memiliki beragam jenis yang dapat dilakukan antara lain seperti:

Pertama: Jual beli secara tangguh antara penjual (koperasi syariah) dan pembeli (anggota koperasi) dimana kesepakatan harga si penjual menyatakan harga belinya dan si pembeli mengetahui keuntungan penjual, transaksi ini disebut *Bai Al Mudharabah*.

Kedua: Jual beli secara paralel yang dilakukan oleh 3 pihak, sebagai contoh pihak 1 (anggota koperasi syariah) memesan pakaian seragam sebanyak 100 setel kepada Koperasi syariah dan Koperasi Syariah memesan kembali dari Konveksi (bisa anggota koperasi atau bukan) untuk dibuatkan 100 setel seragam yang dimaksud, dan koperasi syariah membayarnya dengan uang muka dan dibayar setelah jadi, setelah selesai diserahkan ke pihak satu (anggota koperasi) dan pihak satu membayarnya baik secara tunai maupun diangsur, pembiayaan ini disebut *Al Bai Istishna*. Jika koperasi membayarnya dimuka disebut *Bai' Salam*.

## 3) Jasa Sewa *Al Ijarah*

Akad pemindahan hak guna/manfaat barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa pemindahan hak milik

atas barang itu sendiri, contoh: penyewaan tenda, mobil, kios, sound sistem dan lain-lain.

#### 4) Jasa-jasa

Disamping produk kerjasama dan jual beli, koperasi syariah/KSPPS/USPPS juga dapat melakukan kegiatan jasa layanan antara lain.

##### a) *Jasa Wadiah* (Titipan)

*Jasa Wadiah* dapat dilakukan pula dalam bentuk barang seperti jasa penitipan barang dalam Locker Karyawan atau penitipan sepeda motor, mobil, pesawat dan lain-lain.

##### b) *Hawalah* (Anjak Piutang)

Pembiayaan ini ada karena adanya peralihan kewajiban dari seseorang terhadap pihak lain dan dialihkan kewajibannya kepada koperasi syariah. Contoh kasus anggota yang terbelit utang dan pihak koperasi syariah menyelesaikan/membayarkan kewajiban hutang tersebut dan anggota tadi membayarnya kepada koperasi syariah.

##### c) *Rahn*

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam (anggota koperasi) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Dalam koperasi syariah gadai ini tidak menggunakan bunga sebagaimana layaknya pada gadai konvensional, akan tetapi mengenakan tarif sewa penyimpanan/penitipan barang yang digadaikan tersebut seperti gadai emas, kendaraan dan lain sebagainya.

##### d) *Wakalah* (Perwakilan)

Jasa ini adalah mewakilkan urusan yang dibutuhkan anggota kepada pihak koperasi syariah seperti

pengurusan SIM, STNK, BBN kendaraan pembelian barang tertentu disuatu tempat, dan lain-lain. Wakalah berarti juga penyerahan pendelegasian atau pemberian mandat atau kuasa.

e) *Kafalahm* (Penjamin)

*Kafalah* adalah jaminan yang diberikan oleh koperasi syariah (Penanggung) pada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban anggotanya. *Kafalah* ada karena adanya transaksi anggota dengan pihak lain dan pihak lain tersebut membutuhkan jaminan. Dan koperasi syariah bertindak sebagai penjamin anggotanya. Contoh kasus bila para anggota mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah dimana koperasi syariah sebagai penjamin atas kelancaran angsurannya.

f) *Qardh* (Pinjaman)

Jasa ini termasuk kategori pinjaman lunak, dimana pinjaman yang harus dikembalikan sejumlah dana yang diterima tanpa adanya tambahan. Kecuali anggota mengembalikan lebih tanpa persyaratan dimuka maka kelebihan dana tersebut diperbolehkan diterima koperasi syariah dan dikelompokkan kedalam. *Qardh* (atau Baitul maal-ZIS). Umumnya dana ini diambil dari simpanan pokok, atau dana cadangan-cadangan.

g) *Qardh Hasan* (Pinjaman Kebajikan )

Sama seperti *Qord* (Pinjaman), jasa ini termasuk kategori pinjaman lunak, dimana pinjaman yang harus dikembalikan sejumlah dana yang diterima tanpa adanya tambahan. Kecuali anggota mengembalikan lebih tanpa persyaratan dimuka maka kelebihan dana tersebut diperbolehkan dan diterima koperasi syariah dan dikelompokkan kedalam Infak atau shadaqah (atau

Baitul maal-ZIS). Umumnya dana ini diambil dari dana amanah *Zakat, Infak, Shodaqoh* atau ZIS. (Sukmayadi, 2020)

### **3. Analisis Pembiayaan Bermasalah**

#### **a. Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) merupakan risiko yang terkadang dalam setiap pemberian pembiayaan oleh bank, risiko tersebut dimana keadaan pembiayaannya tidak dapat kembali tepat waktu atau melebihi waktu yang sudah ditentukan.

#### **b. Sebab-sebab Pembiayaan Bermasalah**

Berdasarkan Pasal 23 dan Penjelasan Pasal 37 ayat (1) UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dapat disimpulkan bahwa Penyaluran dana oleh Bank Syariah mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus benar-benar memperhatikan asas-asas penyaluran dana/pembiayaan yang sehat. Apabila bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, maka akan timbul berbagai risiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

- 1) Hutang/ kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar.
- 2) Margin / Bagi hasil / fee tidak dibayar
- 3) Membengkaknya biaya yang dikeluarkan
- 4) Turunnya kesehatan pembiayaan.

Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah (*non performing financings/NPFs*), yang pada akhirnya dapat menurunkan tingkat kesehatan bank dan juga akan berpengaruh pula kepada keamanan dana masyarakat yang ada di bank tersebut. Oleh karenanya, memahami sebab-sebab timbulnya pembiayaan bermasalah menjadi hal yang penting.



Secara umum pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ektern. *Faktor Intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Misalnya kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. *Faktor Ektern* adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Bila pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi. Yang perlu diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Bila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali apabila aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam. Mungkin kesulitan itu disengaja oleh manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. (Madjid, 2018)

**c. Preventive Control of Credit**

Pengendalian kredit yang dilakukan dengan tindakan pencegahan sebelum kredit tersebut macet. (Hasibuan.2011) Upaya-upaya yang bersifat *preventif* (pencegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kahati-hatian yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan layak diberikan. Banyak konsep yang dikemukakan oleh berbagai pihak bank untuk merumuskan prinsip-prinsip dalam menentukan pemberian pembiayaan.

a. *Charakter* merupakan watak calon nasabah yang perlu dianalisis oleh pihak bank apakah pantas untuk diberikan pembiayaan kredit atau tidak. Karakter tersebut bisa dicari dengan cara mengumpulkan informasi dari nasabah atau bank yang lain mengenai perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya. Dalam memberikan pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasar suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa nasabah memiliki moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan kreditnya, apabila tidak memiliki itikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter nasabah, dapat ditempuh dengan cara sebagai berikut :

1) Meneliti riwayat hidup nasabah.

- 2) Meneliti reputasi nasabah tersebut dilingkungan usahanya.
- 3) Meminta informasi kepada bank, bisa melalui *BI Checking*.
- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana nasabah berada.
- 5) Mencari informasi apakah nasabah suka berjudi.
- 6) Mencari informasi apakah nasabah memiliki hobi berfoya-foya. (Veitzhal. 2008:348)

b. *Capacity* merupakan kemampuan calon nasabah yang perlu dianalisis, apakah calon nasabah bisa mengelola usahanya dengan baik atau tidak. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang di perjanjikan. Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain

- 1) Melihat Laporan Keuangan Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.
- 2) Memeriksa Slip Gaji dan Rekening Tabungan Cara lain yang dapat ditempuh oleh bank, bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta fotokopi slip gaji tiga

bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir. Dari data slip gaji dan fotokopi rekening tabungan tiga bulan terakhir, maka akan dapat dianalisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah. Data keuangan digunakan sebagai asumsi dasar tentang kondisi keuangan calon nasabah setelah mendapat pembiayaan dari bank syariah.

3) Survei ke Lokasi Usaha Calon Nasabah Survei ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung. (Ismail. 2011:122)

c. *Capital* modal yaitu menganalisis besar atau kecilnya modal yang sudah diajukan oleh calon nasabah untuk membuat bisnis atau usahanya. Hal ini untuk dianalisis apakah tingkat likuiditas, rentabilitas, solvabilitas suatu usaha baik atau tidak. Apabila baik maka dana yang diajukan oleh calon nasabah bisa dicairkan, jika tidak baik maka dana tidak bisa dicairkan oleh bank. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain :

- 1) Laporan Keuangan Calon Nasabah Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio keuangan dapat dilakukan oleh bank untuk dapat mengetahui modal perusahaan. Analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan.
- 2) Uang Muka Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah

adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang telah disiapkan. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah untuk membeli rumah, semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar. (Ismail.2011:123)

- d. *Condition of economic* merupakan kondisi perekonomian dan kondisi bidang usaha calon nasabah jika kondisinya baik akan memiliki prospek yang baik juga, maka pengajuan pembiayaan kredit tersebut bisa disetujui oleh pihak bank. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Beberapa analisis terkait dengan *condition of economy* antara lain:

- 1) Kebijakan pemerintah. Perubahan kebijakan pemerintah digunakan sebagai pertimbangan bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.
- 2) Bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis *condition of economy* pada pembiayaan konsumsi. Bank akan mengkaitkan antara tempat kerja calon nasabah dan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasi tentang kondisi perusahaan di mana calon nasabah bekerja. Kelangsungan hidup perusahaan dan pekerjaan calon nasabah menjadi bahan pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan. (Ismail.2011:125)

e. *Collateral* Merupakan jaminan yang diserahkan calon nasabah harus dianalisis secara yuridis apakah jaminan tersebut layak untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak bank. Agunan atau jaminan merupakan syarat utama yang sudah ditentukan Bank Indonesia untuk menentukan apakah pengajuan pembiayaan kredit bisa disetujui atau ditolak. Oleh sebab itu, apabila terjadi pembiayaan kredit macet maka jaminan inilah yang akan dibayarkan untuk melunasi tanggungan tersebut. (Hasibuan M. S., 2011)

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purnajual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan barang yang banyak diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purnajualnya bagus, risikonya rendah. Secara rinci pertimbangan atas *collateral* dikenakan dengan MAST :

- 1) *Marketability* Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjual belikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.
- 2) *Ascertainability of value* Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.
- 3) *Stability of value* Agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa mengcover kewajiban debitur.

4) *Transferability* Agunan yang diserahkan bank mudah dipindah tangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.( Ismail. 2011:124)

f. *Constrint* (Astuty, 2015) yaitu batasan atau hambatan yang tidak memungkinkan bisnis tersebut berjalan sesuai pada tempatnya, dalam arti bisnis tersebut tidak boleh berjalan disuatu tempat yang memungkinkan terjadinya kegagalan yang akan dialami oleh nasabah, maka calon nasabah harus bisa meminimalisir kegagalan yang mungkin bisa terjadi pada bisnis atau usahanya.

g. *Coverage* (Andani, 2014) yaitu suatu asuransi terhadap pembiayaan kredit yang merupakan fungsi untuk meminimalisir risiko terjadinya kerugian yang mungkin bisa dialami dari pihak bank (debitur) atau nasabah (kreditur) sehingga resiko yang mungkin bisa *high risk* dapat dipress lagi menjadi *low ris*

#### ***h. Repressive Control of Credit***

Pengendalian kredit yang dilakukan melalui tindakan penagihan/penyelesaian setelah kredit tersebut macet. Upaya-upaya yang bersifat *represif* adalah upaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah. (Hasibuan M. S., 2011)

##### ***a. Rescheduling***

*Rescheduling* yaitu perubahan tanggal pembyaran kewajiban nasabah dan atau jangka waktu (*tenor*) pembiayaan. Menurut ketentuan Fatwa DSN MUI No. 48 tahun 2005 tentang penjadwalan kembali tagihan murabahah, dijelaskan bahwa bank syariah atau lembaga keuangan syariah boleh melakukan *rescheduling* hutang murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan

atau melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- 1) Tidak menambah jumlah hutang yang tersisa
- 2) Pembebanan biaya dalam proses *rescheduling* adalah biaya rill
- 3) Perpanjang masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.(Nurnasrina.2018:171)

b. *Reconditioning*

*Reconditioning* yaitu perubahan sebagai atau seluruh persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsura, jangka waktu, pemberian grace period pokok/margin, pemberian potongan (diskon) margin, sepanjang tidak menyangkut penambahan maksimal plafon pembiayaan. Penerapan *reconditioning* untuk nasabah dengan akad murabahah mengacu pada Fatwa DSN MUI No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang konvresi akad murabahah, bank syariah atau lembaga keuangan syariah boleh melakukan konvresi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak mampu menyelesaikan atau melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi masih memiliki prospektif. Bolehnya membuat akad baru harus mengikuti ketentuan seperti berikut:

- 1) Akad murabahah dihentikan, dengan cara :
  - a) Objek murabahah dijual oleh nasabah kepada bank atau lembaga keuangan syariah dengan harga pasar
  - b) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada bank atau lembaga keuangan syariah dari hasil penjualan.



- c) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang, maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka pada akad ijarah atau dijadikan bagian modal pada akad murabahah dan musyarakah
- d) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara bank dan lembaga keuangan syariah dan nasabah.

2) Selanjutnya bank atau lembaga keuangan syariah dan nasabah dapat membuat akad baru dengan akad:

- a) Ijarah Mumtahiyah bit-Tamlik atas barang tersebut diatas dengan merujuk kepada fatwa DSN MUI No.27/DSN-MUI/III/2002 tentang Ijarah Mumtahiyah bit-Tamlik.
- b) Mudharabah dengan merujuk kepada fatwa DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah(qiradh)
- c) Musyarakah dengan merujuk pada fatwa DSN MUI/V/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.  
(Nurnasrina.2018:172)

c. *Restructuring*

*Restructuring* yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang menyangkut penambahan fasilitas pembiayaan dan konversi seluruh atau sebagian tunggakan angsuran bunga menjadi pokok kredit baru yang dapat disertai dengan rescheduling, pemberian potongan atau diskon margin dan atau reconditioning. Tindakan restrukturisasi pembiayaan tidak bisa dilakukan sembarangan tanpa penilaian terhadap nasabah yang bersangkutan. *Restrukturisasi* pembiayaan dilakukan atas dasar penilaian secara tertulis dan obyektif

terhadap kondisi nasabah. Penilaian kondisi nasabah dituangkan dalam kertas kerja *call report* yang meliputi analisis mengenai komitmen dan kemampuan nasabah dalam menyelesaikan kewajiban kepada bank. Komitmen dan kemampuan nasabah bisa tercermin dari *karakter*, prospek usaha dan kondisi keuangan dengan penekanan pada proyeksi arus kas (*cash flow*).

Hal-hal yang perlu mendapat perhatian dalam penilaian restrukturisasi adalah sebagai berikut:

- 1) Penilaian terhadap permasalahan nasabah. Penilaian ini meliputi penilaian terhadap penyebab terjadinya gagal bayar oleh nasabah dan perkiraan pengembalian kewajiban nasabah kepada bank berdasarkan akad pembiayaan sebelum dan sesudah restrukturisasi.
- 2) Pendekatan dan asumsi yang digunakan dalam menetapkan proyeksi arus kas nasabah serta dalam memperhitungkan nilai tunai (*present value*) dari angsuran yang akan diterima.
- 3) Analisis, kesimpulan, dan rekomendasi dalam melakukan penyesuaian persyaratan pembiayaan seperti penurunan besaran cicilan, pengurangan tunggakan pokok, perubahan jangka waktu pembayaran, dan atau penambahan fasilitas pembiayaan. Penyesuaian tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan siklus usaha dan kemampuan membayar nasabah, sehingga nasabah dapat memenuhi kewajiban pembayaran cicilan hingga jatuh tempo.
- 4) Apabila *restrukturisasi* pembiayaan dilakukan dengan cara pemberian tambahan pembiayaan,

tujuan dan penggunaan tambahan pembiayaan tersebut harus jelas. Tambahan pembiayaan tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan pokok dan atau margin. Dalam hal restrukturisasi pembiayaan mengakibatkan kewajiban nasabah menjadi lebih besar, maka bank dapat mensyaratkan adanya jaminan baru.

- 5) Penyesuaian atas jadwal pembayaran kembali telah mencerminkan kemampuan membayar nasabah.
- 6) Persyaratan bahwa perjanjian pembiayaan dan dokumen lainnya yang berkaitan dengan pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan harus mempunyai kekuatan hukum.
- 7) Proses penilaian dan pelaksanaan *restrukturisasi* pembiayaan diadministrasikan dan didokumentasikan secara lengkap dan tertib.  
(Nurnasrina.2018:173)

#### d. Likuidation

Likuidation adalah penjualan barang-barang yang dijadikan agunan dalam rangka pelunasan hutang. Pelaksanaan likuidasi dilakukan terhadap kategori kredit yang menurut bank benar-bener sudah tidak dapat dibantu untuk disehatkan kembali, atau usaha nasabah sudah tidak memiliki prospek untuk dikembangkan. Proses likuidasi dapat dengan :

- 1) Menyerahkan pengajuan agunan kepada debitor bersangkutan, harga minimumnya ditetapkan bank, dan pembayarannya tetep dikuasai bank.
- 2) Penjualan agunan dilakukan melalui lelang dan hasil penjualan diterima oleh bank untuk membayar pinjamannya.

- 3) Bagi bank negara diselesaikan BUPN dengan melelang agunan untuk membayar pinjaman nasabah.
- 4) Agunan dibeli bank untuk dijadikan aset bank.(  
Hasibuan. 2011:116)

## B. Kajian Pustaka

Karya ilmiah selanjutnya yang terkait dengan topik penelitian ini adalah sebagai berikut.

Berdasarkan penelitian dari Syarif Hidayat yang berjudul “Analisis Penerapan Prinsip Kehati-hatian (5C) Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah (Studi pada Bank BRI Syariah Tulung Bawang Barat) mengutarakan bahwa hasil dari penelitian tersebut merupakan penerapan analisis prinsip kehati-hatian (5C) dalam mencegah pembiayaan *murabahah* bermasalah yaitu dengan cara mengutamakan analisis *character* atau watak, *collateral* atau jaminan, *condition of economy* atau kondisi perekonomian calon nasabah, dan prinsip *capacity* atau kemampuan dan *capital* atau modal menjadi analisis pertimbangan cadangan setelah analisis dari ketiga prinsip yang diatas terpenuhi. Hasil dari peneliti tersebut sependapat dengan penelitian dari salah satu mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang bernama Nizar, Nizar megutarakan bahwasanya prinsip 5C (*charakter, capacity, capital, collateral, condition of economy*) wajib diterapkan oleh seluruh pihak perbankan yang ada di Indonesia untuk tujuan mendapatkan nasabah yang benar-benar layak akan diberikan pembiayaan kredit. (Hidayat, 2019)

Berdasarkan peneliti dari Ourrotul Aini Silfiyana yang berjudul “Analisis Implementasi prinsip 5C Dalam Upaya Pencegahan Masalah Pembiayaan *Musyarokah* di BMT MADE Demak” mengutarakan bahwa hasil dari penelitian tersebut merupakan dalam implementasi prinsip 5C (*charakter, capacity, capital, collateral, condition of economy*) yang diterapkan kepada nasabah baru atau nasabah usang di BMT MADE telah sepenuhnya menjalankan sesuai ketentuan evaluasi serta kondisi

kelayakan calon nasabah buat diberikan pembiayaan kepada nasabah yang telah layak buat diberikan. namun pada menganalisis *character, capacity, capital, collateral, condition of economy* ada beberapa prinsip analisis yg kurangnya diperhatikan, seperti pada menganalisis *character* atau tabiat calon nasabah, karena masih terdapat sebagian dari pihak BMT menilai calon nasabah menggunakan asas agama serta kekeluargaan. akibatnya BMT MADE teledor dalam melakukan mekanisme yang sudah semestinya harus diterapkan. Selanjutnya dalam evaluasi *collateral* atau agunan dimana seharusnya harus menyerahkan jaminan waktu mengajukan permohonan pembiayaan, tapi pihak BMT MADE tidak mewajibkan pada nasabah usang yang berdasarkan pihak BMT telah mampu dianggap dan jujur, menggunakan ini pihak BMT akan bertanggung jawab bila terjadi pembiayaan bermasalah dengan menjaminkan kepercayaan asal nasabah. akan tetapi dalam kenyataan dilalapanan nasabah yang telah dipercaya sang pihak BMT dengan tanpa memakai agunan pula masih terdapat yang bermasalah. Sedangkan tentang *condition of economy* atau syarat perekonomian calon nasabah, pihak BMT MADE kurangnya memperhatikan terdapat beberapa faktor bencana alam yang mungkin terjadi. Maka asal itu terkadang pada menjalankan pekerjaanya, calon nasabah terkendala dengan adanya kendala secara alamiah yg berada di luar kekuasaan calon nasabah maupun para pihak terkait. (Syilfiyana, 2017)

Berdasarkan penelitian dari Alfian Candra Buana yang berjudul “Peranan Analisis 5C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga” mengutarakan bahwa hasil dari penelitian tersebut merupakan prosedur pengajuan pembiayaan yang sudah umumnya diterapkan yaitu sebagai berikut: nasabah dapat mengajukan pembiayaan lalu memverifikasi dokumen pengajuan pembiayaan, kemudian menunggu keputusan hasil pengajuan pembiayaan dari pihak bank. Secara umum BRI Syariah KCP Purbalingga sudah menerapkan proses tersebut mulai dari awal proses

pengajuan pembiayaan sampai keluar hasil pembiayaan selesai. selanjutnya dalam menganalisis pembiayaan BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga telah menggunakan prinsip 5C untuk menilai pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah, hal ini akan menentukan apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah disetujui atau ditolak. Dalam pelaksanaan analisis pembiayaan BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga sangat mengutamakan pada tiga poin yaitu, *character*, *capacity*, dan *collateral*. Sedangkan poin *capital* dan *condition of economy* malah kurangnya diutamakan dari pada tiga poin diatas. (Buana, 2017)

Berdasarkan penelitian dari Mailal Chanasah yang berjudul “Implementasi Penilaian Prinsip 5C Dalam Mengurangi Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Peta Cabang Kudus” mengutarakan bahwa hasil dari penelitian tersebut merupakan dari implementasi penilaian prinsip 5C dalam mengurangi pembiayaan bermasalah memiliki penilaian yaitu sebagai berikut: yang pertama penilaian *character* (watak), dalam analisis ini pihak bank dapat mencari informasi dari pihak lain seperti menanyakan kepada tetangga calon nasabah. Kedua *Capacity* (kemampuan) dapat melihat perkembangan usahanya dan laporan keuangan, seperti pengecekan slip gaji atau survei langsung kerumah calon nasabah. Ketiga *Capital* (modal) dapat melihat kekayaan calon nasabah seperti melihat penghasilan dan usaha yang sedang dijalankan oleh calon nasabah, hal untuk perbandingan modal sendiri dan modal pinjaman kemudian menilai uang muka pembelian barang dengan cara berbeda. Keempat *Collateral* (jaminan), jaminan yang harus diserahkan oleh calon nasabah bersifat mudah untuk diperjual belikan, memiliki harga pasar yang stabil pasinya, seperti sertifikat tanah, STNK kendaraan dan lain sebagainya. Kelima *Condition of economy* (kondisi perekonomian) dapat melihat keadaan ekonomi calon nasabah dan masyarakat sekitar, dan dapat juga melihat pekerjaan dan lingkungan kerjanya. Sehingga implementasi penilaian

prinsip 5C merupakan salah satu langkah yang tetep dalam mengurangi pembiayaan bermasalah. (Chasana, 2020)

Berdasarkan penelitian dari Rohmatul Umami yang berjudul “ Penerapan Prinsip 5C Pada Pembiayaan iB Multiguna di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Salatiga” mengutarakan bahwa hasil dari penelitian tersebut merupakan penerapan prinsip analisis 5C yang ada di Bank Jateng Cabang Pembantu Salatiga sudah sesuai penerapan dengan UU No.7 Tahun 1992. Pembiayaan iB multiguna di Bank Jateng Cabang Pembantu Salatiga juga sudah menggunakan prinsip kehati-hatian dalam melakukan suatu pembiayaan dengan didasari prinsip 5C, prinsip tersebut bertujuan untuk menganalisis atau mencari informasi dari calon nasabah yang akan mengajukan suatu pembiayaan di Bank Jateng Cabang Pembantu Salatiga, prinsip tersebut memiliki peran yang penting dalam menganalisis suatu pembiayaan dengan upaya agar terhindar dari pembiayaan bermasalah atau kredit macet. Sebelum pendanaan pembiayaan diberikan kepada nasabah, maka pihak bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan dikembalikan oleh nasabah. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil analisis penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut diberikan. Analisis penilaian pembiayaan pada pihak bank memiliki berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, hal tersebut harus melalui prosedur analisis penilaian yang benar dan sungguh-sungguh oleh pihak bank Biasanya tolak ukur analisis penelian yang umumnya wajib dilakukan oleh pihak bank di Indonesia yaitu dilakukannya dengan cara prinsip 5C yaitu *character, capacity, captal, condition, collateral.*( Umami, 2019)

Berdasarkan penelitian dari Ninek Wahyuni yang berjudul “ Penerapan Prinsip 5C Dalam Pemberian Kredit Sebagai Pelindung Bank ” mengutarakan bahwa hasil dari penelitian tersebut yaitu pemberian kredit kepada nasabah merupakan salah satau cara untuk meningkatkan pembangunan. Untuk melindungi bank dari risiko kredit yang berupa

kredit macet, maka sebelum melakukan penyaluran kredit, bank harus melaksanakan prinsip hati-hati yaitu dengan cara terlebih dahulu melakukan analisa secara maksimal, tidak saja berdasarkan berdasarkan Prinsip 5C+1C, tapi juga prinsip 7P dan 3R, sehingga dapat meminimalkan terjadinya kredit macet. (Wahyuni, 2017)

Berdasarkan Penelitian dari Okta Rian Basori dan Dewi Wahyuningsih yang berjudul “Analisis Penerapan Prinsip 5C dalam Pemberian Kredit terhadap Non Performing Loan guna Menilai Tingkat Kesehatan Bank pada PT BPR Harta Swadiri Pandan” mengutarakan Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya yang telah diuraikan oleh peneliti maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini :

1. Permasalahan di PT. BPR Harta Swadiri Pandaan adalah meningkatnya tingkat koleabilitas (NPL) dari tahun 2015-2017. Hal ini disebabkan karena petugas (Account Officer) masih kurang teliti dan tidak selektif pada saat proses pemberian kredit dan juga dalam mengambil keputusan realisasi kredit kepada calon debitur.
2. Proses pemberian kredit yang dilakukan oleh PT. BPR Harta Swadiri Pandaan sudah sangat baik karena prosesnya sudah dilakukan dengan sangat hati-hati dan sangat ketat dalam proses analisisnya. Proses pemberian kredit yang dilakukan oleh PT. BPR Harta Swadiri Pandaan yaitu dari penentuan target customer, pendekatan customer, permohonan kredit, verifikasi dokumen, penilaian agunan, menyusun nota analisis kredit, keputusan final, penyampaian Surat Penawaran Pemberian Kredit (SPPK), penandatanganan perjanjian kredit, pengikatan agunan, aktivasi rekening, pencairan kredit dan monitoring. Akan tetapi ada beberapa bagian yang kurang dalam menganalisa calon debitur sesuai prinsip 5C seperti pada prinsip ekonomi tidak menilai kondisi ekonomi sekarang dan di masa yang akan datang apakah stabil atau tidak. Selain itu juga bisa dilihat dari segi riwayat hutang



piutang karena akan menghambat dalam pembayaran kredit kedepannya.

3. Kurangnya pengawasan dan monitoring dari pimpinan perusahaan terhadap prosedur pemberian kredit yang menyebabkan pengendalian internal perusahaan belum berjalan secara efektif.
4. Belum tercantumnya satuan pengendalian internal khusus dalam pemberian kredit dan rekomendasi kredit. (Okta Rian Basori & Sulistya Dewi wahyuningsih, 2018)

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

No	Nama dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Syarif Hidayat yang berjudul “Analisis Penerapan Prinsip Kehati-hatian (5C) Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi pada Bank BRI Syariah Tulung Bawang Barat)”	Meneliti Mengenai Prinsip-prinsip Dalam Pencegahan Pembiayaan	Peneliti dari Syarif Hidayat berfokus meneliti penerapan kehati-hatian 5C upaya pencegahan pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syariah Tulung Bawang Barat tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa pandemi covid-19
2.	Ourrotul Aini Silfiyana yang berjudul “ Analisis Implementasi prinsip 5C Dalam Upaya Pencegahan Masalah Pembiayaan Musyarokah di BMT MADE Demak”	Meneliti Mengenai Prinsip-prinsip Dalam Pencegahan Pembiayaan	Peneliti dari Ourrotul Aini Silfiyana berfokus pada prinsip 5C karena masih banyaknya anggota yg tidak menggunakan jaminan di BMT MADE Demak tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa pandemi

			<i>covid-19</i>
3.	Alfian Candra Buana yang berjudul “Peranan Analisis 5C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga”	Meneliti Mengenai Prinsip-prinsip Dalam Pencegahan Pembiayaan	Peneliti dari Alfian Candra Buana berfokus pada tiga poin yaitu, <i>character</i> , <i>capacity</i> , dan <i>collateral</i> di di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa pandemi <i>covid-19</i>
4.	Mailal Chanasah yang berjudul “Implementasi Penilaian Prinsip 5C Dalam Mengurangi Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Peta Cabang Kudus”	Meneliti Mengenai Prinsip-prinsip Dalam Pencegahan Pembiayaan	Peneliti dari Mailal Chanasah berfokus pada implementasi 5C Dalam Mengurangi Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Peta Cabang Kudus tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa pandemi <i>covid-19</i>
5.	Rohmatul Umami yang berjudul “Penerapan Prinsip 5C Pada Pembiayaan iB Multiguna di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Salatiga”	Meneliti Mengenai Penerapan Prinsip-prinsip Pada Pembiayaan	Peneliti dari Rohmatul Umami berfokus pada penerapan prinsip 5C pembiayaan iB Multiguna di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Salatiga tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa <i>pandemic covid-19</i>
6.	Ninek Wahyuni yang	Meneliti Mengenai	Peneliti dari Ninek

	berjudul “ Penerapan Prinsip 5C Dalam Pemberian Kredit Sebagai Pelindung Bank ”	Penerapan Prinsip-Prinsip Pada Pembiayaan	Wahyuni berfokus pada Penerapan Prinsip 5C Dalam Pemberian Kredit Sebagai Pelindung Bank tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa <i>pandemic covid-19</i>
7.	Okta Rian Basori dan Dewi Wahyuningsih yang berjudul “Analisis Penerapan Prinsip 5C dalam Pemberian Kredit terhadap Non Performing Loan guna Menilai Tingkat Kesehatan Bank pada PT BPR Harta Swadiri Pandan”	Meneliti Mengenai Penerapan Prinsip-Prinsip Pada Pembiayaan	Peneliti dari Okta Rian Basori dan Dewi Wahyuningsih yang berfokus pada Penerapan Prinsip 5C dalam Pemberian Kredit terhadap Non Performing Loan guna Menilai Tingkat Kesehatan Bank pada PT BPR Harta Swadiri Pandan tidak menggunakan prinsip 7C dan dimasa <i>pandemic covid-19</i>

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu turun langsung lapangan. Metode penelitian kualitatif dinamakan metode yang baru, karena popularitasnya belum lama. Metode ini disebut juga metode *artistic*, karena penelitian lebih bersifat seni ( kurang terpolara ) dan juga disebut sebagai metode *interpretive* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan *interpretasi* terhadap data yang di temukan di lapangan.(Sugiyono,2014)

Penelitian ini akan turun langsung wawancara dengan branch manager di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat. Untuk meneliti tentang analisis penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah produk pembiayaan murabahah dimasa pandemi *covid-19*.

#### B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat penelitian ini adalah KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto yang berlokasi di Jl. Veteran No. 71 Gg. Angrek No. 05 Pasirmuncang, Purwokerto Barat

#### C. Sumber Data

##### 1. Sumber Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer dalam penelitian ini berupa wawancara dengan karyawan dan nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada. Data primer yang dicari oleh peneliti yaitu bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada. Bagaimana penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah produk pembiayaan murabahah dimasa pandemi *Covid-19*. Sumber data primer ini yaitu wawancara dengan Ibu Tri Darmayanti selaku *Branch Manager*, Laila

Soviyatun selaku *Customer Service*, Rizal Fauzi selaku Marketing dan Ibu Siti Kusyati selaku Nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

## **2. Sumber Sekunder**

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lain misal dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Data sekunder dalam penelitian ini adalah jumlah nasabah produk pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat di masa pandemi *Covid-19*. Data-data tersebut dapat berupa jumlah nasabah pembiayaan bermasalah maupun pembiayaan murabahah dimasa pandemi *Covid-19* yaitu mulai dari tahun 2019 - 2022. Sumber data sekunder ini berasal dari KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

## **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data penelitian dengan menggunakan teknik: observasi, wawancara, dan dokumentasi (Sugiyono, 2014:224)

### **1. Observasi**

Observasi diartikan sebagai pengamatan data pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi dilakukan terhadap objek ditempat terjadi atau berlangsungnya peristiwa. Dalam observasi, penelitian dilakukan dengan pengamatan secara langsung mengenai bagaimana penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah produk pembiayaan murabahah dimasa pandemi *Covid-19* di KSPPS Hanada Quwais Sembada. Hal ini juga dilakukan untuk mengetahui bagaimana para pihak dalam melakukan kegiatan bank yaitu pada produk pembiayaan.

### **2. Wawancara**

Wawancara yang digunakan yaitu wawancara terstruktur, karena peneliti akan menyiapkan beberapa aspek pertanyaan yang menyangkut dengan objek yang diteliti. Disini, penelitian dilakukan secara langsung atau tatap muka (*face to face*) dengan pihak BMT, untuk keperluan penelitian. Wawancara dilakukan secara langsung dengan pihak BMT yaitu dengan kepala manajer, customer service, marketing dan salah satu nasabah atau pun pihak bank yang memegang kendali dalam produk pembiayaan untuk mengetahui bagaimana penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat dalam melakukan produk pembiayaan kepada nasabah.

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi yaitu penelusuran data yang diperlukan melalui data yang telah tersedia. Teknik dokumentasi dengan cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menelaah dokumen yang telah ada atau tersedia yang nantinya digunakan untuk dipelajari pengetahuan dan fakta yang akan diteliti. Sumbernya yaitu dokumen-dokumen berupa buku-buku ataupun informasi mengenai penerapan prinsip 7C (*Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, constraint, dan Coverage*) maupun jurnal-jurnal yang nantinya menjadi referensi dalam proses dokumentasi, dan jika memungkinkan menggunakan berkas yang tersimpan pada kantor KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.

### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data Menurut Melis dan Huberman mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai datanya jenuh. Aktifitas analisis data yaitu *Reduction, Display* dan *Conclusion drawing*.(Sugiyono, 2014:246)

#### **1. Data Reduction ( Reduksi Data )**

Data yang didapat dari lapangan jumlahnya cukup banyak. Untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Semakin lama peneliti kelapangan maka datanya akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu dilakukan mereduksi data. mereduksi data berarti merangkum dan memilih hal-hal pokok. Dengan demikian akan mendapatkan gambaran lebih jelas dan memudahkan peneliti melanjutkan penelitiannya (Sugiyono, 2014:247). Dalam hal ini peneliti akan mengelompokkan data dan menyortirnya untuk dijadikan bahan penelitian.

## **2. *Data Display (Penyajian data)***

Setelah melakukan reduksi data selanjutnya adalah penyajian data dalam penelitian kualitatif penyajian data dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sebagainya. (Sugiyono, 2014:249). Teknik ini memberikan gambaran mengenai hasil temuan peneliti yaitu analisis penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah produk pembiayaan murabahah dimasa pandemi *covid-19*.

## **3. *Conclusion Drawing (Kesimpulan)***

Kesimpulan dalam kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya masih kurang jelas sehingga menjadi jelas. Kesimpulan dapat berupa hubungan kasual atau interaktif atau teori (Sugiyono, 2014:53). Dalam penelitian ini, diperoleh kesimpulan mengenai analisis penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah produk pembiayaan murabahah dimasa pandemi *covid-19*.

## **F. Uji Keabsahan Data**

Penelitian ini menggunakan uji keabsahan data Triangulasi dimana metode ini peneliti melakukan pengumpulan dan menganalisis data yang diperoleh dengan kebenaran. Metode yang akan digunakan peneliti yaitu menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber merupakan teknik pengumpulan data dan mengecek ulang kebenaran data yang didapat dari beberapa sumber, seperti wawancara, dokumentasi, dan observasi

(Sugiyono, 2015). Untuk pengecekan kebenaran data, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Tri Darmayanti selaku *Branch Manager*, Laila Soviyatun selaku *Customer Service*, Rizal Fauzi selaku Marketing dan Ibu Siti Kusyati selaku Nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat.





## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. GAMBARAN UMUM**

##### **1. Sejarah KSPPS Hanada Quwais Sembada**

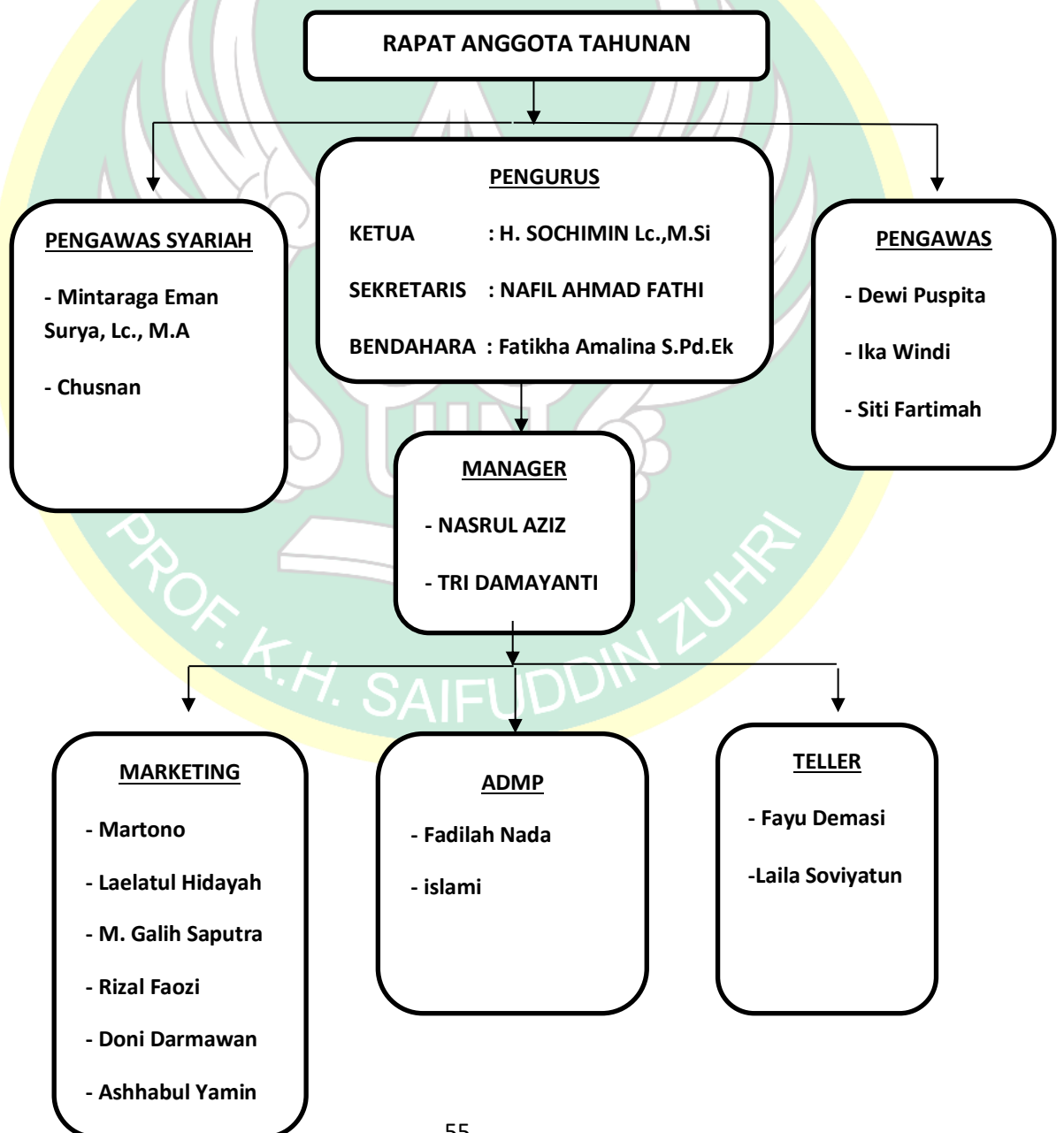
KSPPS Hanada Quwais Sembada merupakan salah satu Lembaga Keuangan Islam yang kegiatan utamanya adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi pengusaha kecil dan mitra bisnis. Untuk itu antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan untuk masyarakat di lingkungan sekitar. Tahap awal dari pendirian KSPPS Hanada Quwais Sembada bermula dari diskusi antar manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada (Alfalisyado) dengan Ketua Pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada (Sochimim) pada bulan Juli 2012. Pada saat itu mereka berdiskusi tentang lembaga keuangan, kemudian mereka tertarik untuk mendirikan Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS). Sebelumnya manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada telah mendirikan BMT Al-Furqon yang bertempat di Purwokerto yaitu sekitar bulan Maret 2013. Setelah bulan Juli 2013 antara manajer dan Ketua Pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada berkomitmen untuk mendirikan LKS disertai dengan pembagian tugas yaitu silaturahmi dan sosialisasi kepada para tokoh masyarakat dan para pengusaha. Diskusi antara keduanya telah berlanjut setiap minggunya yaitu untuk membahas mengenai idealisme guna membangun KSPPS Hanada Quwais Sembada hingga sampai akhirnya dapat terealisasi.

##### **2. Visi dan Misi KSPPS Hanada Quwais Sembada**

- a. Visi KSPPS Hanada Quwais Sembada adalah menjadi lembaga keuangan syari'ah yang tepat dalam bermitra, terpercaya dan investasi dan sesuai syari'ah.
- b. Misi KSPPS Hanada Quwais Sembada:

1. Memberikan layanan prima.
2. Mengutamakan kebersamaan.
3. Mengedepankan akuntabilitas.
4. Memberdayakan ekonomi umat.
5. Berdakwah dalam bingkai muamalah.
6. Melaksanakan prinsip-prinsip syari'ah.

### 3. Struktur Organisasi Kantor Cabang KSPPS Hanada Quwais Sembada



#### Keterangan Struktur Organisasi:

##### 1. Dewan Pengawas Syariah

- Mintaraga Eman Surya, Lc., M.A
- Chusnan

##### 2. Pengurus

- Ketua : H. Sochim Lc., M.Si
- Sekretaris : Nafil Ahmad Fathi
- Bendahara : Fatikha Amaliana S.Pd.Ek

##### 3. Pengawas

- Dewi Puspits
- Ika Windi
- Siti Fatimah

##### 4. Manager

- Nazrul Aziz
- Tri Damayanti

##### 5. Teller

- Fayu Demasi
- Laila Soviyatun

##### 6. Administrasi Pembiayaan

- Fadilah Nada Ismai

##### 7. Marketing

- Martono
- Laelatul Hidayah
- Muhammad Galih Saputra
- Rizal Faozi
- Doni Darmawan
- Ashhabul Yamin

#### **4. Fungsi Dan Tugas Bagian Kantor Cabang KSPPS Hanada Quwais Sembada**

##### 1. Pengawas Syariah :

- a. Memberikan fatwa, penjelasan, informasi dan pandangan-pandangan yang dianggap perlu dalam hal ketepatan pola, akad, dan transaksi-transaksi lainnya di BMT dengan Syari'ah Islam sebagai dasar pedoman operasional BMT.
- b. Terdisposisikannya produk-produk BMT sesuai Syari'ah.  
Terevaluasinya program-program BMT  
Membantu pengelola dalam rangka sosialisasi ekonomi Syari'ah kepada masyarakat.


## 2. Pengurus

- Ketua : Melakukan control/pengawasan secara keseluruhan atas aktivitas lembaga dalam rangka menjaga kekayaan BMT dan memberikan arahan dalam upaya lebih mengembangkan dan meningkatkan kualitas BMT.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- a. Bertanggungjawab atas aktivitas BMT dan melaporkan perkembangan unit BMT kepada seluruh anggota melalui mekanisme rapat yang disepakati.
  - b. Melakukan pengawasan dan pertemuan bulanan/triwulan /semester untuk membahas capaian target BMT serta kendala-kendala yang dihadapi BMT.
  - c. Memberikan masukan pada pengelola mengenai strategi-strategi yang dapat dikembangkan BMT dalam pencapaian target.
- Sekretaris : Melakukan pengelolaan pengadministrasian segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas Badan Pengurus.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- 
- a. Mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT.
  - b. Melakukan pendataan ulang terhadap anggota baru BMT.
  - c. Melakukan penghimpunan biodata atau kelengkapan administrasi anggota BMT.
  - d. Melakukan registrasi keanggotaan BMT.
  - e. Mengadministrasikan semua surat masuk dan keluar yang berkaitan dengan aktivitas Badan Pengurus. Melakukan kegiatan administrasi surat masuk dan keluar. Membuat kebijakan system administrasi pada tingkat Badan Pengurus.
- Bendahara : Melakukan pengelolaan keuangan BMT secara keseluruhan diluar unit-unit yang ada.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- a. Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
  - a) Membuat laporan keuangan BMT (simpan pinjam dan sektor riil).
  - b) Melakukan analisis bila diperlukan dan memberikan masukan pada Rapat Badan Pengurus mengenai perkembangan BMT dari hasil laporan keuangan yang ada.
- b. Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
  - a) Melakukan evaluasi terhadap perkembangan simpanan pokok dan wajib.
  - b) Mendata ulang anggota yang masih belum melunasi kewajibannya dalam menyetor simpanan pokok dan simpanan wajib.

c) Melakukan koordinasi dengan sekretaris bila diperlukan mengenai kondisi anggota.

3. Pengawas : Satuan pengawas internal merupakan salah satu unit kerja perusahaan yang menjalankan fungsi internal audit atau pengawasan internal sesuai amanat Undang-Undang No.11 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara dan Peraturan Menteri BUMN No. PER.01/MBU/2011 tahun 2011 tentang penerapan tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*) pada Badan Usaha Milik Negara, yang telah diperbarui oleh peraturan Menteri negara badan usaha milik negara Nomor PER-09/MBU/2012 tanggal 6 Juli 2012 tentang perubahan atas peraturan menteri negara badan usaha milik negara Nomor PER-01/MBU/2011 tentang penerapan tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*) pada Badan Usaha Milik Negara.

Adapun tugas dari satuan pengawas internal yaitu sebagai berikut:

- a. Melakukan evaluasi terhadap kecukupan dan efektivitas manajemen risiko, pengendalian intern, dan tata kelola perusahaan
- b. Menyusun program kerja pengawasan tahunan dengan berbasis risiko (*risk-based audit*) dan disampaikan kepada dewan komisaris. Komite audit untuk mendapatkan pertimbangan dan saran-saran
- c. Melaksanakan program kerja pengawasan tahunan yang telah disetujui oleh direktur utama dan program kerja dimaksud dikomunikasikan kepada direksi dan dewan komisaris, komite audit

- d. Menjaga profesionalitas auditor dengan memberikan pengetahuan, ketrampilan, dan pengalaman yang cukup, serta sertifikasi yang diperlukan
- e. Melaporkan hasil pengawasan kepada direktur utama dan dewan komisaris

4. Manager : Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana dari Pihak ketiga serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- a. Tersusunnya sasaran, rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi keuangan dan non keuangan.
- b. Menentukan sasaran/ target jangka pendek dan jangka panjang.
- c. Merencanakan dan menyusun rencana kerja jangka pendek 1 Tahun dan jangka panjang 3 Tahun.
- d. Menyusun rencana anggaran jangka pendek dan jangka panjang.
- e. Mempresentasikan rencana jangka pendek dan jangka panjang kepada Pengurus, dan anggota BMT. Tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.

5. Teller : Merencanakan dan melaksanakan segala transaksi yang sifatnya tunai.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- a. Tersesainya laporan kas harian.
- b. Menerima dan mengeluarkan transaksi tunai sesuai dengan batas wewenang.

- c. Melakukan pengesahan pada bukti transaksi baik paraf maupun validasi.
- d. Menyusun bukti-bukti transaksi keluar dan masuk dan memberikan nomor bukti.
- e. Membuat rekapitulasi transaksi masuk dan keluar dan meminta validasi dari pihak yang berwenang.
- f. Melakukan cross check antara rekapitulasi kas dengan mutasi vault dan neraca.
- g. Terjaganya keamanan kas.
- h. Melakukan penghitungan kas pada pagi dan sore hari saat akan dimulainya hari kerja dan akhirnya hari kerja yang harus disaksikan oleh petugas yang berwenang

6. Administrasi Pembiayaan : Mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan dan membuat surat-surat perjanjian lain.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- a. Penyiapan administrasi pencairan pembiayaan (dropping) dan melakukan proses dropping.
- b. Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan.
- c. Pengarsipan Jaminan.
- d. Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan.
- e. Penyiapan kupon dan kontrol terhadap kupon.
- f. Pembuatan Laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.
- g. Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang akan dan telah jatuh tempo

7. Marketing : Menerapkan strategi dan pola-pola tertentu dalam rangka menghimpun dana masyarakat.

Berikut adalah tugas pokoknya :

- a. Memastikan target funding tercapai sesuai rencana.
- b. Bersama dengan manajer menyusun target funding.



- c. Melakukan funding sesuai dengan rencana yang disepakati.
- d. Melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan.
- e. Membuka hubungan dengan pihak/lembaga luar dalam rangka funding.

## 5. Produk-produk KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat

Adapun produk-produk yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu sebagai berikut:

### 1. Produk *Funding*

KSPPS Hanada Quwais Sembada hadir di tengah-tengah masyarakat dengan memberikan dan menawarkan produk-produk simpanan atau tabungan yang menggunakan prinsip-prinsip syari'ah yang terhindar dari riba yang diharamkan oleh Allah SWT, seluruh produk simpanan yang ditawarkan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan akad simpanan *wadi'ah*.

Wadiah merupakan prinsip simpanan murni dari pihak yang menyimpan atau yang menitipkan kepada pihak yang menerima titipan untuk di manfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai keuntungan titipan.

Jenis-jenis *Wadi'ah* yaitu:

#### a) *Wadi'ah Yad Amanah*

Adalah titipan murni dari pihak yang menitipkan barang kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima barang titipan akan menerima barang dengan utuh kepada pihak yang menitipkan setiap saat barang itu ketika dibutuhkan.

b) *Wadi'ah Yad Dhamanah*

Adalah akad wadiah dimana pihak penerima titipan pada memanfaatkan barang yang dititipi. Penerima titipan wajib mengembalikan barangnya secara utuh, penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang diperjanjikan sebelumnya.

Untuk itu maka akad yang dibutuhkan dalam produk *funding* di KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu *Wadi'ah Yad Dhamanah*, dalam ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada berhak mengelola dana tersebut secara professional sesuai prinsip syari'ah, untuk di salurkan sebagai pembiayaan kepada masyarakat dengan timbal balik bonus kepada pemilik simpanan dengan presentase yang ditentukan oleh manajemen KSPPS Hanada Quwais Sembada yang disesuaikan dengan pendapatan per bulan KSPPS Hanada Quwais Sembada.

Pada produk *funding*, Hanabung (Hanada Tabungan Berkah) adalah produk yang diminati oleh masyarakat. Dengan Rp. 35.000,- mereka sudah dapat membuka tabungan dengan *service* antar jemput untuk setiap kali setoran. Hanabung, menggunakan akad *Wadi'ah*. Dalam hal ini masyarakat akan mendapat bonus dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada.

2. Produk Simpanan

a) Hanabung (Hanada Tabungan Berkah)

Hanabung merupakan produk tabungan yang amanah dan barokah baik atas nama perorangan

maupun lembaga yang baik digunakan untuk semua kalangan.

b) Hanawisata (Hanada Pariwisata dan Ziarah)

Hanawisata merupakan produk yang dirancang bagi yang gemar berpetualang dan wisata religi. Dan di dalamnya memiliki keunggulan yaitu setoran antar jemput, serta mendapatkan bagi hasil yang berkah dan selain itu KSPPS Hanada Quwais Sembada juga menyediakan armada bagi program hanawisata.

c) Hanadikan (Hanada Pendidikan)

Hanadikan merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi orang tua yang ingin mewujudkan impian putra/putrinya dalam pendidikan untuk masa depan.

d) Hanapensi (Hanada Pensiun)

Hanapensi merupakan produk yang diperuntukkan untuk kepentingan hari tua/masa pension yang lebih tentram. Dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

e) Hanakaro (Hanada Simpanan Berjangka *Mudharabah*)

Hanakaro merupakan produk simpanan berjangka *Mudharabah* yang memiliki keunggulan yaitu dana aman dan bagi hasil yang kompetitif yakni:

- 3 bulan 40 : 60
- bulan 45 : 55
- 12 bulan 50 : 50

f) Hanajah (Tabungan Hajatan/Walimah)

Hanajah merupakan produk tabungan hajatan atau walimah, dimana simpanan menuju masa depan sesuai dengan impian nasabah. Produk ini mempunyai unggulan yaitu *service* jemput untuk setiap kali setoran, penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan

program hajatan, dan dapat diambil ketika program selesai dengan minimal waktu 6 bulan.

g) Hanaban (Hanada Qurban)

Hanaban merupakan tabungan qurban agar semua orang muslim bisa berqurban. Hanaban ini mempunyai keunggulan antara lain *service* antar jemput untuk setiap kali setoran, setoran awal Rp. 100.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 10.000,- bisa pribadi atau kelompok, dapat disetorkan langsung atau diambil oleh petugas KSPPS Hanada Quwais Sembada, dan yang paling penting adalah *service* pelayanan pembelian hingga diantarkan.

h) Hanalin (Simpanan Bersalin)

Produk ini sangat cocok bagi ibu-ibu hamil yang akan melahirkan karena sekarang-sekarang ini proses bersalin membutuhkan biaya yang tidak sedikit, maka dari itu Hanada menciptakan produk simpanan bersalin.

i) Hanajiro (Hanada Haji/Umroh)

Hanajiro merupakan produk yang dirancang untuk mewujudkan atau menyempurnakan rukun Islam ke lima yaitu menunaikan ibadah Haji ke tanah suci. Caranya dengan membuka simpanan Hanajiro dengan membuka simpanan dengan setoran awal Rp. 500.000,- dan setoran selanjutnya sebesar Rp. 10.000,-

Dalam pembuatan tabungan ada beberapa persyaratan yang harus dilengkapi oleh seorang nasabah diantaranya adalah:

**Tabel 4.1 Persyaratan Pembukaan Tabungan**

No	Persyaratan
1	Menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
2	Mengisi formulir pembukaan rekening
3	Mengisi <i>fotocopy</i> identitas (KTP)

3. Produk *Landing*

a. Pembiayaan *Mudharabah*

Dipergunakan bagi anggota yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik serta membutuhkan modal kerja.

b. Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pembiayaan ini KSPPS Hanada Quwais Sembada membantu anggota yang membutuhkan barang untuk keperluan dagang, kebutuhan rumah tangga dan produksi, namun tidak memiliki dana yang cukup untuk membeli secara tunai.

c. Pembiayaan Talangan

Pembiayaan talangan ini adalah pembiayaan tanpa imbalan, pinjaman untuk keperluan mendesak, kewajiban peminjam sesuai pinjaman, dan pinjaman diperbolehkan memberikan jasa tanpa diperjanjikan diawal.

Mengenai persyaratan yang harus dipenuhi dalam pembiayaan yang dilakukan oleh mitra kerja atau nasabah ada di tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.2 Persyaratan Pengajuan Pembiayaan**

No	Persyaratan
1	Menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
2	Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
3	Melampirkan <i>fotocopy</i> KTP suami dan istri
4	Melampirkan <i>fotocopy</i> Kartu Keluarga
5	Melampirkan <i>fotocopy</i> Surat yang akan dijaminkan
6	Melampirkan surat keterangan usaha (untuk pembiayaan produktif)
7	Bersedia disurvei

#### 4. Produk PPOB

PPOB adalah singkatan dari *Payment Online Bank*. Arti dari PPOB adalah penyedia jasa pembayaran online (menggunakan koneksi internet) yang bekerja sama dengan bank yang beroperasi 24 jam secara *real time*.

Produk PPOB di KSPPS Hanada Quwais Sembada sendiri adalah sebagai berikut:

- a. Pembayaran listrik.
- b. Pembayaran telepon.
- c. Pembayaran PDAM.
- d. Pembayaran *indihome*.
- e. Pembelian tiket kereta api.
- f. Jual dan deposit pulsa.
- g. Transfer uang.
- h. Pembayaran BPJS.

- i. Pembayaran UKT/Sekolah.
- j. Top Up E-Wallet.

## **B. HASIL PENELITIAN**

### ***1. Preventive Control of Credit***

Pengendalian kredit yang dilakukan dengan tindakan pencegahan sebelum kredit tersebut macet. (Hasibuan.2011) Upaya-upaya yang bersifat *preventif* (pencegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kahati-hatian yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan layak untuk diberikan. Banyak konsep yang dikemukakan oleh berbagai pihak bank untuk merumuskan prinsip-prinsip dalam menentukan pemberian pembiayaan.

Dalam hal merumuskan prinsip-prinsip untuk menganalisis calon nasabah untuk diberikan pembiayaan, peneliti melakukan wawancara mendalam dengan Ibu Tri Darmayanti selaku *Branch Manager*, Laila Soviyatun selaku *Customer Service*, Rizal Fauzi selaku Marketing dan Ibu Siti Kusyati selaku Nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat. Wawancara yang dilakukan peneliti dengan memberikan pertanyaan kepada pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada dengan pertanyaan yang sama dengan informan yang berbeda yaitu ada kepala manager, costemer sevice, dan pegawai marketing.

Kemudiaan peneliti menanyakan kepada pegawai upaya apa yang dilakukan pihak KSPPS Hanada untuk pencegahan pembiayaan bermasalah?

*Jawaban Branch Manager:*

*“ KSPPS Hanada dalam menganalisis suatu pembiayaan itu menggunakan prinsip 7C yang dimana ada Karakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, Constraint, dan Coverage. dari 7C tersebut harus dianalisis oleh pihak KSPPS untuk mengetahui apakah calon nasabah bisa diberikan pembiayaan atau tidak, kare nanti kan dari pihak marketing yang akan turun ke lapangan untuk menyurvei calon nasabah tersebut dan setelah itu akan ada rapat komite untuk membahas apakah calon nasabah tersebut bisa diberikan pembiayaan atau tidak begitu.”*

*Jawaban Customer Service:*

*“ Iya kalau KSPPS Hanada Quwais Sembada itu memang menggunakan prinsip 7C dalam menganalisis pencegahan, nantinya kan dari prinsip 7C ini akan kita analisis bersama atau biasa dibidang akan ada rapat komite untuk menentukan hasilnya apakah nasabah ini pembiayaannya diterima atau tidak, akan ada rapat komite untuk menentukan hasilnya apakah nasabah ini pembiayaannya diterima atau tidak, nanti sebelum itu pihak marketing survei dulu ke lapangan untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya apakah nasabah tersebut berbohong atau tidak, kan sebelum nya calon nasabah harus mengisi formulir terlebih dahulu dan menyerahkan berkas-berkas yang diperlukan seperti jaminan, slip gaji, surat keterangan usaha nah dari situ misal calon nasabah ada yg berbohong kan nanti kelihatan setelah disurvei oleh marketing”*

*Jawaban Marketing:*

*“ Kalau KSPPS Hanada sendiri itu menggunakan prinsip 7C dalam pencegahannya untuk menganalisis suatu pembiayaan, nah dari 7C itu kan ada Karakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, Constraint, dan Coverage dari satu-satu itu kita analisis untuk mengetahui apakah calon nasabah ini sungguh-sungguh dalam pembiayaannya dan juga apakah nantinya calon nasabah bisa membayar angsurannya setiap jatuh tempo yang sudah ditetapkan, dengan itu kan kita harus berhati-hati dalam menganalisis apa lagi saya sebagai marketing yang terjun langsung kelapangan untuk mensurvei calon nasabah untuk melihat kondisi yang sebenarnya, contoh apakah benar si calon nasabah ini memiliki bidang tanah sekian yang akan dijadikan agungan atau jaminan, bukan hanya itu kita juga diam-diam menanyakan ke tetangga calon nasabah tersebut untuk mengetahui yang sebenarnya.*



Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya analisis yang digunakan sebelum pembiayaan diberikan kepada nasabah/anggota itu memang menggunakan analisis prinsip 7C yaitu ada *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, Constraint, dan Coverage*, dari ke 7C tersebut nantinya akan dianalisis satu-persatu untuk mengetahui seberapa layak nasabah/anggota tersebut diberikan pembiayaannya.

Analisis 7C yang pertama yaitu *Charakter* merupakan watek calon nasabah yang perlu dianalisis oleh pihak BMT apakah pantas untuk diberikan pembiayaan kredit atau tidak. Karakter tersebut bisa dicari dengan cara mengumpulkan informasi dari nasabah atau bank yang lain mengenai perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya.

Kemudian peneliti bertanya, bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *charakter* atau watak calon nasabah layak untuk diberikan pembiayaan kredit atau tidak ?

*Jawaban Branch Manager:*

*“iya kalau karakter itu ada kejujuran, nanti pas pengajuan kan wajib datang ke kantor untuk menemui customer service untuk ditanya tujuan pembiayaannya buat apa, nanti kan keliatan setelah disurvei oleh marketing apakah dia benar jujur atau tidak nanti kan keputusannya ada di rapat komite, initynya dalam menganalisis karakter itu kejujuran dari nasabahnya”*

*Jawaban Customer Service*

*“bisanya kalau dari cs itu saya tanya-tanyain dulu secara umum kaya tujuan pembiayaannya buat apa, berapa nominal yang akan diajukan pokoknya secara umum nanti kan setelah itu akan disurvei oleh pegawai marketing untuk masalah survei mensurvei itu marketing setelah itu kalau sudah disurvei secara menyeluruh baru kita rapat komite.”*

*Jawaban Marketing*

*“karakter itu yang dijunjung itu kejujuran dulu itu ponit penting nanti kan ada 3 tahap dalam menyurvei, pertama itu kita survei lingkungannya misal ke tetangganya dulu setelah tanya-tanya ke tetangga baru kita survei ke nasabahnya apakah dia jujur atau*

*tidak nantikan keliatan gerak-geriknya, yang ketiga itu kalau dia punya usaha, terkadang nasabah kan taunya hanya koprasi biasa kaya bank-bank lainnya kaya nyilih duit tok padahal kan tidak semudah itu, jadi tujuannya buat apa harus jelas kaya misal buat buka usaha atau beli alat elektronik.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu bahwasanya dalam menganalisis *charakter* ini ponitnya adalah melihat kejujuran dari calon nasabah/anggota, ketika pada saat ditanya oleh costemer servis dan nantinya akan disurvei oleh marketing akan kelihatan dari gerak-geriknya apakah si nasabah/anggota ini benar jujur atau berbohong dalam mengajukan pembiayaan tersebut.

Analisis 7C yang kedua *Capacity* merupakan kemampuan calon nasabah yang perlu dianalisi, apakah calon nasabah bisa mengelola usahanya dengan baik atau tidak. Jika calon nasabah mampu mengelola usahanya, maka calon nasabah bisa bertanggung jawab akan melunasi pinjaman yang sudah disepakati.

Peneliti bertanya bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *capacity* atau kemampuan calon nasabah untuk bisa tanggung jawab akan melunasi pinjaman yang sudah disepakat?

*Jawaban Branch Manager*

*“itu dari pendapatanya berapa, pengeluaranya berapa, trus dia punya tanggungan apa tidak itu nanti harus dihitung apakah sebanding pendapatan sama pengeluaranya, misal setelah dihitung-hitung masuk akal dan tidak memiliki tanggungan seperti angsuran ke bank maka bisa diterima pengajuan pembiayaanya.”*

*Jawaban Customer Service*

*“ kalau itu biasanya dilihat dari pemasukan calon nasabahnya berapa dan pengeluaranya berapa nanti kan akan disurvei oleh marketing nanti akan dihitung dan akan kelihatan berapa si pengeluaranya, kalau misal bisa masuk akal dan masih ada sisanya maka ada kemungkinan bisa diterima pengajuanya.”*

### *Jawaban Marketing*

*“ini yang di lampiran lembar survei kan ada pengasilan dan pengeluaran seperti pengeluaran pendidikan anaknya, biaya gaji karyawan( jika ada ), bahkan buat pengeluaran PDAM, listrik pun dihitung juga dan sebagainya jadi ada rinciannya lah. Nantikan dihitung pengeluaranya berapa pemasukanya berapa, misal setalh dihitung-hitung hasil pemasukanya lebih kecil dari pengeluaranya kan gak masuk akal, dari pada nanti menimbulkan resiko kan mending gak usah gitu.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu bahwasanya dalam menganalisis capacity atau kemampuan nasabah/anggota itu bisa dilihat dari pendapatan dan pengeluaran dalam satu bulannya, ketika setelah dihitung dan pendapatan lebih besar dari pengeluaranya maka pengajuan pembiayaanya bisa diterima.

Analisis 7C yang ketiga *Capital* atau modal yaitu menganalisis besar atau kecilnya modal yang sudah diajukan oleh calon nasabah untuk membuat bisnis atau usahanya. Hal ini untuk dianalisis apakah tingkat likuiditas, rentabilitas, solvabilitas suatu usaha baik atau tidak. Apabila baik maka dana yang diajukan oleh calon nasabah bisa dicairkan, jika tidak baik maka dana tidak bisa dicairkan oleh bank.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pertanyaan bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *capital* dengan besar atau kecilnya modal yang diajukan oleh calon nasabah untuk membuka bisnis atau usaha, apakah hal ini dianalisis tingkat likuiditas, rentabilitas, solvabilitas suatu usaha baik atau tidak

### *Jawaban Branch Manager*

*“ kalau dilihat dari sovabilitas dan lain-lain itu kan termasuk kaya rasio ya itu kan untuk yang pengusaha-pengusaha gede bisa pake itu, tapi kalau yang warung-warung kecilkan gak ada solvabilitas atau laporan keuangan kan ya kita cara survei itu, misal si istri modalnya dari suami punya warung juga trus aset kan termasuk modal juga walau pun gak semua aset dijaminan*

*tetapi tetap dihitung modal, jadi dari modal nasabah plus jaminanya.”*

#### *Jawaban Customer Service*

*“ untuk likuiditas atau laporan keuangan seperti itu biasanya mereka pengusaha gede yang pengajuan pembiayaannya pun gede, tapi kalau warung kecil itu gak ada laporan keuangannya paling mereka bisa menggira-ngira modalnya dirinci kebutuhannya apa aja nanti hasilnya sekian.”*

#### *Jawaban Marketing*

*“seperti yang warung kecil gak pake itu kan gak ada laporan keuangannya kecuali yang gede-gede, ditanya pendapatan bersihnya berapa aja binggung jawabnya, paling cuman dikira-kira misal mobil buat belanja 200 ribu sehari paling kita kira-kira untungnya 70 ribu. Kemaren ada tu yang buat pembiayaan mobil itu ada rasio laporan keuangannya karena dia punya distributor proyekan gede gitu.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya dalam menganalisis capital atau besar kecilnya modal dan dilihat dari likuiditas, rentabilitas, solvabilitas itu biasanya untuk pembiayaan yang besar, seperti pembiayaan beli mobil itu usahanya harus dilihat dari laporan keuangannya tetapi kebanyakan nasabah/anggota itu cangkupannya masih kecil jadi hanya menggunakan aset plus jaminanya.

Analisis 7C yang ke empat *Conditional of economy* merupakan kondisi perekonomian dan kondisi bidang usaha calon nasabah jika kondisinya baik akan memiliki prospek yang baik juga, maka pengajuan pembiayaan kredit tersebut bisa disetujui oleh pihak bank.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pertanyaan bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *condition fo economic* kondisi perekonomian pada calon nasabah untuk pengajuan pembiayaan kredit tersebut bisa disetujui atau tidak

#### *Jawaban Branch Manager*

*“ kalau dampak ke global seperti sekarang pas covid-19 itu dampak banget ke nasabah, terus tempat usahanya gimana, kalau misal tempat usahanya ditempat seperti loka wisatanya bagus ya berarti jadi penilaian tambahan, terus dalam beliau memasarkan prodak usaha-usahanya, intinya gimana kondisi ekonomi sekarang kaya lagi covid-19 kan apa lagi sekarang banyak banget yang pegawai tidak tetap jadi paling kita bisa berikan dana pengajuan pembiayaan cuman kita perpendek tenornya gitu.”*

#### *Jawaban Customer Service*

*“ kondisi ekonomi si kalau sekarang kan masih dibilang covid-19 paling kita liat dulu kondisi ekonomi dari colon nasabah itu sendiri kalau misal dari segi pemasukan pengeluaran kauangannya amakn kan bisa kita acc, tapi banyak kemaren ibu-ibu minta pembiayaan buat buka usaha jualan batagor kan itu kaya gak masuk akal gitu, ora sekolahan lagi pada libur siapa yang mau beli kan palingan kita survei dulu keadan dari sisi keuangannya si calon nasabah gimana, pekerjaanya apa gitu, baru kalau sudah laya ya kita acc pembiayaanya.”*

#### *Jawaban Marketing*

*“kalau ini dilihat juga dari penghasilan pengeluaranya juga si, trus kaya misal dia pegawai kita liat masa kerjanya kaya misal umurnya masih muda sekitar 18 tahunan kan masih riskan apalagi sekarang lagi jamanya dikontrak sekian tahun gitu, mungkin akan kita acc cuman tenornya tidak bisa lama-lama untuk meminimalisit kredit macet si, ya itu takutnya pas kontrak kerjanya habis tapi angsuran di sini belum selesai kan malah jadi resiko, nanti kan kalau bohong kelliatan dari jawabanya, gimik-gimiknya kaya ada kemaren ibu-ibu bilang pas disurvei tadinya bilang gak ada hutang eh gak lama dia kecepolas bilang kalau dia ada hutang, nah yang kaya gitu kan perlu dipertimbangkan lagi.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya dalam menganalisis *Conditional of economy* itu bisa dilihat dari kondisi usahanya atau kondisi keuangan calon nasabah/anggotanya, tetapi sekarang keadaanya bisa dibilang masih pandemi covid-19 jadi bisa dibilang masih rawan dalam memilih nasabah/anggota untuk diberikan pembiayaan, ketika calon nasabah/anggota tersebut mempunya usaha

atau memiliki penghasilan yang stabil maka bisa diterima pengajuan pembiayaannya, tetapi dikondisi yang sekarang KSPPS Hanada hanya memberikan tenor yang sebentar karena untuk mencegah pembiayaan bermasalah atau macet.

Analisis yang ke lima *Collateral* merupakan jaminan yang diserahkan calon nasabah harus dianalisis secara yuridis apakah jaminan tersebut layak untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak bank. Agunan atau jaminan merupakan syarat utama yang sudah ditentukan Bank Indonesia untuk menentukan apakah pengajuan pembiayaan kredit bisa disetujui atau ditolak. Oleh sebab itu, apabila terjadi pembiayaan kredit macet maka jaminan inilah yang akan dibayarkan untuk melunasi tanggungan tersebut.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pertanyaan bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *collateral* jaminan yang diserahkan calon nasabah, apakah jaminan tersebut layak untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada ?

*Jawaban Branch Manager*

“ untuk jaminan ini kita ada kategorinya itu kalau pembiayaannya 1 – 1,5 juta itu maksimalnya harus pake dokumen ditambah aset, nah kalau dokumennya itu ada akte kelahiran, buku nikah, kartu keluarga, kalau asetnya seperti kalau dia punya kulkas atau televisi dan lain-lain itu nanti sama marketing di dokumentasi dan dilampirkan di agunan, kalau diatasnya 1,5 juta pakainya BPKB motor ditambah aset juga, pokoknya kalau jaminan itu 2 kali lipat lebih besar dari nominal pengajuan pembiayaan, misal pengajuannya 2 juta berarti harga motornya 4 jutaan itu mengikutiharga terkini gitu, kalau untuk sertifikat rumah itu kalau bisa milik pribadi kaya istri atau suami kalau milik orang tua kan takut anaknya banyak belum dibagi warisanya misal atau gimana kan riskan juga gitu, kembali lagi pada tujuannya buat apa dan kemampuan untuk melunasi angsuranya seberapa gitu.”

*Jawaban Customer Service*

“ biasanya kalau jaminan itu tergantung dari berapa nominal yang diajukan, kalau di KSPPS Hanada sendiri itu kalau

*nilainya 1 juta sampai 1,5 juta pakenya dokumen penting kaya Kartu Keluarga, Buku Nikah, Akte Kelahiran, itu sama aset yang dia miliki dirumah kaya misal dia punya mesin cuci atau televisi, kulkas gitu trus nanti kan asetnya itu sama marketing difoto buat lampiran jaminan, kalau diatas 1,5 juta itu udah pake buku BPKB motor gitu.”*

#### *Jawaban Marketing*

*“ kalau kita ada kategori pembiayaan kaya jaminan atau kategori agunan stiap pembiayaan seperti minimal 1 juta sampai 1,5 juta itu pakenya dokumen plus aset yang ada dirumah kaya kulkas, mesin cuci itu dinanti di foto untuk dilampirkan di dalam agunan, dokumennya itu ada Surat Nikah, Kartu Keluarga, Akte-Akte gitu, kalau diatas 1,5 juta itu kita sudah pake BPKB plus aset juga nah itu juga buat menilai di capital atau modal kan aset juga termasuk modal, tergantung jumlah pembiayaanya gitu. Kalau untuk yang besar seperti sertifikat tanah itu juga harus survei dilihat dari lokasi tanahnya strategis gak kiranya laku untuk dijual mbok amit-amit angsuranya macet kan kita gak tau gitu itu perlu diperhatikan banget trus atas nama siapa sertifikatnya itu kalau bisa milik pribadi gitu jangan milik orang tua trus juga kita tanya ke lingkunganya atau warga sekitar, bener gak ini tanyanya si ini gitu pokoknya lebih ribet kalau pake sertifikat tanah.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya dalam menganalisis *collateral* atau jaminan itu ada kategorinya tergantung besar kecilnya pengajuan pembiayaan, minimal pengajuan itu 1 juta sampai 1,5 juta itu biasanya menggunakan dokumen penting seperti Buku Nikah, Kartu Keluarga, Akte Kelahiran plus aset yang ada dirumah, seperti kulkas, televisi, mesincuci dan lain-lain. Jadi semakin pengajuan pembiayaanya besar makan jaminanya pun akan semanin besar juga.

Analisis yang ke enam *Constraint* yaitu batasan atau hambatan yang tidak memungkinkan bisnis tersebut berjalan sesuai pada tempatnya, dalam arti bisnis tersebut tidak boleh berjalan disuatu tempat yang memungkinkan terjadinya kegagalan yang akan dialami

oleh nasabah, maka calon nasabah harus bisa meminimalisir kegagalan yang mungkin bisa terjadi pada bisnis atau usahanya.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pertanyaan bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *Constrint* yaitu batasan dan kendala yang akan direncanakan oleh calon nasabah tetapi tidak memungkinkan bisnis tersebut untuk berjalan pada tempat tertentu ?

*Jawaban Branch Manager*

*“oh kalau ini misal itu ya kaya nasabah mengajukan pembiayaan buat buka usaha bensin tetapi pas kita survei kok sbelahnya ada tukang las nah ini kan sangat beresiko bisa membahayakan nah kalau kasus seperti ini pasti kita tolak, pokokya kalau dari kita itu harus jelas tujuannya, lokasi yang akan dibuat usahanya gimana keadaanya, apakah ketika akan buka usaha di lokasi tersebut stategis atau tidak itu pasti akan kami perhitungkan gitu.”*

*Jawaban Customer Service*

*“tentunya pasti akan kita tolak lah karena kan sudah jelas bahwa tempat yang akan dijadikan usaha tersebut tidak layak untuk dijadikan tempat usaha, nanti kan dari marketing akan mensurvei lokasi usahanya baru nanti kita ada rapat komite gimana baiknya buat si calon nasabah tersebut.”*

*Jawaban Marketing*

*“ dilihat dari lingkungan yang mau dibangun buat usahanya gimana dan tujuannya buat apa, biasanya ada yang emng itu usahanya rame pemasukanya gede tapi kok malah mengajukan pembiayaan kan itu perlu dipertanyakan, setelah ditelusuri ternyata tujuan dari pengajuan itu buat nutupi tanggungan yang lain, kalau kaya gini kan pasti kita tolak karen tujuanya gak jelas si gitu, tapi kalau jelas kaya buat usaha jajanan di sekolahan kan jelas disekolahan kan rame banyak pembelinya nah itu bisa kami acc pembiayaanya.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya dalam menganalisis *Constrint* itu dilihat dari kondisi lokasi yang akan dijadikan lokasi usaha oleh calon nasabah/anggota, ketika kondisi dan lokasi usahanya



memungkinkan dan kiranya prospek kedepannya bagus maka bisa di acc dan diberikan pembiayaanya, akan tetapi sebaliknya ketika kondisi dan lokasinya kurang memungkinkan untuk berjalanya suatu usaha tersebut maka otomatis akan ditolak pengajuan pembiayaanya.

Analisis yang ke tujuh *Coverage* yaitu suatu asuransi terhadap pembiayaan kredit yang merupakan fungsi untuk meminimalisir risiko terjadinya kerugian yang mungkin bisa dialami dari pihak bank (debitur) atau nasabah (kreditur) sehingga resiko yang mungkin bisa *high risk* dapat dipress lagi menjadi *low ris*

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pertanyaan bagaimana pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menganalisis *coverage* yang berarti penentuan asuransi terhadap kredit yang diberikan dari resiko kemacetan

Jawaban Branch Manager

*“kalau di KSPPS Hanada namanya tabarru itu bukan secara langsung asuransi buat nasabah, tabarru kan dana sosial dari nasabah yang bisa dari biaya akad dikumpulin sama kita nah itu nanti ujung-ujungnya buat anggota/nasabah juga yang pembiayaanya macet yang dengan tanda kutip yang benar-bener ekonomine tidak mampu, tidak bisa bayar, wis pokoke gak ada jalan keluar nah itu kita pake dana tabarru, jadi tabbaru itu tolong menolong itu yang asuransi gak secara langsung untuk menutupi yang pembiayaan macet, kalau disini bukan asuransi secara umum ya tapi asuransine berupa dana sosial dari anggota/nasabah, dari anggota/nasabah untuk anggota/nasabah, kalau disini belum si karen mereka merasa mampu.”*

Jawaban Customer Service

*“kalau asuransi kan itu buat menutupi angsuran yang macet nah itu namanya tabarru kalau di KSPPS Hanada kalau itu ada syarat tertentu untuk dana sosial atau tabarru itu diberikaan kepada anggota/nasabah, jadi tabarru itu dana sosial yang dikumpulkan dari akad biaya anggota untuk anggota yang memang sudah benar-bener tidak bisa melunasi angsuranya dan memang real keadaanya ya.”*

## Jawaban Marketing

*“oh asuransi ya kalau disini bahasanya tabarru itu seperti dana sosial yang buat menutupi pembiayaan macet yang nasabahnya tidak mampu lagi bayar, gak bisa bayar udah bendera putih lah ibaratnya, tapi ada yang mampu tapi merasa tidak mampu kan itu keliatan nah itu kita gak akan kasih gitu tapi kan itu ada syarat dan ketentuannya jadi bahasanya seperti asuransi, alhamdulillah di sini belum ada lah mampu semua lah.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai dan satu nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya dalam menganalisis *Coverage* atau asuransi itu yang dikenal dengan nama Tabarru, tabarru itu dana sosial yang dikumpulkan oleh pihak KSPPS Hanada untuk nasabah/anggota yang memang sudah benar-benar sudah tidak bisa membayar angsuran dan ekonominya sudah sangat sulit barulah dana tersebut diberikan, jadi seperti asuransi namun bahasanya dana tolong menolong (tabarru).

Berikut hasil wawancara kepada salah satu nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada dengan pembiayaan murabahah, nama dari nasabah adalah Ibu Siti Kusyati yang berdomisili di pandak RT 01/04, Kec. Baturraden. Berikut adalah pertanyaan dan jawabannya:

Apakah bapak/ibu sedang pengajuan pembiayaan murabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada dan kalau boleh tahu pembiayaannya berupa apa ?

Jawabannya “ sedang berjalan sudah membayar angsuran selama 5 bulan dan buat pembiayaannya motor”

Berapa plafond dan tenor yang bapak/ibu pinjam? Jawabannya “ yang dipinjam 9,5 juta rupiah dan jangka waktunya selama 2 tahun”

Apakah bapak/ibu mempunyai tanggungan hutang ke yang lain atau tidak?

Jawabannya “sebelumnya sudah selesai sama yang lain jadi sudah tidak ada tanggungan”

Apakah dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melakukan survey langsung ketempat usaha, seperti memeriksa laporan keuangan usaha atau slip gaji?

Jawabanya *“pernah dan menanyakan penghasilanya dalam sehari berapa”*

Pada saat mengajukan pembiayaan modal apa yang bapak/ibu ajukan untuk meyakinkan bahwasanya bapak/ibu bisa menjalankan usaha tersebut atau bisa melunasi angsuranya?

Jawabannya *“saya mempunyai usaha warung dan sambil nabung juga di KSPPS Hanada jadi kalau misal belum ada uang buat bayar angsuran tinggal ngambil dari tabungan”*

Bagaimana kondisi perekonomian usaha bapak/ibu pada saat pandemi covid-19 kemaren, apakah dengan kondisi tersebut bapak/ibu bisa melunasi angsuranya?

Jawabanya *“ membayar angsuranya bisa aja cuman kondisi warungnya pada saat pandemi lumanya sepi”*

Jaminan apa yang diajukan ke KSPPS Hanada Quwais Sembada buat pembiayaan tersebut?

Jawabanya *“ BPKB motor “*

Pembiayaan yang diajukan itu untuk keperluan apa? (kalau usaha bisa ditanyakan kira-kira kelemahan atau kendala dari usaha yang dijalankan itu apa?) jawabanya *“pembiayaan pembelian sepeda motor”*

Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang dana tabarru dana sosial yang dikumpulkan oleh pihak KSPPS Hanada untuk diberikan nasabah/anggota yang memang sudah benar-benar tidak bisa membayar angsuran lagi?

Jawabanya *“ ya bagus karena itu sangat membantu orang yang sudah tidak sanggup lagi”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nasabah bahwa pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam menganalisis calon nasabah/anggota untuk pengajuan pembiayaan selalu melakukan

survei dilapangan, kemudian melihat dari history dalam pembiayaan ibu Siti Kusyati memiliki nilai yang bagus karena dimasa pandemi covid-19 bisa melunasi angsurannya dengan lancar, nasabah seperti ini yang perlu dicontoh dan dipilih dalam memberikan dana pembiayaan.

## 2. *Repressive Control of Credit*

Pengendalian kredit yang dilakukan melalui tindakan penagihan/penyelesaian setelah kredit tersebut macet. Guna meminimalisir terjadinya kredit bermasalah, diperlukan upaya pengawasan secara *represif*. Menurut buku pedoman pelaksanaan *restrukturisasi* dan penanganan kredit bermasalah, menurut Hasibuan (2011:115) terdapat empat bentuk pengawasan secara *represif* dalam penyelesaian kredit macet yakni meliputi *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, dan *liquidation*.

### a. *Rescheduling*

*Rescheduling* yaitu perubahan tanggal pembyaran kewajiban nasabah dan atau jangka waktu (*tenor*) pembiayaan. Menurut ketentuan Fatwa DSN MUI No. 48 tahun 2005 tentang penjadwalan kembali tagihan murabahah, dijelaskan bahwa bank syariah atau lembaga keuangan syariah boleh melakukan *rescheduling* hutang *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati.

Berikut hasil wawancara peneliti bertanya kepada ibu Tri Darmayanti selaku manager dengan pertanyaan, jika ada nasabah/anggota mengajukan *restrukturisasi* kredit, bagaimana KSPPS Hanada Quwais Sembada memberikan *restrukturisasi* kredit tersebut kepada nasabah/anggotanya ?

*“Nasabah/anggota yang dapat diberikan fasilitas ini adalah debitur yang menunjukkan iktikad baik kepada KSPPS Hanada, dilihat juga karakter yang jujur,*

*mempunyai keinginan untuk membayar, dan syarat ketentuan sesuai kesepakatan berlaku.”*

b. *Reconditioning*

*Reconditioning* yaitu perubahan sebagai atau seluruh persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsura, jangka waktu, pemberian *grace period* pokok/margin, pemberian potongan (diskon) margin, sepanjang tidak menyangkut penambahan maksimal plafon pembiayaan.

Berikut hasil wawancara peneliti bertanya kepada ibu Tri Darmayanti selaku manager dengan pertanyaan, jika ada nasabah/anggota mengajukan *restrukturisasi* kredit, bagaimana KSPPS Hanada Quwais Sembada memberikan *restrukturisasi* kredit tersebut kepada nasabah/anggotanya ?

*“Penerapan reconditioning pada pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada tidak pernah ditetapkan, karena menurut kepala manager pembiayaan yang bermasalah/macet itu sudah cukup menunda atau keluar dari akad pemiaayaan dan apalagi tidak bisa ada diskon untuk margin.”*

c. *Restrcturing*

*Restructuring* yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang menyangkut penambahan fasilitas pembiayaan dan konversi seluruh atau sebagian tunggakan angsuran bunga menjadi pokok kredit baru yang dapat disertai dengan rescheduling, pemberian potongan atau diskon margin dan atau reconditioning.

Berikut hasil wawancara peneliti bertanya kepada ibu Tri Darmayanti selaku manager dengan pertanyaan, jika ada nasabah/anggota mengajukan *restrukturisasi* kredit, bagaimana KSPPS Hanada Quwais Sembada memberikan *restrukturisasi* kredit tersebut kepada nasabah/anggotanya ?

*“Tindakan restrukturisasi seperti ini tidak diterapkan pada pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada, karena terkait dengan penurunan kondisi usahanya nasabah biasanya*

*pihak KSPPS mensiasati dengana cara membayar angsuran dalam 1 bulan 3 kali atau nasabah disarankan juga untuk menabung setiap hari supaya jika ada angsuran tidak menumpuk tunggakanya pada akhir bulan”*

d. *Likuidation*

*Likuidation* adalah penjualan barang-barang yang dijadikan agunan dalam rangka pelunasan hutang. Pelaksanaan likuidasi dilakukan terhadap kategori kredit yang menurut bank benar-bener sudah tidak dapat dibantu untuk disehatkan kembali, atau usaha nasabah sudah tidak memiliki prospek untuk dikembangkan. Dalam hal ini KSPPS Hanada Quwais Sembada melihat jika memang proses akad tersebut sudah berjalan dan kemudian peroses penagihannya yang sudah sangat panjang (klasifikasi collectability B) namun tidak ada iktikad baik dari nasabah, maka terpaksa agungan tersebut akan dijual.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti mengenai penyelesaian pembiayaan dengan pertanyaan, apabila upaya pencegahan pembiayaan bermasalah masih saja belum terselesaikan mengenai kredit macet, lalu upaya apa lagi yang akan pihak KSPPS Hanada lakukan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut?

*Jawaban Branch Manager*

*“ Kalau memang sudah susah dibilangi maka kami akan mengasih surat peringatan satu (SP 1) nanti isi dari suratnya juga perjanjian dan akan kita berikan kemudahan dalam melunasi angsuran biasanya kita berikan kelonggaran waktu 1 bulan, ketika 1 bulan kemudian masih belum bisa melunasi angsuran makan kita berikan surat peringatan 2 dan seterusnya sampai surat peringatan 4 ketika belum juga melunasinya, dalam surat peringatan itu juga bisa ada takzir atau hukuman apa bila nasbah masih belum melunasinya nah semua itu tergantung kondisinya maka setiap nasabah itu berbeda-beda kembali lagi semua tergantung musyawarah untuk mengasilkan kesepakatan. Apabila sudah ditahap SP 4 maka jaminan akan ditahan terlebih dahulu sampai ada kesepakatan antara nasabah dan pihak BMT. Apabila jaminan sudah sepakat untuk*

*dijual maka akan kami jual jaminan tersebut dan ketika ada kembalin dari harga jual tersebut makan akan kami kembalikan ke nasabah.”*

*Jawaban Customer Service*

*“ pastinya kalau sudah 3 bulan berturut-turut masih belum bayar angsuran makan akan dikasi SP 1, jika masih saja belum juga bayar angsuran juga biasanya kami akan beri kesempatan sampai SP 4 atau masih saja belum melunasi angsuranya maka kami akan rapat komite untuk membahas apakan nasabah ini mau dibberikan takzir atau hukuman, itu tergantung kondisi dari nasabahnya ketika emng sudah susah banget untuk dibilangi maka kami akan jual jaminanya.”*

*Jawaban Marketing*

*“Penangananya musyawaah dulu dan menanyakan permasalahanya kenapa nasabah bisa sampai 3 bulan berturut-turut tidak mengangsur, misal apakah ada kenadal dalam usaha nasabah sembari menulis surat peringatan 1 dan di surat tersebut ada perjanjian untuk pembayaran angsuran dan dikasih batasan waktunya, apabila masih saja belum mengangsur hingga surat peringatan 4 maka ketika itu kita sekalian menyerahkan kuasa jual jaminan dan melihatkan akad-akad sebelumnya, ketika sampai belum juga bayar maka akan kami jual jaminanya dan apa bila ada kembalianya atau sisa dari harga jual barang tersebut makan akan kami kembalikan”.*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya ketika nasabah/anggota dalam waktu 3 bulan berturut-turut tidak membayar angsuranya maka akan diberikan surat peringatan pertama (SP1), setelah itu ketika sudah diberikan kelonggaran waktu 1 bulan belum saja membayar angusranya maka pihak KSPPS Hanada akan memberikan surat peringatan yang kedua (SP 2), ketika masih saja seperti itu berulang kali sampai surat peringatan ke empat maka pihak KSPPS Hanada akan memberikan surat kuasa jual jaminan dan jaminan tersebut akan dijual kemudian uang hasil jual tersebut untuk melunasi dan

apabila dari hasil uang jual jaminan tersebut masih ada sisanya maka akan dikembalikan kepada nasabah/anggota tersebut.

Semenjak datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah di KSPPS Hanada Quwais Sembada mengalami peningkatan yang dimana sebelum datangnya *virus covid-19* angka pembiayaan bermasalah hanya 10%, hingga setelah datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah tersebut meningkat dimana sudah mencapai angka 25% dari total semua pembiayaan *murabahah*, dari semua pembiayaan tersebut menyentuh angka 540 juta.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pertanyaan setelah munculnya *covid-19* dampak apa yang dirasakan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat?

*Jawaban Branch Manager*

*“dampaknya ya itu banyak yang macet kaya dari pedagang yang tidak boleh keluar buat jualan karena ada peraturan dari pemerintah PPKM, karyawan yang diberhentikan sementara nah kan kalau kaya gitu otomatis mereka tidak ada pemasukan dan ujung-ujungnya tidak bisa melunasi angsuran perbulan kan tetapi kami tetap tekankan si buat melunasinya entah itu kita kasih keringanan misal setorannya perhari 10 ribu, tetapi banyak juga yang memang tidak bisa setor angsuran sampai 3 kali gitu.”*

*Jawaban Customer Service*

*“ dampakya yang ditemui itu banyak yang angsuranya macet ada juga yang telat bayarnya apa lagi ada PPKM kan tidak boleh keluar rumah kalau untuk pedagang seperti bakso keliling atau sayuran yang dipasar kan memang bener-bener kena dampakya dan otomatis bagi mereka tidak ada pemasukan dari segi keuangan kan, trus apa lagi mereka punya angusuran kan juga tidak bisa melunasi gitu jadi banyak lah yang angsuranya macet.”*

*Jawaban Marketing*



*“dampaknya termasuknya keterlambatan angsuran cuman pas waktu itu kan emng kita ngasih dispensasi dalam artian kita kasih pengertian cuman kita juga ngasih opsional juga minimaal nitip-nitip dulu kalau memang usahanya ambruk banget dan sebagainya kita tetep aja menekankan biar mereka ada usahanya terutama mereka yang usahanya pedagang kan otomatis pas covid-19 kerasa banget dampaknya tidak boleh jualan, PPKM tetapi kita tetep menekankan ke mereka tolong diusahakan dulu ya mungkin mbok ada bantuan dari pemerintah disisihkan buat meluansi angsurannya.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwasanya dampak dari kemunculannya virus covid-19 tentunya menjadi meningkatnya pembiayaan bermasalah karena adanya kebijakan PPKM yang mengurangi kerumunan di luar rumah, namun pihak KSPPS pun tetep memberikan keringanan akan bagaimana caranya untuk bisa membayar angsurannya.

## **C. HASIL PEMBAHASAN**

### **1. Bagaimana Mekanisme Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat ?**

Peranan KSPPS sebagai lembaga keuangan syariah tidak bisa dipisahkan dari kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana. Pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS sangat berperan penting terhadap keberlangsungan usaha kecil menengah dan akan mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan. Salah satu pembiayaan yang paling banyak diminati oleh calon nasabah ialah pembiayaan murabahah. Hal ini sudah sesuai dengan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan bahwa murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Murabahah berdasarkan PSAK 102 adalah barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan

penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Berikut mengenai mekanisme pengajuan dan alur pembiayaan yang diterapkan di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat sebagai berikut:

1) Pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah

Bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan murabahah diharuskan menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada dengan langsung datang dan mengisi formulir pendaftaran yang sudah disediakan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada. Namun, jika sudah menjadi anggota sebelumnya bisa langsung diproses tanpa menjadi anggota baru lagi. Dalam hal ini nasabah mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal yang mana proposal tersebut sudah disediakan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada berupa format yang dimana jika ada calon nasabah ingin mengajukan pembiayaan hanya memasukan data calon nasabah dan besarnya nilai pengajuan. Kemudian dilampirkan dengan berkas-berkas yang sudah ditentukan.

2) Anggota mengisi form pengajuan dan melengkapi persyaratan.

Syarat permohonan pembiayaan

- a) Mengisi form permohonan pembiayaan (Dapat dari kantor)
- b) Fc KTP Pemohon.
- c) Fc KTP Suami/Istri.
- d) Fc Kartu Keluarga.
- e) Fc Buku/Surat Nikah.
- f) Slip Gaji/Keterangan Penghasilan (Jika untuk usaha/Penghasilan dari usaha)

- g) Fc Jaminan.
  - h) Jika di ACC bersedia buka rekening tabungan.
  - i) Bersedia disurvei.
- 3) Marketing melakukan survai dan analisis kelayakan.

Dalam hal ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melakukan kunjungan lapangan atau survei yang merupakan penyidikan kepada calon nasabah dengan melakukan pemeriksaan kelapangan guna mengetahui secara langsung karakter dari calon nasabah yang bisa didapat melalui pihak ketiga seperti keluarga, tetangga sekitar, dan orang yang berhubungan dengan calon nasabah, kesanggupan dalam melunasi pembiayaan, kondisi rumah, pendapatan maupun keadaan atau prospect dari usaha nasabah serta melakukan pemberian nilai terhadap jaminan.

- 4) Hasil analisis dibawa ke rapat komite

Pada tahap ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada meneliti lagi berkas-berkas yang sudah diajukan oleh calon nasabah, serta membandingkan informasi yang diberikan dari hasil wawancara dengan survei yang telah dilakukan, kemudian pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melakukan analisa. Dalam hal ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melihat dari pendapatan calon nasabah yang dikurang dengan kewajibannya seperti hutang, biaya hidup dan lain-lain jika hasilnya menunjukkan kewajibannya lebih besar dari pada pendapatan maka KSPPS Hanada Quwais Sembada tidak dapat melakukan pembiayaan tersebut.

- 5) Hasil keputusan pengajuan antara diterima dan ditolak

Selanjutnya pada tahap ini permohonan pembiayaan yang sudah dituangkan dalam suatu proposal akan diperiksa oleh pihak komite untuk menyetujui atau menolak

pengajuan pembiayaan nasabah tersebut, Jika tidak layak maka admin konfirmasi ke anggota dan anggota bisa mengambil berkas, Jika layak maka admin melakukan konfirmasi ke anggota dan meminta untuk datang ke kantor.

Dalam hal ini, permohonan pembiayaan akan diterima apabila calon nasabah dapat memenuhi ketentuan atau penilaian pada prinsip-prinsip yang sudah ditetapkan dan akan ditolak apabila calon nasabah tidak dapat memenuhi ketentuan tersebut.

## **2. Bagaimana Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat Pada Masa Pandemi Covid-19 ?**

Sebagai lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah, kegiatan KSPPS Hanada Quwais Sembada adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Salah satu produk pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada yang banyak diminati ialah pembiayaan murabahah, yaitu perjanjian jual beli dengan nasabah. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah membeli barang yang diperlukan nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara KSPPS dan nasabah. Dalam prakteknya, KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan produk murabahah dengan konsep wakalah bertujuan untuk membantu dan memudahkan calon nasabah dalam membeli barang yang dikehendakinya. Pemberian pembiayaan merupakan kegiatan utama bank yang mengandung resiko yang dapat berpengaruh pada kesehatan bank khususnya pembiayaan murabahah. Apa lagi dengan adanya kasus *covid-19* kemaren banyak para pekerja buruh atau karyawan banyak diberhentikan sementara karena untuk mengurangi aktivitas

penyebaran virus covid-19 sehingga dampak tersebut banyak yang menganggur dan tidak mendapatkan upah gaji. Oleh karena itu, upaya untuk mencegah pembiayaan murabahah bermasalah pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada sangat selektif dan hati-hati dalam menganalisis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah.

Sebelum permohonan pembiayaan murabahah yang diajukan oleh calon nasabah di setuju oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada, terlebih dahulu pihak KSPPS melakukan analisis kelayakan kepada calon nasabah. Penilaian kelayakan calon nasabah di lakukan merupakan sebuah kehati-hatian pihak KSPPS dalam menjaga eksistensinya.

**a. Preventive Control of Credit**

Secara garis besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat *preventif* dan upaya-upaya yang bersifat *represif*. Upaya-upaya yang bersifat *preventif* (pencegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

Dapat disimpulkan bahwa upaya pencegahan pembiayaan bermasalah menurut Hasibuan memiliki dua teori yaitu upaya bersifat *preventif* (pencegahan) dan upaya yang bersifat *represif* (penyelesaian). Dalam *preventif* atau pencegahannya KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan prinsip 7C, dari ke 7C tersebut nantinya akan dianalisis satu-persatu untuk mengetahui seberapa layak nasabah/anggota tersebut diberikan pembiayaannya, melihat dimasa pandemi Bank/BMT harus lebih selektif dalam memilih nasabah karena dikondisi sepert

ini banyak usaha mikro/kecil, karyawan buruh yang diberhentikan dan nantinya dikhawatirnya akan menjadi resiko Bank/BMT itu sendiri atau menjadi pembiayaan bermasalah.

Penerapan prinsip 7C untuk pencegahan pembiayaan dengan menerapkan sikap kehati-hatian pada pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada. Adapun prinsip-prinsip yang dimaksud antara lain.

- 1) *Charakter* merupakan watak calon nasabah yang perlu dianalisis oleh pihak BMT apakah pantas untuk diberikan pembiayaan kredit atau tidak. Karakter tersebut bisa dicari dengan cara mengumpulkan informasi dari nasabah atau bank yang lain mengenai perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya.

Adapun beberapa langkah yang dapat dilakukan pihak KSPPS Hanada Quwais dalam menilai karakter calon nasabah sebagai berikut:

- a) Melakukan wawancara atau *interview* Pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melakukan wawancara awal dengan nasabah dengan tujuan ingin mengetahui karakter calon nasabah yang dapat dideteksi setelah melakukan wawancara atau *interview* tersebut. Pada saat dilakukannya wawancara tersebut dapat dilihat sikap dan cara menjawab dari calon nasabah yang mana akan diketahui dan dapat disimpulkan karakternya.

- b) Menggali informasi melalui pihak ketiga Dalam analisis *character point* yang dijunjung tinggi menurut pihak marketing adalah kejujuran. pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melakukan penilaian kelayakan calon nasabah dengan menggali informasi mengenai kejujuran, latar

belakang pendidikan, kebiasaan, serta keadaan keluarga. Informasi tersebut juga bisa didapatkan melalui pihak ketiga seperti keluarga, tetangga, rekan kerja ataupun orang-orang yang mempunyai hubungan dengan calon nasabah.

- 2) *Capacity* merupakan kemampuan calon nasabah yang perlu dianalisis, apakah calon nasabah bisa mengelola usahanya dengan baik atau tidak. Jika calon nasabah mampu mengelola usahanya, maka calon nasabah bisa bertanggung jawab akan melunasi pinjaman yang sudah disepakati.

Dalam menilai aspek *capacity* atau kemampuan membayar nasabah, pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menilai dari unsur pendapatan atau penghasilan nasabah dari profesi/ pekerjaan. Selain itu juga apabila nasabah mempunyai usaha lain selain profesinya, KSPPS Hanada Quwais juga akan melihat kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya dan sebaik apa prospek usaha tersebut. Tujuannya agar KSPPS Hanada Quwais Sembada mampu mengetahui kemampuan calon nasabah dalam mengembalikan hutang atau pembiayaan yang diambilnya.

- 3) *Capital* atau modal yaitu menganalisis besar atau kecilnya modal yang sudah diajukan oleh calon nasabah untuk membuat bisnis atau usahanya. Hal ini untuk dianalisis apakah tingkat likuiditas, rentabilitas, solvabilitas suatu usaha baik atau tidak. Apabila baik maka dana yang diajukan oleh calon nasabah bisa dicairkan, jika tidak baik maka dana tidak bisa dicairkan oleh bank.

Pada KSPPS Hanada Quwais Sembada aspek ini biasanya digunakan untuk yang punya usaha, jadi dalam hal ini KSPPS melihat dari dua pendapatan, yaitu dari gaji maupun dari usaha yang dijalankan. Selain itu cara yang digunakan KSPPS Hanada Quwais dalam melihat aspek ini ialah dengan melihat aset yang ada di rumah calon nasabah itu sendiri apakah kepemilikan rumah tersebut jelas atau benda yang bisa dijadikan jaminan seperti kulkas, televisi, mesin cuci.

- 4) *Conditional of economy* merupakan kondisi perekonomian dan kondisi bidang usaha calon nasabah jika kondisinya baik akan memiliki prospek yang baik juga, maka pengajuan pembiayaan kredit tersebut bisa disetujui oleh pihak bank.

Pada aspek ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada melihat keadaan keuangan ekonomi sekitar, karena hal ini merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha yang dilakukan oleh calon nasabah, jadi KSPPS Hanada Quwais Sembada mempertimbangkan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah apakah kedepannya dengan kondisi ekonomi saat ini usaha calon nasabah bisa berjalan dengan baik atau tidak, dan juga mempengaruhi besar kecilnya pengajuan yang disetujui misalnya pada kondisi ekonomi yang terjadi saat ini dengan adanya wabah covid-19 pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada bisa memberikan pembiayaan tetapi dengan tenor yang tidak lama maksimal 1 tahun karena untuk memperkecil resiko pembiayaan bermasalah.

- 5) *Collateral* merupakan jaminan yang diserahkan calon nasabah harus dianalisis apakah jaminan tersebut layak



untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak bank. Agunan atau jaminan merupakan syarat utama yang sudah ditentukan Bank Indonesia untuk menentukan apakah pengajuan pembiayaan kredit bisa disetujui atau ditolak. Oleh sebab itu, apabila terjadi pembiayaan kredit macet maka jaminan inilah yang akan dibayarkan untuk melunasi tanggungan tersebut.

Pada aspek ini menilai jaminan calon nasabah yang dijadikan perlindungan oleh KSPPS jika suatu saat terjadi hal yang tidak diinginkan memang penting. Akan tetapi pada KSPPS Hanada Quwais Sembada poin yang tetap diutamakan adalah *character*, meskipun nilai barang yang dijamin atau diagunkan besar kalau orangnya tidak mempunyai itikad baik untuk melunasi hutang /pembiyaannya maka akan menjadikan permasalahan KSPPS dikemudian hari. Selain itu pihak KSPPS melakukan pemeriksaan terhadap jaminan untuk menghindari adanya penipuan jaminan dari pihak yang mengajukan pembiayaan, apakah jaminan yang dilampirkan atau diajukan benar miliknya.

6) *Constraint* atau batasan dan kendalan untuk memungkinkan suatu bisnis tersebut berjalan sesuai pada tempatnya, dalam arti bisnis tersebut tidak boleh berjalan disuatu tempat yang memungkinkan terjadinya kegagalan atau kerugian yang akan dialami oleh nasabah. Pada aspek ini KSPPS Hanada Quwais Sembada menerapkan mengenai syarat jika calon nasabah ingin mengajukan pembiayaan usaha yaitu:

- a) Calon nasabah memiliki usaha yang sedang berjalan,

b) Minimal usaha yang dilakukan calon nasabah sudah berjalan selama 1 tahun.

7) *Coverage* yaitu suatu penutupan asuransi terhadap pembiayaan kredit yang merupakan fungsi untuk meminimalisir risiko terjadinya kerugian yang mungkin bisa dialami dari pihak bank (debitur) atau nasabah (kreditur) sehingga resiko yang mungkin bisa *high risk* dapat dipress lagi menjadi *low ris*.

Pada aspek ini berbeda dengan asuransi pada umumnya, di KSPPS Hanada Quwais asuransi yang dimaksud yaitu asuransi syariah atau dana tabarru, dana tabarru adalah dana yang dibayarkan oleh semua nasabah/anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada yang diniatkan untuk disalurkan kepada peserta nasabah/anggota lain yang tengah mendapat musibah dan membutuhkan. Jadi, layaknya sedekah atau bentuk donasi lainnya, dana tabarru tidak dapat diambil kembali oleh peserta nasabah/anggot tersebut .

#### **b. *Repressive Control of Credit***

Pengendalian kredit yang dilakukan melalui tindakan penagihan/penyelesaian setelah kredit tersebut macet. Guna meminimalisir terjadinya kredit bermasalah, diperlukan upaya pengawasan secara *repressive*. Menurut buku pedoman pelaksanaan *restrukturisasi* dan penanganan kredit bermasalah, menurut Hasibuan (2011:115) terdapat empat bentuk pengawasan secara *repressive* dalam penyelesaian kredit macet yakni meliputi *rescheduling, reconditioning, restructuring, dan liquidation*.

Selama ini KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam melakukan pengendalian *repressive controf of credit* yang pertama menggunakan *rescheduling*, yang mendapatkan fasilitas ini adalah nasabah/anggota dengan menunjukkan iktikad baiknya,

dilihat juga karakter yang jujur, mempunyai keinginan untuk membayar, dan syarat ketentuan sesuai kesepakatan berlaku.

Pengendalian kedua menggunakan *liquidation*, dalam hal ini KSPPS Hanada Quwais Sembada melihat jika memang proses akad tersebut sudah berjalan dan kemudian proses penagihannya yang sudah sangat panjang (klasifikasi collectability B) namun tidak ada iktikad baik dari nasabah, maka terpaksa agungan tersebut akan dijual. Hasil dari wawancara menyebutkan bahwa ketika nasabah/anggota dalam waktu 3 bulan berturut-turut tidak membayar angsurannya maka akan diberikan surat peringatan pertama (SP1), setelah itu ketika sudah diberikan kelonggaran waktu 1 bulan belum saja membayar angsurannya maka pihak KSPPS Hanada akan memberikan surat peringatan yang kedua (SP 2), ketika masih saja seperti itu berulang kali sampai surat peringatan ke empat maka pihak KSPPS Hanada akan memberikan surat kuasa jual jaminan dan jaminan tersebut akan dijual kemudian uang hasil jual tersebut untuk melunasi dan apabila dari hasil uang jual jaminan tersebut masih ada sisanya maka akan dikembalikan kepada nasabah/anggota tersebut.

Hasil kesimpulan bahwa semenjak datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah di KSPPS Hanada Quwais Sembada mengalami peningkatan yang dimana sebelum datangnya *virus covid-19* angka pembiayaan bermasalah hanya 10%, setelah datangnya *virus covid-19* pembiayaan bermasalah tersebut meningkat mencapai angka 25% dari total pembiayaan *murabahah*.

Kemudian peneliti sudah melakukan wawancara mendalam mengenai pengendalian kredit menurut pedoman buku pencipta Hasibuan 2011 yaitu ada *preventive control of credit* dan *repressive control of credit*, untuk hasil mengenai *preventive* atau

pencegahannya KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan prinsip 7C yang kemudian dari ke 7C tersebut nantinya akan dianalisis satu-persatu untuk mengetahui seberapa layak nasabah/anggota tersebut diberikan pembiayaannya, melihat di masa pandemi Bank/BMT harus lebih selektif dalam memilih nasabah karena dikondisi seperti ini banyak usaha mikro/kecil, karyawan yang diberhentikan yang nantinya dikhawatirnya akan menjadi resiko bagi Bank/BMT itu sendiri atau pembiayaan bermasalah.

Selanjutnya KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam melakukan pengendalian *repressive controf of credit* yang dilakukan pertama menggunakan *rescheduling*, debitur yang mendapatkan fasilitas ini adalah nasabah/anggota ingin menunjukkan iktikad baiknya, dilihat juga karakter yang jujur, mempunyai keinginan untuk membayar, dan syarat ketentuan sesuai kesepakatan berlaku.

Pengendalian kedua menggunakan *liquidation*, dalam hal ini KSPPS Hanada Quwais Sembada telah berupaya meningkatkan pengawasannya dengan baik mulai dari memberikan surat peringatan, surat penagihan 1, 2, dan 3 kepada debitur yang sudah masuk dalam golongan kolektibilitas 2 (kredit yang diberikan sudah mulai bermasalah) melihat jika memang proses akad tersebut sudah berjalan dan kemudian proses penagihannya yang sudah sangat panjang namun tidak ada iktikad baik dari nasabah/anggota, maka terpaksa agungan tersebut akan dijual.

Peneliti menarik kesimpulan bahwa dengan meningkatnya pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS Hanada Quwais Sembada yang secara umum pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena disebabkan oleh *Faktor Ektern* yaitu faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti dalam

hal ini banyak yang dikeluhkan oleh nasabah/anggota karena adanya pandemi virus covid-19 yang memicu pada terjadinya kegagalan dalam usahanya yang akhirnya ditutup, kemudian diberhentikan dari perusahaan karena kebijakan pemerintah yaitu PPKM, itu semua terjadi diluar kekuasaan manajemen perusahaan, atau bisa juga dibilang perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan karena diakibatkan adanya pandemi virus covid-19. Dalam analisis *preventive* atau pencegahan KSPPS Hanada Quwais Sembada sudah selektif dalam memilih calon nasabahnya, namun ada beberapa kekurangan di dalam tindakan *repressive* atau penyelamatan kredit bermasalah yang selama ini yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan bentuk pengawasan *rescheduling* dan *Likuidtion* yaitu dilakukan dengan cara penjadwalan ulang angsuran pembiayaan dan penyitaan agunan, jika nasabah/anggota memang sudah tidak bisa disehatkan lagi dalam pembiayaanya maka agunan tersebut akan dijual dan hasil penjualan diterima oleh bank untuk membayar hutang debitur.

Seharusnya dalam melakukan penyelamatan menggunakan *rescheduling* dan *Likuidation* , pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada juga menggunakan kedua bentuk pengawasan lain seeperti *reconditioning* tetapi dengan persyaratan ualang yang diberikan kepada debitur yang jujur, terbuka, dan kooperatif yang usahanya sedang mengalami kesulitan keuangan dan diperkirakan masih dapat beroperasi dengan menguntungkan, kemudian *restructuring* yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang menyangkut penambahan fasilitas pembiayaan dan konversi seluruh atau sebagian tunggakan angsuran bunga menjadi pokok kredit baru yang dapat disertai dengan *rescheduling*, pemberian potongan atau diskon margin. Namu semua itu harus dipenuhi syarat dan ketentuan yang diterapkan pada KSPPS juga dalam

pengawasan dan selektif dalam menganalisis kondisi usaha debitur.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis penerapan prinsip 7C dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah pembiayaan murabahah dimasa pandemi covid-19 studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat. Maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

Bagaimana Mekanisme Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat dalam mekanisme pembiayaan pada umumnya, mekanisme di KSPPS Hanada Quwais Sembada sudah sesuai dengan ketentuan syariah. KSPPS Hanada Quwais melaksanakan dari awal proses pembiayaan sampai pembiayaan tersebut selesai yaitu mulai dari pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah, pengajuan dengan melampirkan berkas-berkas yang sudah ditentukan, penyelidikan berkas-berkas, dilakukannya kunjungan lapangan/ survei serta pemberian terhadap nilai jaminan, pengolahan data sampai keputusan pengajuan antara ditolak dan diterima.

Bagaimana Penerapan Prinsip 7C Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat Pada Masa Pandemi *Covid-19* Dalam *preventif* atau pencegahannya KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan prinsip 7C yaitu ada *Charakter* ini punitnya adalah melihat kejujuran dari calon nasabah/anggota, *Capacity* kemampuan nasabah/anggota itu bisa dilihat dari pendapatan dan pengeluaran ketika setelah dihitung dan pendapatan lebih besar dari pengeluarannya maka pengajuan pembiayaanya bisa diterima, *Capital* modal usahanya harus dilihat dari laporan keuangannya tetapi kebanyakan nasabah/anggota itu cangkupanya masih kecil jadi hanya menggunakan aset plus jaminanya, *Conditional of economy* dikondisi yang sekarang pandemi covid-19 banyak yg terkena dampaknya mulai dari karyawan, usaha kecil menengah

jadi KSPPS Hanada Quwais Sembada hanya memberikan tenor yang sebentar karena untuk mencegah pembiayaan bermasalah, *Collatera* jaminan itu ada kategorinya tergantung besar kecilnya pengajuan pembiayaan dan jaminan tersebut plus aset yang ada dirumah, seperti kulkas, televisi, mesincuci dan lain-lain. *Constraint* itu dilihat dari kondisi lokasi yang akan dijadikan lokasi usaha oleh calon nasabah/anggota, ketika kondisi dan lokasi usahanya memungkinkan dan kiranya prospek kedepannya bagus maka bisa di acc dan diberikan pembiayaannya, dan *Coverage* asuransi itu yang dikenal dengan nama Tabarru, tabarru itu dana sosial yang dikumpulkan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada untuk nasabah/anggota yang memang sudah benar-benar sudah tidak bisa membayar angsuran dan ekonominya sudah sangat sulit barulah dana tersebut diberikan. Dari ke 7C tersebut nantinya akan dianalisis satu-persatu untuk mengetahui seberapa layak nasabah/anggota tersebut diberikan pembiayaannya, apalagi dimasa pandemi KSPPS Hanada Quwais Sembada harus lebih selektif dalam memilih nasabah karena dikondisi yang seperti pandemi *covid-19* banyak usaha mikro/kecil yang kondisi perekonomiannya menurun, karyawan yang diberhentikan dari tempat kerjanya yang nantinya dikhawatirnya akan menjadi resiko bagi KSPPS Hanada Quwais Sembada seperti menjadi pembiayaan bermasalah.

## **B. SARAN**

Berdasarkan hasil dari pengkajian serta penelitian yang dilakukan, penulis bermaksud memberikan saran atau masukan kepada lembaga yang telah diteliti dan peneliti selanjutnya agar bisa mengembangkan penelitian sejenis yaitu :

### **1. Bagi KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat**

Mengingat pada masa pandemi covid-19 kemaren bahwa jumlah pembiayaan bermasalah meningkat, diharapkan agar lebih selektif lagi dalam memilih calon nasabah/anggota dalam memberikan pembiayaan, kemudian agar setiap nasabah/anggota yang memiliki tanggungan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais



Sembada mewajibkan agar menabung karena untuk mencegah pembiayaan bermasalah jadi ketika nasabah/anggota belum bisa melunasi angsuran dibulan tersebut maka pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada bisa mengambil uang dari tabungan.

## **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya agar diharapkan lebih memahami dan mengkaji lebih banyak sumber dan referensi yang terkait dengan prinsip 7C *Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Conditional of economy, Constraint, dan Coverage* secara tidak langsung agar penelitian yang dilakukan mendapatkan hasil yang lebih baik dari hasil penelitain sebelumnya.

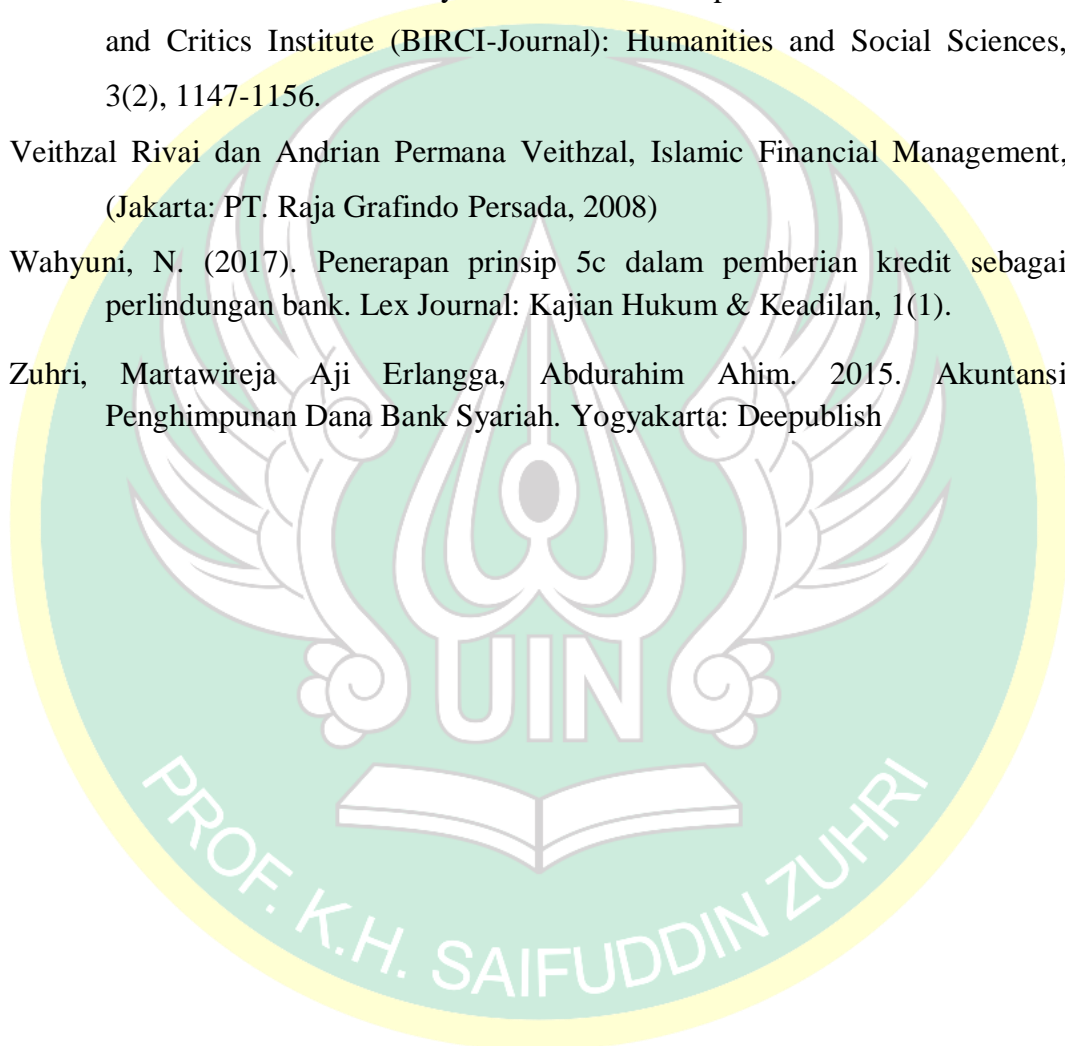


## Daftar Pustaka

- Afrida, Y. (2016). Analisis pembiayaan Murabahah di perbankan syariah. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1(2), 155-166
- Amboro, K. (2019). Kontekstualisasi Pandemi Covid-19 dalam Pembelajaran Sejarah. *Yupa: Historical Studies Journal*, 3(2), 90-106.
- Andani, F. (2014). Peran dan Fungsi Asuransi Sebagai Coverage Kredit Nasabah Yang Meninggal Pada Bank BJB Kantor Cabang Pembantu Cijerah
- Astuty, H. S. (n.d.). Prinsip 6C (character, capacity, capital, condotion of ekonomy, collateral dan constraint) Dalam Wirausaha Mahasiswa. *11, Nomor 1, April 2015*.
- Atika, J. (2015). Prinsip Kehati-hatian Dalam Pencegahan Bembiayaan Bermasalah. *At-Tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam*, (2), 22-38.
- Basori, O. R., & Wahyuningsih, S. D. (2018). Analisis penilaian prinsip 5C dalam pemberian kredit terhadap non performing loan guna menilai tingkat kesehatan Bank pada PT BPR Harta Swadiri Pandaan. *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 3(1), 54-63.
- Buana, A. C. (2017). PERANAN ANALISIS 5C DALAM UPAYA PENCEGAHAN PEMBIAYAAN MURAHABAH BERMASALAH DI BRISYARIAH KCP PURBALINGGA (*Doctoral dissertation*, IAIN).
- Chasanah, M.(2020). Implementasi Penilaian Prinsip 5C dalam Mengurangi Pembiayaan Bermasalah di KSPPS BMT PETA Cabang Kudus (*Doctoral dissertation*, IAIN KUDUS).
- Debora Damanik. Paramita Prananingtyas. 2019. Prudential Banking Principles Dalam Pemberian Kredit Kepada Nasabah. *Jurnal Notarius*. Vol.12. No.2
- Ghofur, A. (2021). STRATEGI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH MENGHADAPI. *Volume 11 Nomor 2, Desember 2021, h. 129 - 142, 11, 130-142*.
- Hakim, L., Aureli, A. B. P., Adam, Z., Sagita, I. A., Anisah, F. N., Nusantara, C. T. A., & Amin, A. A. (2021). Analisa Keberlanjutan Bmt Dalam Pademi

- Covid 19 Berbasis Bisnis Model Dan Pemilihan Pelayanan Anggota Pembiayaan (*Selective Lending*). *El-Ecosy: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 1(1), 17-33.
- Hasibuan, M. S. (2011). Dasar-Dasar Pebankan Syariah. 106-109.
- HIDAYAT, S. (2019). ANALISIS PENERAPAN PRINSIP KEHATI-HATIAN (5C) DALAM UPAYA PENCEGAHAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH (Studi pada Bank BRISyariah KCP Tulang Bawang Barat) (*Doctoral dissertation*, UIN Raden Intan Lampung).
- Iskandar, A. (2008). Penerapan Prinsip 5 C's dalam Perjanjian Kredit Perbankan sebagai Dasar Prinsip Kehati-hatian. *Pranata Hukum*, 3(2)
- Ismail, Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 111.
- Kasmir. (2016). DASAR-DASAR PERBANKAN Edisi Revisi 2014. Jakarta.
- Madjid, S. s. (2018). Penanganan Pemboayaan Bermasalah Pada Bank Syariah. *Volume 2, No. 1, Januari-Juni 2018*.
- Nurhayati, N. (2017). Aqad Al-Ba'i Murabahah menurut AlQur'an, Fatwa MUI dan Hadist pada Praktik Akad Bai Al-Murabahah di Perbankan Syariah. *Kajian Akuntansi*, 18(1), 19.
- Nurnasrina, & Putra, P. A. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Pekanbaru.
- Pambudi, D. S. (2021). Mitigasi Sengketa Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pembiayaan. *Volume 12 Number 2, June 2021, 12*, 193-208.
- SALATIGA, P. PENERAPAN PRINSIP 5C PADA PEMBIAYAAN iB MULTIGUNA DI BANK JATENG SYARIAH CABANG.
- SILFIYANA, Q. A. (2017). ANALISIS IMPLEMENTASI PRINSIP 5C DALAM UPAYA PENCEGAHAN MASALAH PEMBIAYAAN MUSYARAKAH DI BMT MADE DEMAK (*Doctoral dissertation*, STAIN KUDUS).
- Sugiyono. (2014). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF DAN R&G* Bandung: Alvabeta,cv.

- Sukmana, A. A., & Mulyati, S. (2015). Penilaian Kesehatan KJKS BMT Binamas. *Jurnal akuntansi dan keuangan islam*, 3(2), 125-144.
- Sukmyadi. (2020). *Koprasi Syariah Dari Teori Untuk Praktek*. Bandung: ALFABETA,cv.
- Susilawati, S.,Falefi, R., & Purwoko, A. (2020). Impact of COVID-19's Pandemic on the Economy of Indonesia. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 3(2), 1147-1156.
- Veithzal Rivai dan Andrian Permana Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008)
- Wahyuni, N. (2017). Penerapan prinsip 5c dalam pemberian kredit sebagai perlindungan bank. *Lex Journal: Kajian Hukum & Keadilan*, 1(1).
- Zuhri, Martawireja Aji Erlangga, Abdurahim Ahim. 2015. *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Deepublish



**LAMPIRAN – LAMPIRAN**





Formulir pembukaan rekening di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat

**FORMULIR SURVEI NASABAH**  
**KSPPS BMT HANADA QUWAISS**  
 Anwarah & Berkah Tanggal Survei: \_\_\_\_\_

**DATA PERAKI**

Nama \_\_\_\_\_ Jenis Kelamin  LK  Pr  
 TTL \_\_\_\_\_ Status \_\_\_\_\_  
 Alamat \_\_\_\_\_ Jumlah Tanggungan \_\_\_\_\_  
 Lama Tinggal \_\_\_\_\_ Kondisi Masing Masing Tanggungan  
 Untuk Keperluan Mendesak Hubungi (Serumah)  
 No. KTP \_\_\_\_\_ Nama \_\_\_\_\_  
 NPWP \_\_\_\_\_ No. HP \_\_\_\_\_  
 No. HP 1 \_\_\_\_\_ Waktu Terakibk Menghubungi \_\_\_\_\_  
 No. HP 2 \_\_\_\_\_ Untuk Keperluan Mendesak Hubungi (Tidak Serumah)  
 Status Tempat Tinggal  Pribadi  Sewa \_\_\_\_\_ Nama \_\_\_\_\_  
 Keluarga  Gelas \_\_\_\_\_ No. HP \_\_\_\_\_  
 Waktu Terakibk Menghubungi \_\_\_\_\_

**DATA KEPERAWAN PERUMAHAN**

Nama Pemilik \_\_\_\_\_ Nama Pemakaian \_\_\_\_\_  
 Badan Usaha \_\_\_\_\_ Badan Usaha \_\_\_\_\_  
 Laburan \_\_\_\_\_ Laburan \_\_\_\_\_  
 Lama Bekerja \_\_\_\_\_ Lama Bekerja \_\_\_\_\_  
 Alamat Kantor \_\_\_\_\_ Alamat Kantor \_\_\_\_\_

**SIJILAN**

Penghasilan Bekerja Pemohon \_\_\_\_\_ Jenis \_\_\_\_\_ Jumlah \_\_\_\_\_ Sejak \_\_\_\_\_ Tahun \_\_\_\_\_ Lokasi \_\_\_\_\_  
 Penghasilan Bekerja Suami/Istri \_\_\_\_\_ Rumah \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_  
 Penghasilan Tariflahan \_\_\_\_\_ Motor \_\_\_\_\_  
 Ranya Hibah/Piutang \_\_\_\_\_ Sewah \_\_\_\_\_  
 Penghasilan Bersih/Piutang \_\_\_\_\_  
 Jumlah Simpanan Di Bank Lain \_\_\_\_\_  
 No. rekening \_\_\_\_\_  
 Piipaman Di Bank Lain \_\_\_\_\_  
 Sisa Tenor \_\_\_\_\_

**PROYEKSI PENDAPATAN**

**PERALIHAN PEMILIKAN**

Jumlah Pembelian \_\_\_\_\_  Baru  Lama  Take Over \_\_\_\_\_  
 Tenor \_\_\_\_\_ Jenis Akad \_\_\_\_\_  
 Pijuan Pengurusan Dana \_\_\_\_\_

**JAMINAN**

Rumah  Tanah  Kendaraan bermotor  
 Nama \_\_\_\_\_ Tipe \_\_\_\_\_  
 Tahun Dibangun \_\_\_\_\_ Merk \_\_\_\_\_  
 Tahun \_\_\_\_\_ Warna \_\_\_\_\_  
 No. Sertifikat \_\_\_\_\_ CC \_\_\_\_\_  
 Lupa Sertifikat \_\_\_\_\_ Tahun \_\_\_\_\_  
 Status Kepemilikan \_\_\_\_\_ No. Mesin \_\_\_\_\_  
 Nama Pemilik \_\_\_\_\_ No. Bangla \_\_\_\_\_  
 Hubungi Dengan Pemilik Jaminan \_\_\_\_\_ Tahun \_\_\_\_\_  
 Pemohon Suami/Istri Orang Tua Surveiur Manager

Formulir survei nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat

**Lampiran Lembar Survei Calon Anggota/Nasabah Pembiayaan**  
**KSPPS Hanada Quwais Sembada KC, Purwokerto**

Nasabah Calon Anggota Pembiayaan \_\_\_\_\_  
 Platform \_\_\_\_\_  
 Tenor \_\_\_\_\_  
 Jaminan \_\_\_\_\_  
 Kategori \_\_\_\_\_ (Baru/Lama) Pemb. Sebelumnya \_\_\_\_\_

No	Isi	Ya	Tidak	Belum	Belum Lulus
1	Kepuasan dalam menanggapi pertanyaan				
2	Komunikasi dalam menjawab pertanyaan via form Aplikasi				
3	Pengalaman dalam menggunakan layanan				
4	Kepercayaan nasabah dalam menggunakan layanan				
5	Siapa yang saat menggunakan				
6	Tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk				
7	Kemudahan dalam menggunakan layanan				
8	Tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk				
9	Kepercayaan nasabah dalam menggunakan layanan				
10	Siapa yang saat menggunakan				
11	Tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk				
12	Kemudahan dalam menggunakan layanan				
13	Kepercayaan nasabah dalam menggunakan layanan				
14	Siapa yang saat menggunakan				
15	Tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk				
16	Kemudahan dalam menggunakan layanan				
17	Kepercayaan nasabah dalam menggunakan layanan				
18	Siapa yang saat menggunakan				
19	Tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk				
20	Kemudahan dalam menggunakan layanan				

**Daftar Perhitungan dan Pengukuran**

No	Isi	Belum Lulus	Belum Lulus	
1	Sumber Pendanaan Utama	Daftar/Spesifik/Lainnya		
2	Jumlah Pendanaan Utama Per Bulan/Minggu/Hari	Per Bulan/Minggu/Hari		
3	Total Pendanaan Kotor	Per Bulan/Minggu/Hari		
4	Jumlah Pendanaan Bersih	Per Bulan/Minggu/Hari		
5	Omset (Pendapatan Bruto)	(A)	Per Bulan/Minggu/Hari	
6	Biaya Tetap	(B)	Per Bulan/Minggu/Hari	
7	Mengurangi Biaya Usaha	(C-A-B)	Per Bulan/Minggu/Hari	
8	Mengurangi Pengeluaran	(D)	Per Bulan/Minggu/Hari	
9	Netto Gaji Karyawan (Ibu Adik)	(E-C-D)	Per Bulan/Minggu/Hari	
10	Mengurangi Biaya Usaha	(F-C-D)	Per Bulan/Minggu/Hari	
11	Penghasilan Rumah Tangga	(F)	(E-G-H-I-J)	Per Bulan/Minggu/Hari
12	Penghasilan Usaha	(G)	Per Bulan/Minggu/Hari	
13	Penghasilan Asuransi	(H)	Per Bulan/Minggu/Hari	
14	Penghasilan Konsumsi Rata-Rata	(I)	Per Bulan/Minggu/Hari	
15	Penghasilan Lain-lain	(J)	Per Bulan/Minggu/Hari	
16	Mengurangi Pendanaan Aspek	(K)	Per Bulan/Minggu/Hari	
17	Lama Pendanaan Pendanaan	Per 3 Bln/Per 6 Bln/Lainnya		
18	Jumlah di Lintasi/Tempat lain	Per Bulan/Minggu/Hari		
19	Perkiraan Cukai di Manda	Per Bulan/Minggu/Hari		
20	Ordnr Lainnya	Per Bulan/Minggu/Hari		
21	Jaminan			
22	Nilai Pasar Jaminan	Rp		
23	Kemudi Jaminan	Rp		
24	Atas Nama Jaminan	Rp		
25	Keperluan Jaminan	Rp		
26	Kebijakan Jaminan	Rp		
27	Nilai Usulan Jaminan	Rp		

REVISI KEHALAMAN BERIKUT

Formulir lampiran lembar survei calon nasabah/anggota pembiayaan KSPPS

Hanada Quwais Sembada

**BMT HANADA**  
Bismillahirrahmanirrahim  
Amwani & Berkah

**KEPUTUSAN RAPAT KOMITE PEMBIAYAAN**

Nama : \_\_\_\_\_ No : \_\_\_\_\_  
Nama Gede Bu Kandung : \_\_\_\_\_ Tempat : \_\_\_\_\_  
Alamat : \_\_\_\_\_ Kelembahan : \_\_\_\_\_  
Tgl. App. : \_\_\_\_\_ Sektor Ekonomi :  Perdagangan  Industri  
Marketing : \_\_\_\_\_  Pertanian  Lainnya : \_\_\_\_\_  
Jumlah PYD : \_\_\_\_\_  Jasa  
Alamat Surat menyurat : \_\_\_\_\_

**TANGGAPAN ANGGOTA KOMITE**

Ketua Pengurus : \_\_\_\_\_ Manager : \_\_\_\_\_ Marketing : \_\_\_\_\_

**KEPUTUSAN KOMITE**

Ditolak  Ditangguhkan  Disetujui

Disetujui dengan syarat :

■ Akad  Mu'abahab  Ijarah  Pokok Investasi : Rp. \_\_\_\_\_  
 Maysirakah  Ijarah Mustahabiyah bi Tamlik  Proyeksi Pendapatan : Rp. \_\_\_\_\_  
 Mar'abahab  Qard  Nisabah Bagi Hasil : Rp. \_\_\_\_\_  
■ Pijalon  Harga Pokok : Rp. \_\_\_\_\_  Pokok Investasi : Rp. \_\_\_\_\_  
 Margin : Rp. \_\_\_\_\_  Proyeksi Pendapatan : Rp. \_\_\_\_\_  
 Harga Jual : Rp. \_\_\_\_\_  Nisabah Bagi Hasil : Rp. \_\_\_\_\_  
 Uang Muka : Rp. \_\_\_\_\_  Proyeksi Bagi Hasil per Bulan : Rp. \_\_\_\_\_  
 Harga yang harus dibayar : Rp. \_\_\_\_\_

■ Jangka Waktu : \_\_\_\_\_ bulan ■ Per tanggal : \_\_\_\_\_ ■ Jatuh Tempo : \_\_\_\_\_  
■ Jaminan : \_\_\_\_\_

■ Pembayaran  Tunai : \_\_\_\_\_ Syarat lain : \_\_\_\_\_  
 Angsuran : \_\_\_\_\_  
■ Biaya-biaya  Adm. : \_\_\_\_\_ Data yang harus dilampiri : \_\_\_\_\_  
 Notariat : \_\_\_\_\_  
 Material : \_\_\_\_\_  
 Lainnya : \_\_\_\_\_

**Peretujuan Komite Pembayaran**

Ketua Pengurus \_\_\_\_\_ Manager \_\_\_\_\_ SPV, Marketing \_\_\_\_\_ Marketing \_\_\_\_\_

Formulir keputusan rapat komite pembiayaan KSPPS Hanada Quwais Sembada



**Lampiran 2**

**Lembar Wawancara**

Lembar wawancara kepada kepala manager, customer service, dan marketing KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat

lembar 930

KARYAWAN

No.	Pertanyaan	Branch Manager	Customer Service	Marketing	Interpretasi
1.	Upaya apa yang dilakukan pihak KSPPS Hanada untuk pencegahan pembiayaan bermasalah?	Keppa Hanada dalam pengumpulan data dan pengumpulan data yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Ya, dalam KSPPS Hanada itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.
2.	Bagaimana pihak BMT menganalisis character atau watak calon nasabah layak untuk diberikan pembiayaan kredit atau tidak?	Ya, dalam analisis karakter calon nasabah, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Kalau kita melihat dari karakter calon nasabah, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.

3.	Bagaimana pihak BMT menganalisis capacity atau kemampuan calon nasabah untuk bisa tanggung jawab akan melunasi pinjaman yang sudah disepakati?	Ya, dalam analisis kapasitas calon nasabah, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Ya, dalam analisis kapasitas calon nasabah, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.
4.	Bagaimana pihak BMT menganalisis kondisi dengan besar atau kecilnya modal yang diajukan oleh calon nasabah untuk membuka bisnis atau usaha, apakah hal ini dianalisis tingkat likuiditas, rentabilitas, solabilitas atau usaha baik atau tidak?	Ya, dalam analisis kondisi modal, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Ya, dalam analisis kondisi modal, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.

5.	Bagaimana pihak BMT menganalisis kondisi ekonomi kondisi perekonomian pada calon nasabah untuk pengajuan pembiayaan kredit tersebut bisa ditanggung atau tidak?	Ya, dalam analisis kondisi ekonomi, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Ya, dalam analisis kondisi ekonomi, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.
6.	Bagaimana pihak BMT menganalisis collateral jaminan yang diserahkan calon nasabah, apakah jaminan tersebut layak untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak BMT? bagaimana bisa bisa dalam proses pencairan dan kelengkapan dokumen yang diperlukan?	Ya, dalam analisis collateral, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Ya, dalam analisis collateral, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.	Salah satunya adalah dengan melakukan pelatihan kepada calon nasabah dan juga akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada. Untuk itu, kami akan memberikan pelatihan kepada calon nasabah yang sudah ada.

7. Bagaimana pihak BMT menganalisis Coverage giatan berbasis dan kendala yang akan direspon oleh calon nasabah tetapi tidak memungkinkan bisnis tersebut untuk berjalan pada tempat tertentu?	<p>Oh bagaimana model respon yang dapat direspon oleh pihak BMT? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>
8. Bagaimana pihak BMT menganalisis coverage yang berarti pemenuhan asuransi terhadap kedis yang diberikan dari risiko kesehatan?	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>

9. Setelah munculnya virus covid-19 dampak apa yang dirasa oleh KSPPS Hamada Otwas Sembada?	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>
10. Apabila upaya pencegahan pembiayaan bermasalah masih saja belum terselesaikan mengenai kredit macet, lalu upaya apa lagi yang akan pihak KSPPS Hamada lakukan untuk menyelesaikan (respon/permasalahan tersebut)?	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>	<p>Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah? Apakah ada kendala yang akan direspon oleh calon nasabah?</p>

## Lembar wawancara kepada nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat

LEMBAR PEDOMAN WAWANCARA NASABAH

Nama: Siti Kusyeh  
 Alamat: Panda RT 01/04, kec. Bahuraden.

NO	PERTANYAAN	NASABAH
1.	Apakah bapak/ibu sedang/pernah mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat Kalau boleh tau pembiayaannya berupa apa ya?	Sedang berjalan dan pembiayaan motor.
2.	Berapa plafond dan jumlah uang yang bapak/ibu pinjam?	9,8 juta 1000 / 2 tahun. up 2022.
3.	Character watak Apakah bapak/ibu mempunyai tanggungan hutang ke yang lain atau tidak?	tidak ada hutang.
4.	Capacity kemampuan Apakah dari pihak KSPPS melakukan survey langsung ketempat usaha, seperti memeriksa laporan keuangan usaha atau slip gaji?	Pernah dan wawancara terkait laporan keuangan.
5.	Capital modal Pada saat mengajukan pembiayaan modal apa yang bapak/ibu ajukan untuk meyakinkan bahwasanya bapak/ibu bisa menjalankan usaha tersebut dan bisa melunasi angsurannya?	Uangnya merupakan uang dan tabung pin pinjara pembiayaan.
6.	Condition of economy Bagaimana kondisi perekonomian usaha bapak/ibu pada saat pandemi covid-19 kemaren, apakah dengan kondisi tersebut bapak/ibu bisa melunasi angsurannya?	Pada saat ini kondisi ekonomi baik dan lancar. Untuk kondisi usaha.

7.	Collateral jaminan Jaminan apa yang diajukan ke KSPPS buat pembiayaan tersebut?	BPKB kendaraan.
8.	Coentransi kendala Pembiayaan yang diajukan itu untuk keperluan apa? ( kalau usaha bisa ditanyakan kira-kira kelemahan atau kendala dari usaha yang dijalankan itu apa?)	Pembiayaan poli motor. Kovernya ada tanggungan jadi lancar.
9.	Coverage asuransi Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang dana tabaru dana sosial yang dikumpulkan oleh pihak KSPPS Hanada untuk diberikan nasabah/anggota yang memang sudah benar-benar tidak bisa membayar angsuran lagi?	Ya bagus karena itu sangat membantu para yg mau tetap lanjut lagi.

**Lampiran 3**

**Kantor Cabang KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat**



**Lampiran 4**

**Dokumentasi Wawancara**



Dokumentasi wawancara kepada Ibu Tri Darmayanti S.E selaku Kepala Manager  
KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat



Dokumentasi wawancara kepada Ibu Laila Soviyatun S.E selaku customer service  
KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat



Dokumentasi wawancara kepada Bapak Rizal Fauzi S.Pd selaku Marketing  
KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto Barat



Dokumentasi wawancara kepada Ibu Siti Kusyati selaku nasabah KSPPS Hanada  
Quwais Sembada Purwokerto Barat

