

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Teori Pembiayaan di Bank Syariah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan dana simpanan dari masyarakat yang mempercayakannya kepada bank, selanjutnya oleh bank disalurkan pada masyarakat lainnya yang membutuhkan dana. Simpanan dana dari masyarakat dapat berbentuk deposito, rekening giro, dan tabungan sehingga bank dapat menghimpun dan mengelolanya.¹

Pengertian pembiayaan syariah menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1999 tentang Perbankan, yaitu penyediaan dana/tagihan yang merupakan hasil persetujuan maupun kesepakatan antara Bank dengan pihak lain dimana nantinya pihak lain wajib mengembalikan pinjaman tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan memberikan imbalan atau bagi hasil.²

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I trust* (saya percaya, saya menaruh kepercayaan). Perkataan pembiayaan yang berarti (*trust*) berarti lembaga pembiayaan (bank) menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut

¹ Wangsawidjaja, “*Pembiayaan Bank Syariah*”, (Jakarta: Gramedia, 2012), hlm. 1.

² Muttaqien, “*Aspek Legal Lembaga Keuangan Syari’ah: Obligasi, Pasar Modal, Reksadana, Finance, dan Pegadaian*”, (Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2009), hlm. 85.

harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak.³

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah, istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana bank Islam, baik dalam rupiah maupun valuta asing, dalam bentuk pembiayaan piutang, *qard*, surat berharga Islam, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administrasi, serta sertifikat wadiah.⁴

Dari definisi di atas, maka dapat saya simpulkan pengertian pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh Bank kepada masyarakat yang membutuhkannya guna untuk pembelian suatu barang tertentu serta terjadi kesepakatan jangka waktu pengembalian melalui angsuran dengan saling menyepakati imbalan atau bagi hasil.

2. Falsafah Pembiayaan

Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai falsafah mencari keridhaan Allah SWT, untuk memperoleh kebajikan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntutan agama harus dihindari. Berikut falsafah yang harus diterapkan oleh Bank Syariah dalam menjalankan operasionalnya:

- a. Menjauhkan diri dari unsur riba, dengan cara:
 - 1) Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka secara pasti keberhasilan suatu usaha.
 - 2) Menghindari penggunaan sistem presentase untuk pembebanan biaya terhadap utang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsure

³ Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah", Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1, 2015, hlm. 186.

⁴ Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan...", hlm. 187.

melipatgandakan secara optimis utang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu.

- 3) Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya dengan memperoleh kelebihan, baik kuantitas maupun kualitasnya.
- 4) Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas utang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai utang secara sukarela.

b. Menetapkan sistem bagi hasil dalam perdagangannya

Setiap transaksi kelembagaan syariah harus dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau transaksinya didasari oleh adanya pertukaran uang dengan barang.⁵

Dalam peklaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting, yaitu:

- a. Aspek *syar'i*, dimana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariah Islam, antara lain tidak mengandung unsur *maysir*, *gharar*, *riba*, serta bidang usaha yang harus halal.
- b. Aspek ekonomi, yakni dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.⁶

3. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Lazimnya dalam bisnis prinsip pembiayaan, ada tiga skim dalam melakukan akad pada bank syariah, yaitu:

- a. Prinsip Bagi Hasil

⁵ *Ibid*, hlm. 189.

⁶ Muhammad, "*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*", (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 16.

Fasilitas pembiayaan yang disediakan di sini berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah, dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan, ataupun dapat pula hanya sebagian saja berupa patungan antar bank dengan pengusaha (*customer*). Prinsip bagi hasil ini terdapat dalam produk-produk antara lain, mudharabah, musyarakah, dan muzara'ah.

b. Prinsip Jual Beli

Merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin/mark-up*).⁷

c. Prinsip Sewa Menyewa

Prinsip sewa menyewa terdiri dari:

- 1) Akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri.
- 2) Akad *ijarah muntahiyya bi at-tamlik*, yaitu sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang menandakan dengan *ijarah biasa*.⁸

4. Tujuan Pembiayaan

⁷ Muhammad (ed), "*Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*", (Yogyakarta: Ekonisi, 2006), hlm. 18.

⁸ Rahmat Ilyas, "*Konsep Pembiayaan dalam Perbankan...*", hlm. 193.

Berdasarkan ketentuan Pasal 3 Undang-undang Nomor 21 Tahun 2018 tentang Perbankan Syariah (selanjutnya disebut Undang-undang Perbankan Syariah), tujuan pembiayaan adalah sebagai penunjang pelaksanaan pembangunan, meningkatkan keadilan, kebersamaan, serta pemerataan kesejahteraan rakyat.⁹

Pengertian secara umum tujuan pembiayaan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

a. Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro

- 1) Peningkatan ekonomi umat, yang berarti masyarakat dapat melakukan pembiayaan jika tidak mendapatkan akses ekonomi dengan adanya pembiayaan.
- 2) Tersedianya dana untuk meningkatkan usaha, yang berarti dana usaha disini dibutuhkan untuk pengembangan usaha. Adapun cara mendapatkan dana tambahan ini dengan cara melakukan kegiatan pembiayaan.
- 3) Peningkatan produktifitas. Ini berarti bahwa dalam meningkatkan daya produksi, adanya pembiayaan memberikan peluang yang besar bagi masyarakat.
- 4) Menambah lapangan kerja baru
Berlakunya distribusi pendapatan, yang berarti masyarakat akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya jika mampu melaksanakan aktivitas kerja dengan cara usaha produktif.

b. Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro

- 1) Metode mengoptimalkan laba, yaitu tujuan dari membuka sebuah usaha adalah untuk menghasilkan laba usaha.

⁹ Wangsawidjaja, "*Pembiayaan Bank...*", hlm. 1.

- 2) Upaya mengurangi risiko, yaitu pengusaha harus mampu mengurangi risiko yang dihadapi agar mampu memperoleh laba secara maksimal.
- 3) Penyaluran kelebihan dana, yaitu tidak bisa dipungkiri bahwa dalam kehidupan ekonomi masyarakat terdapat kelompok masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan kelompok masyarakat yang kekurangan dana.¹⁰

5. Jenis-jenis Pembiayaan

Berdasarkan akad pengembangan produk maka bank syariah mempunyai banyak jenis/klasifikasi pembiayaan. Klasifikasi pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua aspek, yaitu:

a. Pembiayaan menurut tujuannya

Menurut tujuannya, pembiayaan dibedakan menjadi dua, yaitu:

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau barang konsumtif.

b. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan jangka waktu 1 bulan sampai 1 tahun.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.

¹⁰Alfi Ardiana, Skripsi: “Strategi dan Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri, (IAIN Tulungagung, 2018), hlm. 16.

- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- a. Jenis aktiva produktif pada bank syariah dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

- a) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama. Ada dua tipe pembiayaan *mudharabah*, yaitu: (1) *Mudharabah Mutlaqah*, yaitu pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. Pengelola bertanggung jawab untuk mengelola usaha sesuai dengan praktik kebiasaan usaha normal yang sehat (*'urf*). (2) *Mudharabah Muqayyadah*, yaitu pemilik dana menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam penggunaan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha, dan sebagainya. Pengelola menggunakan modal tersebut dengan tujuan yang dinyatakan secara khusus, yaitu untuk menghasilkan keuntungan.¹¹

- b) Pembiayaan *Musyarakah*

¹¹ Zainul Arifin, "Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah", (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hlm. 19.

Pembiayaan *musyarakah* adalah perjanjian di antara para pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana atau modal mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana atau modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

a) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara Bank dengan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang bersangkutan dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah.

b) Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan *salam* adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah.

c) Pembiayaan *Istisna'*

Pembiayaan *istisna'* adalah perjanjian jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati antara pemesan dan penjual.

3) Pembiayaan dengan prinsip sewa

Untuk jenis pembiayaan ini diklasifikasikan menjadi pembiayaan:

a) Pembiayaan *Ijarah*

Pembiayaan *ijarah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

b) Pembiayaan IMBT

Pembiayaan IMBT adalah perjanjian sewa-menyewa suatu barang yang di akhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

c) Surat Berharga Syariah (SBS)

Surat Berharga Syariah adalah surat bukti berinvestasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim di perdagangkan di pasar uang atau pasar modal antara lain *wesel* dan obligasi syariah.

b. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman yang disebut dengan:

1) Pinjaman *Qardh* atau Talangan

Adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan /pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.¹²

Aplikasi *qardh* dalam perbankan syariah biasanya dalam empat hal, yaitu:

- a) Sebagai pinjaman talangan haji
- b) Sebagai pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah
- c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil
- d) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank¹³

6. Kebijakan Pembiayaan

Penentuan kebijakan pembiayaan bank syariah, terdiri dari:

¹²Muhammad, "Manajemen Pembiayaan Bank...", hlm. 25.

¹³ Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan...", hlm. 196.

a) Kebijakan umum pembiayaan bank syariah

Untuk pemilihan/penentuan sektor-sektor sebagaimana diuraikan berikut, diterapkan secara bersama oleh Dewan Komisaris, Direksi, serta Dewan Pengawas Syariah mengenai jenis besarnya (nilai rupiahnya) sehingga atas pilihan-pilihan yang akan ditentukan diharapkan dapat memenuhi aspek syariah, disamping aspek ekonomisnya.

b) Pengambil keputusan pembiayaan

Dalam realisasi suatu pembiayaan secara inheren terdapat risiko yang melekat, yakni pembiayaan bermasalah sehingga kondisi terpuruknya menjadi macet. Guna menghindari risiko demikian, kiranya dalam setiap pengambilan keputusan suatu permohonan pembiayaan, baik di kantor pusat maupun kantor-kantor cabang/cabang pembantu, dapat dihasilkan keputusan yang “objektif”. Keputusan mana hanya dapat diperoleh jika prosesnya melibatkan suatu tim pemutus komite pembiayaan, berapa pun besar plafon/limit pembiayaan yang dinilai/diputus.¹⁴

B. Kajian tentang Peran Account Officer

1. Pengertian *Account Officer*

Account Officer adalah seorang yang diberikan tugas oleh bank, yaitu melaksanakan pemasaran kredit (sesuai kebijakan perkreditan pada bank yang terkait), selanjutnya melayani analisis kredit, sehingga dapat mencipatakan suatu keputusan apakah permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur maupun debitur layak untuk diberikan pembiayaan.¹⁵

¹⁴ Rahmat Ilyas, “*Konsep Pembiayaan dalam Perbankan...*”, hlm. 199.

¹⁵ Noel Chabannel Tohir, “*Panduan Lengkap Menjadi...*”, hlm. 11.

Account officer sebagai *point of contact* antara bank dengan pihak anggota bank yang wajib menjaga hubungan baik dengan anggota bank serta harus memperhatikan semua kegiatan anggota bank secara terus-menerus. Selain itu, *account officer* dapat didefinisikan sebagai orang yang diberikan tugas oleh bank untuk mencari nasabah yang layak sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh bank, serta menilai, mengevaluasi dan mengusulkan besarnya pembiayaan yang akan diajukan oleh nasabah serta melakukan *survey* terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan.

2. Fungsi dan Peran *Account Officer*

Account officer memiliki dua fungsi ganda dalam melaksanakan tugasnya. Disatu pihak seorang *account officer* sebagai petugas bank yang harus bekerja sesuai dengan kebijakan dan tujuan bank, dengan demikian dapat memberikan perolehan kepada bank. Selain itu juga memberikan kondisi yang terbaik untuk nasabahnya maupun yang nampak dari biaya yang wajib dikeluarkan oleh nasabah. Oleh sebab itu, seorang *account officer* diuntut untuk memaksimalkan kedua sisi relevansi tersebut.

Account officer yang berkualitas akan sangat membantu bank dalam menghadapi persaingan terhadap keadaan perbankan saat ini. Adapun peran *account officer* adalah sebagai berikut:¹⁶

a. Mengelola *account*

Seorang *account officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil bank.

b. Mengelola produk

¹⁶Jopie dan Yusuf, “*Panduan Dasar Untuk Account Officer*”, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997), hlm. 8-9.

Seorang *account officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola pembiayaan

Account officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Seorang *account officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola penjualan

Seorang *account officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya maka seorang *account officer* wajib mempunyai kemampuan meyakinkan nasabah serta dapat memasarkan produk yang ditawarkan.¹⁷

3. Ketentuan Kinerja *Account Officer*

a. Tahap permohonan pembiayaan

Pada tahap ini seorang *account officer* bekerja mencari prospek calon debitur guna memenuhi sasaran kerja yang telah ditetapkan. Aktivitas AO dalam tahap ini adalah memasarkan produk dan jasa bank khususnya pembiayaan, melayani nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan.

b. Tahap pengusulan pembiayaan

Untuk menambah modal usahanya, seorang *account officer* perlu melakukan fungsi pemasaran agar mendapatkan calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan.

c. Tahap pemberian fasilitas Pembiayaan

¹⁷Alfi Ardiana, Skripsi: "*Strategi dan Peran Account...*", hlm. 18.

Nasabah mendapatkan fasilitas pembiayaan sesuai dengan kebutuhannya setelah melewati proses pemberian pembiayaan yang sudah memperoleh persetujuan untuk direalisasikan. Pada tahap ini, tugas *account officer* melakukan kunjungan untuk memantau jalannya usaha.

d. Tahap perpanjangan pembiayaan

Apabila nasabah masih ingin memperpanjang pembiayaan maka bank akan meninjau ulang fasilitas pembiayaan.¹⁸

C. Kajian tentang Strategi Pembiayaan

Strategi dapat didefinisikan sebagai suatu proses keputusan yang digunakan oleh para pemimpin puncak yang berpusat pada misi jangka panjang perusahaan/organisasi, serta pengorganisasian suatu cara bagaimana untuk mencapai tujuan yang diharapkan.¹⁹

Dalam manajemen strategis yang baru, Mintzberg mengemukakan 5P yang sama artinya dengan strategi, yaitu perencanaan (*plan*), pola (*patern*), posisi (*position*), prespektif (*prespective*), dan permainan atau taktik (*play*).²⁰

1. Strategi adalah Perencanaan (*Plan*)

Rancangan strategi memuat tentang aspek perencanaan, arahan dan/atau acuan gerak langkah perusahaan/organisasi guna menggapai suatu tujuan dimasa yang akan datang. Tidak semua strategi digunakan untuk perencanaan di masa depan, tetapi juga menyangkut semua hal yang sudah dilakukan di masa lampau. Seperti contohnya pola-pola perilaku bisnis yang sudah melakukan strateginya di masa lampau.

2. Strategi sebagai Pola (*Patern*)

¹⁸<http://elidakusumawati.blogspot.co.id/2015/04/ao-atau-account-officer.html>, diakses pada tanggal 10 Februari 2020 jam 13.20.

¹⁹Husein Umar, “*Strategic Management In Action: Konsep, Teori, dan Teknik*”, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm. 31.

²⁰ Crown Dirgantoro, “*Manajemen Stratejik*”, (Jakarta: PT Grasindo, 2001), hlm. 5.

Mintzberg berpendapat bahwa strategi sebagai pola, kemudian dapat disebut sebagai “*intended strategy*” (belum terealisasi dan berorientasi ke masa yang akan datang) dan “*realized strategy*”(sudah dilakukan oleh perusahaan/organisasi).

3. Strategi sebagai Posisi (*Position*)

Mintzberg berpendapat bahwa strategi sebagai posisi yang melihat kearah bawah, yang berarti kesatu titik tujuan ketika pelanggan bertemu dengan produk tertentu serta melihat keluar guna mengawasi berbagai aspek lingkungan eksternal.

4. Strategi sebagai Perspektif (*Perspective*)

Perspektif lebih condong melihat keluar yaitu internal perusahaan/organisasi, yang tentunya berbeda dengan strategi sebagai pola dan strategi sebagai posisi yang lebih condong melihat kedalam yaitu internal perusahaan/organisasi.

5. Strategi sebagai Permainan (*Play*)

Mintzberg berpendapat bahwa strategi sebagai permainan, adalah suatu *maneuver* tertentu guna mengelabui pesaing lainnya. Misalnya merk tertentu meluncurkan merk keduanya agar keberadaannya tetap aman, kukuh dan tidak tersentuh. Alasannya yaitu agar para pesaing fokus berperang melawan merk kedua tadi.²¹

Dalam pemberian pembiayaan, bank akan menghadapi risiko yang salah satunya adalah kemacetan pembiayaan/pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu, diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelamatan yang mendasar, tepat dan efektif. Di bawah ini terdapat beberapa proses penanganan pembiayaan yang dilakukan sesuai kolektabilitas pembiayaan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia (BI) adalah sebagai berikut:²²

1. Pembiayaan Lancar, dilakukan dengan cara:

a. Pemantauan usaha nasabah

²¹Siswanto Sutojo, “*Menangani Pembiayaan Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*”, (Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2000), hlm.19

²²Muhammad, “*Manajemen Bank Syariah*”, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008), hlm.268-269.

- b. Pemantauan nasabah dengan memberikan pelatihan-pelatihan
2. Pembiayaan Potensial Bermasalah, dilakukan dengan cara:
 - a. Melakukan pembinaan kepada nasabah
 - b. Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c. Kunjungan lapangan atau dilaturahmi oleh *account officer* kepada nasabah
 - d. Upaya *preventif*, yakni dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran, dan juga dapat dilakukan dengan *reconditioning* yaitu memperkecil *margin* keuntungan atau bagi hasil.
3. Pembiayaan Kurang Lancar, dilakukan dengan cara:
 - a. Memberikan surat teguran atau peringatan
 - b. Silaturahmi atau kunjungan lapangan oleh *account officer* terhadap anggota dengan cara bersungguh-sungguh.
 - c. *Rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran, serta juga dapat melaksanakan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
4. Pembiayaan Macet atau Diragukan, dilakukan dengan cara:

Dilakukan dengan cara *rescheduling* (penjadwalan kembali jangka waktu angsuran) dan *reconditioning* (mengecilkan margin keuntungan/bagi hasil).²³

D. Kajian tentang Analisis Kelayakan Pembiayaan

1. Pengertian Analisis Pembiayaan

²³ Alfi Ardiana, Skripsi: “*Strategi dan Peran Account...*”, hlm. 21-22.

Analisis kelayakan pembiayaan adalah suatu proses yang digunakan sebagai analisis suatu permohonan pembiayaan yang sudah di ajukan oleh calon debitur pembiayaan sehingga dapat meyakinkan pada pihak Bank bahwa proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan oleh Bank cukup layak.

Pedoman analisis pembiayaan terdapat pada Undang-undang Nomor 10 Tahun 1988 tentang perubahan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan khususnya pasal 1 ayat 11. Seorang analisis pembiayaan harus melakukan penilaian permintaan pembiayaan terhadap berbagai faktor yang mungkin dapat mempengaruhi kesediaan calon nasabah dan kemampuannya untuk memenuhi kewajiban kepada Bank dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan.

Menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau sewa jual beli dalam bentuk piutang *ijarah muntahiyah bit tamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *ishtishna'*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qardh*
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa

Dalam ketentuan hukum pembiayaan berdasarkan fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah (qiradh)* adalah jika salah satu pihak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah (Basyarnas) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. Undang-undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, pasal 1 ayat 6 menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat

melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam memperkuat permodalan Usaha Kecil.

Berbeda dengan bank maupun lembaga keuangan bukan bank, lembaga pembiayaan tidak diperbolehkan untuk menghimpun dana secara langsung dari masyarakat. Ketentuan tentang lembaga ini di atur dalam keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 tahun 1998 Pasal 1 ayat 2, Keputusan Presiden tersebut menjelaskan tentang pengertian mengenai lembaga pembiayaan, yaitu badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.²⁴

2. Tujuan analisis kelayakan pembiayaan

Analisis kelayakan pembiayaan adalah langkah penting guna merealisasikan pembiayaan di Bank Syariah. Perlunya analisis pembiayaan pada Bank Syariah, bertujuan untuk:

- a. Menilai layak atau tidaknya usaha dari calon peminjam
- b. Menekan risiko yang di akibatkan dari tidak terbayarnya pembiayaan
- c. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak untuk diberikan pembiayaan

3. Pendekatan dalam analisis kelayakan pembiayaan

Selanjutnya tujuan dari analisis pembiayaan dibuat dan disetujui oleh pelaksana pembiayaan, maka setelah itu dapat di temukan pendekatan-pendekatan yang di gunakan saat menganalisis pembiayaan. Adapun pendekatan analisis pembiayaan yang digunakan oleh para pengelola Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Pendekatan jaminan bank saat memberikan pembiayaan harus memberikan kualitas dan kuantitas jaminan yang di punyai oleh peminjam.

²⁴ Alfi Ardiana, Skripsi: “*Strategi dan Peran Account...*”, hlm. 26-27.

- b. Pendekatan karakter bank mengamati dengan sungguh-sungguh bagaimana karakter dari nasabah.
- c. Pendekatan kemampuan pelunasan bank menganalisa kemampuan nasabah saat melunasi jumlah pembiayaan yang sudah di ambil.

4. Prinsip analisis kelayakan pembiayaan

Analisa pembiayaan harus menggunakan prinsip 5C, yaitu:²⁵

a. *Character* (Watak)

Account officer harus mencari tahu sifat-sifat dari calon debitur. Hal ini berhubungan dengan kemauan dari calon debitur untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Kriteria yang terdapat pada karakter adalah melihat kepribadiaanya secara langsung serta melakukan wawancara kepada tetangga terdekat.

b. *Capacity* (Kapasitas)

Pada analisis ini bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoprasikan perusahaannya sehingga dapat memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo. Kriteria yang terdapat pada *capacity* adalah laporan keuangan atau keuntungan yang di dapat.

c. *Capital* (Modal)

Analisis capital ini meliputi struktur modal disetor, cadangan-cadangan, dan laba ditahan dalam struktur keuangan perusahaan.

d. *Condition* (Kondisi)

Aspek ini meliputi analisis terhadap variabel makro yang melingkupi perusahaan baik variabel regional maupun internasional.

²⁵Sunarto Zulkifli, “*Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari’ah*”, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm.145-146.

e. *Colleteral* (Jaminan/Agunan)

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap agunan yang di berikan debitur sebagai pengaman pembiayaan yang di berikan Bank.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C, yaitu *constraint*, artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.²⁶

5. Prosedur analisis kelayakan pembiayaan

Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syariah adalah sebagai berikut:

- a. Berkas dan pencatatan
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
- c. Penelitian data
- d. Penelitian atas realisasi usaha
- e. Penelitian atas rencana usaha
- f. Penelitian dan penilaian barang jaminan
- g. Laporan keuangan dan penelitiannya²⁷

E. Kajian tentang Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

1. Pengertian Pengajuan Pembiayaan

Proses pembiayaan pada bank syariah diawali dengan pengajuan permohonan oleh calon anggota. Ini merupakan tahapan awal bagi calon anggota untuk berhubungan dengan banksyariah guna mendapatkan pembiayaan. *Account officer* berperan menjelaskan dengan baik kepada calon anggota tentang semua hal yang diperlukan agar rencana pengajuan pembiayaan sinkron dengan ketentuan dan syarat yang berlaku.

²⁶ Muhammad, "*Manajemen Bank Syariah...*", hlm 305.

²⁷ Muhammad, "*Manajemen Pembiayaan Bank...*", hlm. 61.

Dalam pelaksanaannya pihak anggota bank wajib melakukan pembayaran atas pembiayaan yang di ajukan. Jika ada anggota mengalami permasalahan dalam pembiayaan seperti keterlambatan dalam angsuran, hal ini menjadi risiko yang akan dihadapi oleh pihak bank syariah, yaitu risiko pembiayaan.

2. Faktor Hambatan Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

Faktor kendala dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Faktor dari pihak bank

- 1) Kelemahan saat menganalisis pembiayaan seperti kuantitas data rendah, tidak cermat saat menganalisa, jangka waktu pembiayaan terlalu lama, dan tidak lengkapnya informasi pembiayaan.
- 2) Kelemahan di dalam dokumen pembiayaan seperti pada saat pendokumentasian dan pengawasan terhadap fisik dokumen tidak dilakukan sesuai dengan ketentuan yang ada.
- 3) Kelemahan dalam pengawasan pembiayaan seperti terbatasnya informasi dan data yang berhubungan dengan penanganan pembiayaan bermasalah.
- 4) Kelemahan dalam bidanggadai/agunan seperti tidak sesuainya agunan karena tidak diawasi dan dipantau dengan baik.

b. Faktor internal nasabah

- 1) Kelemahan karakter nasabah seperti nasabah menghilang dan tidak mau membayar agunan
- 2) Nasabah lalai dan melakukan penyimpangan penggunaan pembiayaan

- 3) Kelemahan kemampuan nasabah seperti kemampuan manajemen yang kurang, informasi terbatas.
- 4) Kelemahan manajemen nasabah seperti persaingan sangat tajam.
- 5) Tindakan yang dapat mencegah terjadinya risiko pembiayaan
Tindakan pencegahan lebih baik dari pada tindakan penanggulangan prinsip inilah yang dipegang oleh seorang *account officer* untuk mencegah pengajuan pembiayaan.²⁸

3. Solusi dalam Penyelesaian Hambatan Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

Solusi dalam penyelesaian hambatan yang dihadapi *account officer* yaitu dapat dilakukan dengan cara meminta data atau laporan pendukung misalnya bukti pendapatan dan pengeluaran usaha atau pribadi nasabah, menyakinkan dan mengawasi langsung penggunaan dana pembiayaan meskipun belum secara detail, meminta jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang memenuhi syarat. Dalam memberikan pembiayaan dalam menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar.²⁹

F. Kajian tentang Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank berasal dari kata *banque* (bahasa Perancis) dan dari kata *banco* (bahasa Italia) yang berarti peti/lemari atau bangku. Peti/lemari dan bangku menjelaskan fungsi dasar dari bank komersial, yaitu: *pertama*, menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman (*safe keeping function*), *kedua*, menyediakan alat pembayaran untuk

²⁸Alfi Ardiana, Skripsi: “*Strategi dan Peran Account...*”, hlm. 31.

²⁹*Ibid*, hlm. 100-101.

membeli barang dan jasa (*transaction function*).³⁰ Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.³¹

Bank syariah atau bank Islam menurut Edy Widodo dapat didefinisikan sebagai bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bank ini dalam menjalankan kegiatan operasionalnya mengacu pada ketentuan-ketentuan yang ada di dalam al-Qur'an dan hadits. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam maksudnya adalah bank yang beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Dalam tata cara bermuamalah itu menjauhi prakti-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba, untuk diisi dengan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan atau praktik-praktik usaha yang dilakukan pada zama Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya, tetapi tidak dilarang oleh Rasulullah SAW.³² Sedangkan menurut Ahmad Rudoni, bank syariah merupakan bada usaha yang tugas utamanya sebagai perantara (*financial intermediary*) untuk menyalurkan penawaran dan permintaan kredit pada waktu yang ditentukan.³³

Berdasarkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Prinsip Syariah yang dimaksud adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan

³⁰ M. Syafi'i Antonio, "*Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*", (Jakarta: Pustaka Alfabeta, cet ke-4, 2006), hlm. 2.

³¹ Suharso, dkk, "*Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Lux*", (Semarang: CV. Widya Karya, 2014), hlm.

³² Edy Wibowo, dkk, "*Mengapa Memilih Bank Syariah ?*", (Bogor: Ghalia Indonesia , 2005), Cet. 1, hlm. 33-34.

³³ Ahmad Rodoni, "*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*", (Jakarta: CSS, 2006), hlm. 21.

berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.³⁴

Dapat penulis simpulkan bahwa bank syariah adalah bank yang dalam menjalankan kegiatan operasionalnya meliputi penghimpunan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat berupa pembiayaan dengan sistem bagi hasil berdasarkan ketentuan-ketentuan dalam syariat Islam yang berpedoman pada al-Qur'an dan hadits.

2. Dasar Hukum Bank Syariah

Bank syariah secara yuridis normatif dan yuridis empiris diakui keberadaannya di negara Indonesia. Pengakuan secara yuridis normatif tercatat dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia, sedangkan secara yuridis empiris bank syariah diberi kesempatan dan peluang yang besar untuk berkembang di seluruh wilayah Indonesia. Upaya intensif pendirian bank syariah di Indonesia dapat ditelusuri sejak tahun 1998, yaitu pada saat pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (Pakto) yang mengatur deregulasi industri perbankan di Indonesia dan para ulama waktu itu berusaha mendirikan bank bebas bunga.³⁵

Hubungan yang bersifat akomodatif antara masyarakat muslim dengan pemerintah telah memunculkan lembaga keuangan (bank syariah) yang dapat melayani transaksi kegiatan dengan bebas bunga. Kehadiran bank pada perkembangannya telah mendapat pengaturan dalam sistem perbankan nasional. Pada tahun 1990, terdapat rekomendasi dari MUI untuk mendirikan bank syariah. Tahun 1992 dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang mengatur bunga dan bagi hasil. Dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 yang mengatur

³⁴ Adiwarman A. Karim, "*Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*", (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), Ed. 5, Cet. 9, hlm. 25.

³⁵ Syafi'i Antonio, "*Dasar-dasar Manajemen Bank...*", hlm. 6.

Kebijakan Moneter yang didasarkan pada prinsip syariah, kemudian dikeluarkan Peraturan Bank Indonesia Tahun 2001 yang mengatur kelembagaan dan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah, dan pada tahun 2008 dikeluarkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.³⁶

3. Karakteristik Bank Syariah

Kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik, antara lain sebagai berikut:

- a. Pelarangan riba dalam berbagai bentuknya
- b. Tidak mengenal konsep nilai waktu dari uang (*time-value of money*)
- c. Konsep uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas
- d. Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif
- e. Tidak diperkenankan menggunakan dua harga untuk satu barang
- f. Tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad³⁷
- g. Pada bank syariah terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS) sebagai pengawas kegiatan operasional bank syariah agar tidak menyimpang dari nilai-nilai syariah.³⁸

4. Prinsip-prinsip Bank Syariah

Prinsip dasar perbankan syariah berdasarkan pada al-Qur'an dan sunnah. Setelah dikaji lebih dalam falsafah dasar beroperasinya bank syariah yang menjiwai seluruh hubungan transaksinya berprinsip pada tiga hal, yaitu:

- a. Efisiensi

Mengacu pada prinsip saling membantu secara sinergis untuk memperoleh keuntungan/margin sebesar mungkin.

³⁶ Lilis Karlina, Skripsi: “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Diversifikasi Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Kediri”, (IAIN Tulungagung, 2018), hlm. 23.

³⁷ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, “Manajemen Bisnis Syariah”, (Bandung:Alfabeta, 2009), cet.1, hlm. 8.

³⁸ Muhammad, ”Manajemen Dana Bank Syariah”, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), Ed. 1, Cet. 2, hlm. 5

b. Keadilan

Mengacu pada hubungan yang tidak dicurangi, ikhlas dan dengan persetujuan yang matang atas proporsi masukan dan keluarnya.

c. Kebersamaan

Mengacu pada prinsip saling menawarkan bantuan dan nasihat untuk saling meningkatkan produktivitas.³⁹

Daya tahan perbankan syariah dari waktu ke waktu tidak pernah mengalami *negative spread* seperti bank konvensional pada masa krisis moneter dan konsistensi dalam menjalankan fungsi intermediasi karena keunggulan penerapan prinsip dasar kegiatan operasional yang melarang bunga (*riba*), transparan (*gharar*), dan spekulatif (*maysir*).⁴⁰

5. Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Beberapa perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank konvensional, antara lain:⁴¹

Tabel. 2.1
Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

No	Bank Syariah	Bank Konvensional
1	Invesatsi hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	Investasi tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.

³⁹ Edy Wibowo, dkk, “*Mengapa Memilih Bank...*”, hlm. 33.

⁴⁰ Jundiani, “*Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*”, (Malang: UIN Malang Press, 2009), hlm. 64.

⁴¹ Muhammad,” *Manajemen Pembiayaan Bank...*, hlm. 48.

2	<i>Return</i> yang dibayar dan/atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna berupa bunga.
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah Islam.	Perjanjian menggunakan hukum positif.
4	Orientasi pembiayaan tidak hanya untuk keuntungan, akan tetapi juga falah <i>oriented</i> , yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	Orientasi pembiayaan untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra.	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditur dan debitur.
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah (DPS).	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, dan Komisaris.
7	Penyelesaian sengketa diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama.	Penyelesaian sengketa melalui peradilan negeri setempat.

6. Tujuan Bank Syariah

Bank syariah memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional, berkaitan dengan keberadaannya sebagai institusi komersial dan kewajiban moral yang disandingnya. Selain bertujuan meraih keuntungan yang sebagaimana layaknya bank konvensional, bank syariah juga bertujuan sebagai berikut:

- a. Menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan social ekonomi masyarakat
- b. Meningkatkan partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan karena ingin menghindari bunga/riba
- c. Membentuk masyarakat untuk berpikir secara ekonomis dan berperilaku bisnis untuk meningkatkan kualitas hidupnya
- d. Berusaha bahwa metode bagi hasil pada bank syariah dapat beroperasi, tumbuh dan berkembang melalui bank-bank dengan metode lain.⁴²

7. Produk-produk Bank Syariah

Secara garis besar, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah terbagi menjadi tiga bagian, yaitu produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan produk jasa (*service*).⁴³

a. Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

1) Tabungan

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid. Artinya, produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, tetapi bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil.

⁴²Edy Wibowo, dkk, "*Mengapa Memilih Bank...*", hlm. 47.

⁴³Nur Rianto Al-Arif. "*Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*", (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 133.

2) Deposito

Deposito menurut UU Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS).

Deposito adalah bentuk simpanan nasabah yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu, dan bagi hasilnya lebih tinggi daripada tabungan.

3) Giro

Giro menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindahbukuan.

Giro adalah bentuk simpanan nasabah yang tidak diberikan bagi hasil, dan pengambilan dana menggunakan cek, biasanya digunakan oleh perusahaan atau yayasan dan/atau bentuk badan hukum lainnya dalam proses keuangan mereka.

b. Produk Penyaluran Dana/Pembiayaan (*financing*)

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Secara garis besar, produk pembiayaan kepada nasabah yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli, seperti *bai' murabahah*, *bai' as-salam*, dan *bai' al-istishna*.

- 2) Pembiayaan dengan prinsip sewa, meliputi *ijarah* dan *ijarah muntahiyya bit tamlik*.
- 3) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, meliputi *musyarakah*, *mudharabah*, *muzara'ah*, dan *musaqoh*.

c. Produk Jasa (*Service*)

Jasa perbankan tersebut antara lain sebagai berikut:

1) Jual beli valuta asing (*Sharf*)

Pada prinsipnya, jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing. Prinsip ini dipraktikkan pada bank syariah devisa yang memiliki izin untuk melakukan jual beli valuta asing.

2) Titipan (*wadi'ah*)

Pada dasarnya, dalam akad *wadiah yad dhamanah* penerima simpanan hanya dapat menyimpan titipan, tanpa berhak untuk menggunakannya. Dia tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada saat asset titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan (karena faktor-faktor di luar batas kemampuan).⁴⁴

G. Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mendapatkan referensi dari hasil penelitian terdahulu yang berguna untuk mengembangkan teori sehingga dapat diaplikasikan dalam menganalisis penelitian yang dikerjakan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan studi

⁴⁴ Nur Rianto Al-Arif. "*Lembaga Keuangan Syariah...*", hlm. 191.

komparatif, sedangkan dari penelitian terdahulu penulis tidak menggunakan studi komparatif. Penulis mengambil beberapa penelitian yang dijadikan referensi dalam memperkaya objek kajian terhadap penelitian penulis.

Penelitian terdahulu yang terdapat dalam penelitian ini di ambil tema “Strategi dan Peran *Account Officer* dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Muamalat Kantor Cabang Utama (KCU) Kediri”. Tema ini bukan merupakan tema yang pertama melainkan banyak penelitian yang sama. Hanya saja terdapat perbedaan seperti sumber data yang digunakan, lokasi penelitiannya, dan tahun penelitian.

Adapun penelitian terdahulu yang digunakan peneliti untuk menunjang penelitian ini, yaitu penelitian yang pertama dilakukan oleh Syawal⁴⁵ dengan judul Analisa Penerapan Prinsip 5 C dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan *Murabahah* (Studi pada Kantor Pusat PT BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT BPRS Hikmah Wakilah sudah menerapkan prinsip 5 C tersebut dan sesuai dengan prosedur SOP dan persyaratan yang telah ditetapkan. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama menerapkan prinsip kehati-hatian, salah satunya dengan melakukan analisa prinsip 5 C yang terdiri dari *character, capacity, collateral, capital, dan condition of economy*. Adapaun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisa penerapan prinsip 5 C dalam meminimalisir risiko pembiayaan *murabahah*, dan kendala-kedala apa saja yang terjadi penyebab terjadinya risiko. Sedangkan penelitian sekarang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

⁴⁵ Muhammad Syawal, Skripsi: “Analisa Penerapan Prinsip 5 C dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan *Murabahah* di PT BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh”, (UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2018).

Penelitian yang ke-dua dilakukan oleh Listriyan⁴⁶ dengan judul Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan Di BPRS Harta Insan Karimah Bekasi. Hasil penelitian ini diketahui bahwa dalam setiap permohonan pembiayaan melakukan analisis kelayakan nasabah merupakan hal yang mutlak dan harus dilakukan untuk menentukan keputusan diterima atau ditolaknya suatu pembiayaan. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah *pertama*, dalam teknik analisis data sama-sama menggunakan analisis deskriptif yang terdiri dari tiga alur kegiatan yang berlangsung secara bersamaan yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan verifikasi (*verification/conclusion drawing*). *Kedua*, dalam memberikan penilaian terhadap permohonan pembiayaan sama-sama dimulai dari melakukan penyelidikan terhadap berkas pinjaman, selanjutnya dilakukan penilaian kelayakan pembiayaan yang menggunakan analisis 5 C. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu terfokus pada bagaimana BPRS Harta Insan Karimah Bekasi menganalisis kelayakan calon nasabah dalam pembiayaan. Sedangkan penelitian sekarang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang ketiga dilakukan oleh Aliffiani⁴⁷ dengan judul Peran *Account Officer* (AO) dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah. Hasil dari penelitian ini dapat diketahui bahwa *account officer* Bank Syaiah Bukopin memiliki peranan penting dalam upaya memasarkan produk perbankan khususnya pada produk pembiayaan *mudharabah*. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah dalam menerapkan prosedur pengajuan pembiayaan secara sistematis dan bertahap sama-sama menggunakan analisa 5 C dalam melakukan penilaian terhadap masalah. Adapun perbedaan penelitian

⁴⁶ Listriyani, Skripsi: “*Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan Di BPRS Harta Insan Karimah Bekasi*”, (STAIN Purwokerto, 2015).

⁴⁷ Alfinta Aliffiani, Tesis: “*Peran Account Officer (AO) dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah*”, (Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2017).

terdahulu dengan penelitian sekarang adalah untuk mengetahui peranan kerja *Account Officer* (AO), bagaimana alur dan prosedur pembiayaan *mudharabah* dan peran serta *account officer* menangani pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Bukopin kantor cabang Surakarta. Sedangkan penelitian sekarang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian ke-empat dilakukan oleh Ardiana⁴⁸ dengan judul Strategi dan Peran *Account Officer* dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran *account officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan adalah melakukan pemasaran program simpanan dan pembiayaan syariah serta melakukan analisis pembiayaan dan memberikan edukasi. Strategi yang digunakan *account officer* dalam memeriksa kelayakan pengajuan pinjaman pada BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri adalah melalui strategi 5 C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economy*. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang tugas atau peran *account officer* saat penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan serta strategi yang digunakan *account officer* dalam meminimalisir adanya pembiayaan macet, serta hambatan yang dijumpai *account officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk memberikan edukasi dalam melakukan pemasaran program simpanan yang dilakukan dalam studi kasus pada BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri, sedangkan penelitian sekarang hanya bertujuan membahas lingkup strategi dan peranan *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan yang akan dilakukan oleh

⁴⁸ Alfi Ardiana, Skripsi: “*Strategi dan Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri*”, (IAIN Tulungagung, 2018).

calon nasabah serta membahas hambatan apa saja yang dijumpai dan bagaimana solusi *account officer* yang dilakukan dalam studi kasus pada Bank Muamalat Kantor Cabang Utama (KCU) Kediri.

Penelitian yang ke-lima dilakukan oleh Nugraha⁴⁹ dengan judul Metode Penggalan Informasi Dalam Analisis Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa metode penggalan informasi dalam analisis pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah diawali dengan menentukan informasi terkait apa saja yang ingin didapatkan melalui wawancara, *survey* lapangan, melalui berkas-berkas yang disyaratkan, melalui BI *Checking* dan taksator jaminan. Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah *pertama*, sama-sama menggunakan data kualitatif dan teknik pengumpulan datanya dilakukan dengan wawancara, observasi serta dokumentasi. *Kedua*, dalam proses penanganan pembiayaan sama-sama dimulai dari pengajuan permohonan pembiayaan oleh pemohon pembiayaan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan dan melampirkan persyaratan yang dibutuhkan kemudian dilakukan analisa pembiayaan yang berdasarkan dengan analisa. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk menjelaskan metode penggalan informasi dalam analisis pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, sedangkan penelitian sekarang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang ke-enam dilakukan oleh Amiruddin⁵⁰ yang berjudul Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank

⁴⁹Bagus Aji Nugraha, “Metode Penggalan Informasi Dalam Analisis Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang”, Jurnal Ilmiah, Vol. 1, No. 2, 2013.

⁵⁰Amiruddin, “Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makasar”, Jurnal: Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah, Vol. 2, No. 2, 2018.

Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makasar. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa dalam menganalisis kelayakan pembiayaan nasabah dalam pemberian pembiayaan, Bank Rakyat Syariah melakukan penilaian dengan menggunakan prinsip 5 C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economy* dan konsep FAST yaitu *Fathanah, Amanah, Shiddiq dan Tabligh*. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama menggunakan prinsip 5 C dalam menganalisis seorang nasabah yang pantas dan sesuai untuk menerima sebuah pembiayaan dari bank. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan kredit kepemilikan rumah yang mempunyai dampak positif bagi pihak bank yaitu dengan adanya kelayakan maka pihak bank dapat menganalisa secara detail permohonan nasabah, dan mempunyai dampak negatif bagi pihak nasabah yaitu dalam mendapatkan modal secara cepat akan terhambat dengan adanya standar kelayakan ini. Sedangkan penelitian sekarang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang ke-tujuh dilakukan oleh Lapia⁵¹ yang berjudul Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Usaha Mikro dalam Upaya Mengantisipasi Terjadinya Kredit Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank Rakyat Indonesia Unit Sawojajar Malang). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa analisis kelayakan pemberian kredit dengan prinsip 3 R dan penilaian keseluruhan sudah baik tetapi belum dilakukan penilain karakter. Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah sama-sama menganalisis tentang kelayakan pemberian pembiayaan terhadap nasabah. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk

⁵¹ Stevanie Helena Lapia, “Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Usaha Mikro dalam Upaya Mengantisipasi Terjadinya Kredit Bermasalah”, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 51, No. 2, 2017.

mengetahui analisis kelayakan pemberian kredit usaha mikro dan upaya mengantisipasi terjadinya kredit bermasalah dengan menggunakan prinsip 3 R, yaitu *return*, *repayment capacity* dan *risk bearing ability*. Sedangkan penelitian sekarang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

H. Kerangka Konsep

Kerangka berpikir merupakan suatu ulasan penggambaran tentang hubungan/kaitan antara konsep-konsep atau variabel-variabel yang akan dilakukan pengamatan serta diukur melalui sebuah penelitian yang akan dilangsungkan. Adapun penjelasan dari kerangka berpikir adalah sebagai berikut:

