

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Koperasi Syariah**

##### **1. Pengertian Koperasi Syariah**

Koperasi syariah merupakan badan usaha koperasi yang menjalankan usaha-usahanya dengan prinsip syariah Islam yaitu Al-Quran dan As-Sunnah. Secara teknis koperasi syariah bisa dibidang sebagai koperasi yang prinsip anggota dan kegiatannya berdasarkan syariah Islam. Tujuan koperasi syariah adalah meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.<sup>9</sup>

Berdasarkan Undang-Undang No.17 tahun 2012 tentang Perkoperasian, koperasi merupakan badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai prinsip koperasi. Adapun menurut R.S.Soeriaatamdja sebagaimana dikutip<sup>10</sup>, koperasi adalah suatu perkumpulan dari orang-orang yang atas dasar persamaan derajat sebagai

---

<sup>9</sup>Testru Hendra, Pembangunan Ekonomi Islam Dengan Pengembangan Koperasi Syari'ah, Maqdis, *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, (Padang, Vol 1 No 1, Juli 2016), hlm. 114.

<sup>10</sup>Ropi Marlina, Yola Yunisa, Koperasi Syariah Sebagai Solusi Penerapan Akad Syirkah Yang Sah, *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, (Bandung, Vol 1 No 2, Juli 2017), hlm. 268

manusia, dengan tidak memandang haluan agama dan politik secara sukarela masuk, untuk sekedar memenuhi kebutuhan bersama yang bersifat kebendaan atas tanggungan bersama.

## **2. Fungsi dan Peran Koperasi Syariah**

- a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan anggota pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya, guna meningkatkan kesejahteraan sosial ekonominya.
- b. Memperkuat kualitas sumber daya insani anggota, agar menjadi lebih amanah, professional (fathonah), konsisten, dan konsekuen (istiqomah) di dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi islam dan prinsip-prinsip syariah islam.
- c. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.
- d. Sebagai mediator antara menyandang dana dengan penggunaan dana, sehingga tercapai optimalisasi pemanfaatan harta.
- e. Menguatkan kelompok anggota, sehingga mampu bekerja sama melakukan kontrol terhadap koperasi secara efektif.
- f. Mengembangkan dan memperluas kesempatan kerja.
- g. Menumbuhkembangkan usaha-usaha produktif anggota.

## **B. Baitul Maal wat Tamwil (BMT)**

### **1. Profil Baitul maal Wat Tamwil**

BMT juga dikenal menjadi Balai-usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan berskala kecil didasarkan hukum Islam. Dalam organisasi BMT berisi dua organisasi pengelola keuangan yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil*. Secara bahasa *baitul mal* adalah harta karun sedangkan *baitul tamwil* adalah berkembang aset keuangan. *baitul mal* meliputi pengumpul sekaligus penyalur dana ZIS dari masyarakat (Zakat, Infaq, dan Sedekah), dana tersebut dapat berasal dari anggotanya atau masyarakat umum, dan pengelolaan dana ZIS dipercayakan kepada masyarakat. Sementara *baitul tamwil* merupakan organisasi yang melakukan kegiatan untuk mengembangkan usaha produktif dan mensejahterakan pelaku usaha mikro melalui kegiatan investasi pada pembiayaan dan tabungan. BMT adalah organisasi komersial untuk kegiatan *baitul tamwil* dan organisasi sosial untuk kegiatan *baitul mal*.

Secara umum profil BMT dapat diringkas sebagai berikut:

1. Tujuan BMT adalah untuk meningkatkan kualitas dari usaha ekonomi terutama untuk mensejahterakan anggota dan seluruh masyarakat.
2. Sifat BMT, yaitu memiliki pengembangan yang mandiri, pengelolaan yang profesional, dan usaha komersial yang berorientasi pada kesejahteraan anggota dan masyarakat sekitar.

3. Visi BMT, yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, dan kuat yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.
4. Misi BMT adalah berinisiatif gerakan membebaskan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jebakan kemiskinan dan ekonomi riba, serta memperkuat gerakan pemberdayaan kegiatan ekonomi riil dan kemampuan kelembagaannya untuk mencapai kesejahteraan perekonomian yang maju. Gerakan ketertiban dan keadilan dalam rangka mewujudkan struktur masyarakat madani yang adil dan makmur serta kemajuan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.
5. Fungsi BMT yaitu.
  - a. Mengidentifikasi, menggerakkan, menata, menyokong, dan mengembangkan potensi juga kemampuan ekonomi kelompok usaha anggota muamalat (Pokusma) dan anggotanya.
  - b. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan lebih Islami, jadikan mereka lebih utuh dan kuat menghadapi tantangan dunia.
  - c. Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

## 6. Prinsip-prinsip Utama BMT

- a. Iman dan ketakwaan kepada Allah SWT sertamenerapkan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam dalam kehidupan yang sesungguhnya.
- b. Keterpaduan antara nilai-nilai spiritual yang memiliki fungsi pengarah dan menggerakkan tingkah laku dan moralitas yang berakhlak baik.
- c. Kekeluargaan
- d. Kebersamaan,
- e. Kemandirian,
- f. Istiqomah yaitu konsisten, lanjut tanpa henti dan tanpa menyerah mencapai satu tahapan kedepan yang lebih dan hanya kepada Allah lah untuk berharap .

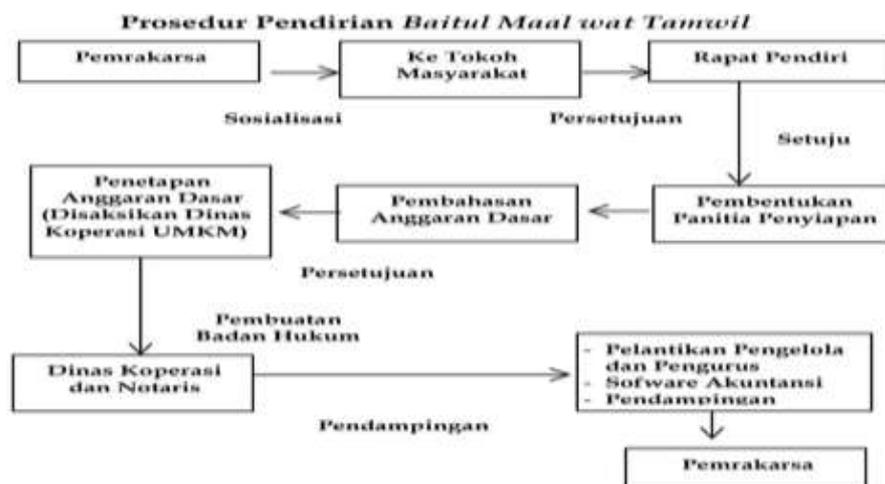
## 7. Ciri-ciri Utama BMT yaitu:

- a. Memanfaatkan ekonomi untuk anggota dan lingkungan sekitarnya, orientasi terhadap bisnis dengan laba bersama atau laba yang seimbang.
- b. Lembaga tujuan untuk menefektifkan mengefektifkan penggunaan zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan banyak orang
- c. Tumbuh bersama dari bawah bersama sama bangun membangun bersama anggotanya

- d. Bukan milik perorangan atau di kuasai satu orang, namun berisikan beberapa orang anggota dari lingkungan tersebut.

## 2. Prosedur Pendirian Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

Gambar di bawah menggambarkan tahapan pendirian BMT/ KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah)/ UJKS (Unit Jasa Keuangan Syariah).



Dibawah ini penjelasan mengenai prosedur pendirian BMT:

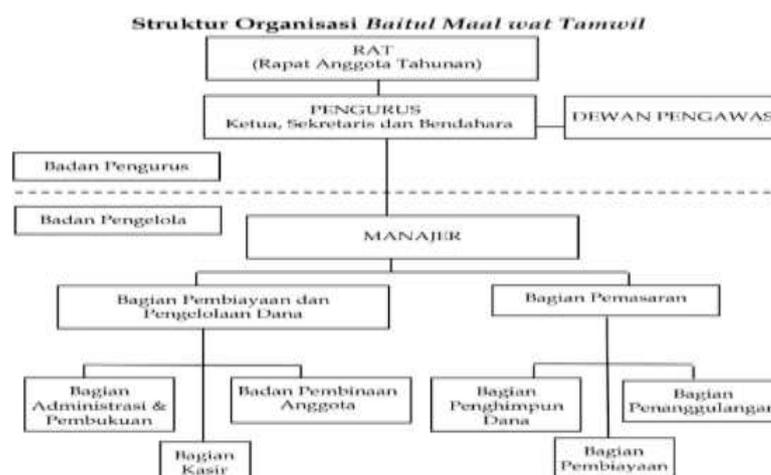
1. Pemulai menyiapkan diri, semangat, waktu, pemikiran, dan untuk menjadi motivator pendirian BMT/KJKS/UJKS.
2. Mensosialisasikan gagasan mendirikan BMT/KJKS/UJKS kepada tokoh masyarakat dan mencari banyak pendukung dengan meyakinkan visi, misi, serta tujuan.
3. Berdasarkan hasil sosialisasi banyak pihak, perencanaan pembentukan BMT/KJKS/UJKS di kaji ulang dan membentuk panitia menyusun sebuah anggaran yang beranggotakan 20 orang.

4. Penyusunan anggaran dasar paling utama dari segi bidang kelembagaan, dana tabungan dan pembiayaan. Setelah selesai, dengan disaksikan oleh Dinas Kerjasama Kabupaten/Kota, diadakan rapat pengukuhan untuk menyetujui persetujuan anggota dasar.
5. Permohonan mengajukan badan hukum/anggaran dasar ke dinas koperasi setempat diajukan ke notaries dengan melampirkan surat:
  - a. Surat Permohonan Pengesahan Anggaran Dasar.
  - b. Berita Acara Hasil Keputusan Rapat Pendiri yang menyetujui Anggaran Dasar yang telah mencantumkan BMT/KJKS/UJKS sebagai salah satu usaha yang bersangkutan.
  - c. Surat bukti penyetoran modal bagi koperasi serba usaha mendirikan unit KJKS sekurang-kurangnya Rp 15jt, yang disetorkan atas nama Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.
  - d. Penempatan dana sebagaimana dimaksud pada bulir tersebut diatas untuk dikelola dengan manajemen dan pembukuan tersendiri.
  - e. Rencana kerja sekurang-kurangnya 1 tahun.
  - f. Administrasi dan Pembukuan Administrasi.
  - g. Nama dan Riwayat Hidup Pengurus, Pengawas, ahli syariah atau dewan syariah, dan calon pengelola.
  - h. Daftar sarana kerja, dan

- i. Surat Perjanjian antara pengurus koperasi dengan pengelola/manjer/direksi.
6. Setelah memperoleh pengesahanserta persetujuan dari anggaran untuk memperkuat pengelolaan hukum syariah, diperlukan pendampingan.
  7. Sangat dibutuhkan bantuan dalam perbaikan sistem manajemen, khususnya pelatihan manajemen dan manajemen *software* akuntansi, dan bantuan operasional.

### 3. Struktur Organisasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Untuk melancarkan tugas BMT, memerlukan struktur yang menggambarkan sistem kerja yang orang harus kerjakan. Struktur Organisasi BMT meliputi, Rapat Umum Tahunan, Kepengurusan, Dewan Pengawas, Manajer, bagian pembiayaan dan penggalangan dana serta bagian pemasaran<sup>11</sup>. Berikut ini contoh struktur BMT:



<sup>11</sup> Erisa Ardika Prasada, *Figur Hukum Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sebagai Lembaga Ekonomi Kerakyatan*, (Banyumas: CV. Pena Persada, 2020) hlm. 48

## C. Training Karyawan

### 1. Pengertian Training Karyawan

Bernardin (2003) bahwa pelatihan didefinisikan sebagai macam upaya bertujuan peningkatan kinerja karyawan dalam pekerjaan saat ini atau pekerjaan terkait. Pelatihan adalah suatu proses mengajarkan keterampilan menurut pekerjaannya terhadap karyawan atau membantunya mengatasi kekurangan kinerja.

Menurut Sikula, pelatihan lebih merupakan proses terorganisir dan sistematis dimana individunya mempelajari tentang pengetahuan dan keterampilan teknis untuk tujuan tertentu dalam jangka waktu relatif pendek.

Disisi lain, menurut Wexley dan Yulk, "Pelatihan dan pengembangan tertuju pada hal yang berkaitan terhadap upaya yang direncanakan untuk mencapai penguasaan, keterampilan, pengetahuan dan sikap karyawan atau anggota organisasi. Pengembangan berfokus pada perbaikan. Pengambilan keputusan dan kemampuan interpersonal.

Dari beberapa definisi yang ditampilkan di atas, pada dasarnya dapat dikatakan bahwa pelatihan bertujuan untuk membantu meningkatkan keterampilan pegawai dalam menjalankan tugasnya saat ini.<sup>12</sup>

Secara umumnya, Training (pelatihan) adalah sebuah pembelajaran yang didalamnya melibatkan suatu sikap, perilaku,

---

<sup>12</sup> Muhdar HM, *Manajemen SDM Teori dan Aplikasi pada Bank Umum Syariah*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2020), hlm. 169

keterampilan, keahlian yang telah ataupun belum dimiliki seseorang didalam suatu perusahaan maupun organisasi yang mana nantinya setelah dilakukan training karyawan ini diharapkan menjadi lebih baik dan lebih memajukan perusahaan, dan memperoleh kepribadian yang lebih tertata lagi, lebih disiplin, berkompeten dan mahir di dalam bidangnya masing-masing.<sup>13</sup>

## 2. Jenis-Jenis Training (Pelatihan)

Jenis-jenis dalam pelatihan dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

### a. Orientasi karyawan baru.

Pelatihan kepada karyawan baru dirancang untuk kepentingan karyawan baru itu sendiri agar mereka dapat memahami, merasakan, dan melakukan filsafat, visi dan misi, budaya, dan tata kerja organisasi atau perusahaan.

### b. Pelatihan kembali karyawan lama dan pendidikan lanjut karyawan lama

Berdasarkan pemikiran bahwa pekerja lama juga perlu untuk berkembang dan mengikuti perkembangan-perkembangan baru (ilmu dan teknologi) maka karyawan lama pun juga perlu mendapatkan training atau pelatihan untuk meningkatkan kemampuan profesional mereka.

---

<sup>13</sup> Mega Karinda, Kajian Terhadap Pelatihan dan Pengembangan Karyawan Dalam Upaya Peningkatan Kinerja Pelayanan Bank Sulutgo Cabang Manado, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 16 No. 3 2016, hlm. 384.

c. Pengembangan dan perencanaan karir karyawan.

Organisasi atau perusahaan yang mengembangkan unit juga pengembangan karir yaitu membantu karyawan mengembangkan dan merencanakan karir, dapat memberi pengaruh positif terhadap produktivitas, kepuasan kerja, dan komitmen para karyawan.

d. Pelatihan kerjasama dalam tim

Di dalam Organisasi atau perusahaan di masa kini semakin memahami tentang signifikansi kerjasama antar karyawan dalam perusahaan. Kerjasama yang dilakukan antar karyawan akan berpengaruh positif dalam produktivitas perusahaan karena menumbuhkan kerjasama yang baik mendorong bersama majunya perusahaan.<sup>14</sup>

#### **D. Kualitas Pelayanan**

Menurut Wyckof (dalam Wisnalmawati, 2005: 155), kualitas pelayanan merupakan tingkat unggul yang diinginkan, tingkat keunggulan tersebut di harapkan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Jika pelayanannya memuaskan maka akan di anggap baik, begitupun sebaliknya, orang akan mengenang kesan pertama saat mendapatkan pelayanan tersebut. Pada saat yang sama, menurut Kotler (2012), kualitas layanan harus dimulai dengan memenuhi kebutuhan pelanggan dan diakhiri dengan

---

<sup>14</sup> Cholichul Hadi, Fattah Hanurawan, *Psikologi Industri Dan Organisasi*, (Sidoarjo : Zifatama Jawara, 2017), hlm. 45

pendapat pelanggan itu sendiri. Oleh karena itu, dalam memberikan pelayanan, perusahaan harus berorientasi pada pelanggan.

Menurut Parasuraman yang dikutip oleh Lupiyoadi (2006:182), kualitas pelayanan memiliki lima dimensi, yaitu:

- 1) Tangible, mengacu pada kesanggupan perusahaan untuk memperlihatkan eksistensinya kepada dunia luar melalui sarana dan prasarana yang berwujud, serta lingkungan sekitar sebagai bukti nyata dan pemberian pelayanan.
- 2) Keandalan, mengacu pada kemampuan perusahaan untuk secara akurat dan andal memberikan layanan yang dijanjikan.
- 3) Responsiveness, yaitu perusahaan bersedia memberikan pelayanan yang cepat dan akurat kepada pelanggan dengan menyampaikan informasi yang jelas.
- 4) Jaminan, yaitu pengetahuan dan kemampuan pegawai perusahaan dalam menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.
- 5) Empati, adalah kemampuan perusahaan untuk memahami dan menghargai kebutuhan pelanggan.

.Menurut Kotler (2012), kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang ketika membandingkan kinerja yang dirasakan dari suatu produk atau jasa dengan harapannya. Harapan pelanggan memegang peranan penting dalam menentukan kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan. Menurut Fandy Tjiptono (2010), pelanggan menggunakan harapan mereka

sebagai acuan dalam evaluasi. Berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi harapan pelanggan:

1. Kebutuhan dan keinginan berhubungan dengan hal-hal yang dirasakan pelanggan ketika berhubungan dengan perusahaan.
2. Pengalaman masa lalu dalam mengkonsumsi jasa dari perusahaan lain.
3. Pengalaman orang lain memberi tahu pelanggan kualitas layanan yang telah mereka beli.
4. Komunikasi melalui periklanan dan metode pemasaran lainnya akan mempengaruhi persepsi pelanggan.

Pelayanan ialah perbuatan pemilik dalam rangka mencukupi kebutuhan serta keinginan dari konsumen demi terwujudnya suatu kepuasan terhadap konsumen itu sendiri. Cara kualitas pelayanan atau Kualitas jasa secara umum tidak dilihat dalam tatanan secara pisah, namun secara lengkap dimana dimensi-dimensi dalam individu dimasukkan untuk memperoleh kualitas jasa secara penuh. Tjiptono (2009:269) mengemukakan bahwa ada lima dimensi yang utama pada kualitas pelayanan (sesuai urutan derajat kepentingan relatifnya).

1. Keandalan, yakni keahlian dalam menyiapkan layanan yang dijanjikan secara cepat, tanggap, relevan dan memuaskan. Artinya para karyawan dituntut memerikan pelayanan semaksimal mungkin guna memuaskan para nasabah.

2. Daya tanggap, yaitu harapan para staf guna membantu para pelanggan dan meletakkan layanan serta menggunakan secara tanggap, yakni motivasi para karyawan pada memecahkan kasus yang sedang dihadapi pelanggan pada saat menggunakan jasa.
3. Jaminan, meliputi pengetahuan, kompetensi, kesopanan dan rasa percaya yang dimiliki para staf, bebas terhadap bahaya, risiko atau keraguan. Yaitu tentang pengetahuan baik dari karyawan pada penanganan pertanyaan atau keluhan dari pelanggan.
4. Perhatian, mencakup kemudahan terhadap menjalin hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi, serta pemahaman atas kebutuhan individual para pelanggan yaitu perilaku karyawan yang memperlihatkan perhatian yang lapang dadapada saat melayani pelanggan.
5. Bukti Fisik, mencakup fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai, dan alat komunikasi.<sup>15</sup>

Kualitas pelayanan dalam prespektif Islam, islam mengajarkan bila ingin memberikan hasil usaha baik berupa barang maupun pelayanan jasa hendaknya memberikan yang berkualitas dan jangan sampai memberikan pelayanan yang buruk kepada orang lain.

Pentingnya memberikan pelayanan yang berkualitas disebabkan pelayanan yang tidak hanya sekedar mementingkan

---

<sup>15</sup> Januar Efendi Panjaitan, Ai Lili Yulianti, Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada JNE Cabang Bandung, *DeReMa Jurnal Manajemen*, Vol. 11 No. 2 2016, hlm. 270

transaksi, namun pelayanan yang dimaksud adalah pelayanan sepenuh hati untuk membantu dari niat hati nurani. Sifat amanah harus ditanamkan pada setiap insan demi untuk niat beribadah dalam bidang ekonomi. Jadi dalam sebuah pelayanan Islam, haruslah individu memaparkan layanan sepenuh hati dengan cepat dan tepat agar situasi kepuasan layanan dapat terpenuhi.

## **E. Pembiayaan**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan dari suatu pihak terhadap pihak yang lain untuk melancarkan investasi yang telah dibangunnya, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Menurut UU No.7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No.10 Tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor 12 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

### **2. Tujuan Pembiayaan**

Pembiayaan memiliki tujuan yang terdiri dari saling berkaitannya antara 2 fungsi di bawah ini yaitu:

- 1) Profitability yaitu bertujuan untuk meraih keuntungan dari usaha yang di kelola bersama nasabah.
- 2) Safety yaitu keamanan yang diberikan atas kerjasamanya sehingga tujuan untuk meraih keuntungan bersama tercapai dengan baik.

### **3. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan secara umum memiliki fungsi berikut:

a. Meningkatkan daya guna uang.

Seorang penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati fasilitas atau berupa pinjaman tersebut sebagai modal untu mereka dan memperluas usaha mereka. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian, dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang ada manfaatnya, baik kemanfaatan bagi pengusahamaupun masyarakatnya.

b. Meningkatkan kegunaan barang

1. Produsen dengan bantuan pembiayaan memutar usahanya dari bahan baku dijadikan bahan produksi yang nantinya berupa barang yang berfungsi sesuai kegunaanya.
2. Produsen dengan dibantu pembiayaannya dapat memindahkan barang dari suatu tempat ketempat yang lainnya.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan dengan menyalurkan ke rekening-rekening koran pengusaha dapat menciptakan peredaran uang giral dan sejenisnya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan semakin berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan ikut bertambah.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang di dapatkan pengusaha akan memicu gairah yang tinggi supaya berusaha lebih untuk meningkatkan usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas ekonomi

Perlu langkah-langkah stabilitas usaha untuk mengantisipasi ekonomi yang kurang sehat, berikut adalah usaha usaha yang bisa dilakukan:

- 1) Pengendalian kenaikan harga secara terus menerus
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitas prasarana

- 4) Memenuhi kebutuhan pokok masyarakat untuk menekan inflasi
- 5) Untuk pembangunan perekonomian

#### **4. Jenis-jenis Pembiayaan**

- 1) Pembiayaan modal kerja syariah
- 2) Pembiayaan investasi syariah
- 3) Pembiayaan konsumtif syariah
- 4) Pembiayaan sindikasi
- 5) Pembiayaan berdasarkan take over
- 6) Pembiayaan *letter of credit*.

#### **5. Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan**

1. Tujuan analisis pembiayaan
  - a) Menilai layak tidaknya usaha calon pemimjam
  - b) Menekan risiko akibat tertundanya pembiayaan
  - c) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang memadai
2. Prinsip analisis pembiayaan
  - a) *Character* artinya sifat nasabah pengambil pembiayaan. Kegunaan menilai karakter dari nasabah untuk mengetahui sejauh mana keinginan dari nasabah. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh dengan langkah sebagai berikut:
    1. Meneliti riwayat hidup calon customer

2. Meneliti reputasi calon customer
  3. Meminta bank to bank information, meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon mudharib berada.
  4. Mencari informasi apakah calon customer suka berjudi
  5. Mencari informasi apakah calon customer memiliki hobi berfoya-foya.
- b) Capacity artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman/pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon mudharib mampu melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran dapat dilakukan dengan:
1. Pendekatan historis, yaitu menilai past performance, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
  2. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
  3. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon mudharib mempunyai kapasitas mewakili badan usaha untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan bank atau tidak.

4. Pendekatan manajerial, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan customer melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
  - c) Capital artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam. Untuk perorangan dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.
  - d) Collateral artinya peminjam kepada bank memiliki jaminan. Penilaian terhadap collateral dapat ditinjau dari dua segi, meliputi:
    1. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis barang yang dipergunakan
    2. Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan
  - e) Condition of economy artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian dari kondisi ekonomi dapat dilihat:
    1. Keadaan konjungtur
    2. Peraturan-peraturan pemerintah
    3. Situasi, politik, dan perekonomian dunia
    4. Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.
3. Prosedur analisis pembiayaan
    - a. Berkas dan pencatatan
    - b. Data pokok dan analisis pendahuluan

- 1) Realisasi pembelian, produksi, dan penjualan
  - 2) Rencana pembelian, produksi, dan penjualan
  - 3) Jaminan
  - 4) Laporan keuangan
  - 5) Data kualitatif dari calon debitur
- c. Penelitian data
  - d. Penelitian atas realisasi usaha
  - e. Penelitian atas rencana usaha
  - f. Penelitian dan penilaian barang jaminan
  - g. Laporan keuangan dan penelitiannya.
4. Aspek-aspek analisis pembiayaan
    - a. Aspek yuridis
    - b. Aspek pemasaran
    - c. Aspek manajemen dan organisasi
    - d. Aspek teknis
    - e. Aspek keuangan
    - f. Aspek jaminan
  5. Aspek-aspek pertimbangan pemberian pembiayaan
    - a. Surat permohonan pembiayaan

Dalam surat ini berisi jenis pembiayaan yang diminta nasabah, untuk berapa lama, berapa limit/plafon yang diminta, serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana. Disamping itu, surat diatas dilampiri dengan dokumen

pendukung, antara lain: identitas pemohon, legalitas (akta pendirian/perubahan, surat keputusan menteri, perijinan-perijinan), bukti kepemilikan agunan (jika diperlukan).

b. Proses evaluasi

Dalam penilaian dari suatu pemohon, lembaga keuangan syariah harus selalu memegang prinsip kehati-hatian, sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil analisis yang valid dan akurat.

Proses penilaian meliputi:

*Pertama*, Didasarkan pada kelengkapan surat permohonan.

*Kedua*, Proses penilaian.<sup>16</sup>

## F. Penelitian Terdahulu

Disini, peneliti memaparkan tentang penelitian yang hampir sama atau sebelumnya atau terdahulu yang mengkaji tentang masalah tersebut, diantaranya:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Dayyan, Ade Fadhilah FW Pospos dan Iqbal Ilham<sup>17</sup>, yang berjudul “Pengaruh Sumber Daya Insan terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Bank Pengkreditan Rakyat Syariah Adeco Langsa)”. Memiliki tujuan yaitumencari tahubenarkah ada pengaruh antara sumber daya manusia tethadap kinerja dari karyawan BPRS Adeco, Untuk mengetahui langkah selanjutnya dari

---

<sup>16</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm. 1

<sup>17</sup>Muhammad Dayyan, et. all., Pengaruh Sumber Daya Insan Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Bank Pengkreditan Rakyat Syariah Adeco Langsa), *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, Vol. 1 No. 1 2017.

BPRS Adeco berupaya meningkatkan sumber daya manusia atau karyawannya yang nantinya memengaruhi perkembangan dari perusahaan tersebut. Hasil dari penelitian-Nya tersebut yaitu adanya pengaruh positif signifikan antara Sumber Daya manusia terhadap Kinerja Karyawan pada BPRS Adeco. *Perbedaan* penelitian diatas dengan penelitian di skripsi peneliti adalah pada tujuan dalam penelitian, pada penelitian ini mengetahui pengaruhnya sedangkan peneliti akan menjelaskan tema yang akan di teliti. *Persamaan* yang ada dalam penelitian diatas adalah juga membahas tentang sumber daya manusia terhadap kinerjanya.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Wirdayati Wahab<sup>18</sup>, dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah Industri Perbankan Syariah di Kota Pekanbaru”. Memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruhnya dari kualitas pelayanan yang telah diberikan secara maksimal oleh Industri Perbankan Syariah di kota Pekanbaru terhadap kepuasan nasabahnya. Dimensi kualitas pelayanan Industri Bank Syariah di kota Pekanbaru ini meliputi: Keandalan, Ketanggapan, Kepastian, Keberwujudan, Empati. Hasil dalam penelitian tersebut yaitu didasarkan temuan penelitian yang sudah dilakukan, bahwa Perbankan Syariah di Kota Pekanbaru memiliki kualitas pelayanan cukup memuaskan, yang membuat nasabah tidak usah ragu menjadi nasabah di Perbankan Syariah di Kota Pekanbaru. *Perbedaan* penelitian ini dengan yang dilakukan

---

<sup>18</sup> Wirdayati Wahab, Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah Industri Perbankan Syariah di Kota Pekanbaru, *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Vol 2 No. 1 Januari 2017.

peneliti adalah kalau diatas mengetahui pengaruhnya sedangkan penelii di analisa terlebih dahulu untuk mengetahui kepuasan nasabah. *Persamaan* yang terdapat dalam penelitian tersebut adalah terdapat pada hasil akhir yang akan menjawab temuan dari peneliti.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Sugeng Widodo & Sugeng Nughroho Hadi<sup>19</sup>, yang berjudul “Pelatihan Bagi Karyawan KSPPS Al Huda Wonosobo untuk Menilai Kelayakan Usaha Calon Anggota”. Memiliki tujuan untuk mengabdikan kepada masyarakat dengan mengadakan pelatihan kepada staff KSPPS Al Huda tentang cara untuk menganalisis layak atau tidaknya suatu usaha secara benar dan terstruktur, sehingga memberikan ide untuk menentukan keputusan risiko pembiayaan serta investasi secara tepat dan terselamatkan dari suatu hal kerugian. Hasil dalam penelitian tersebut yaitu untuk waktu berikutnya ada harapan kegiatan pelatihan yang sama dapat dilakukan dengan sudah memilikinya dasar pemahaman mengenai manajemen keuangannya, sehingga peserta dapat dengan mudah memahami dan memperelajari dengan sendirinya. *Perbedaan* penelitian ini dengan yang dilakukan peneliti adalah pelatihan di atas di tujukan kepada karyawan untuk sebuah kelayakan usaha, sedangkan peneliti pelatihan karyawan untuk meningkatkan kualitas pelayanan. *Persamaan* yang terdapat dalam penelitian tersebut adalah sama-sama terdapat pada hasil akhir yang di inginkan supaya memiliki pengetahuan yang lebih luas lagi.

---

<sup>19</sup> Sugeng Widodo, Sugeng Nughroho Hadi, Pelatihan Bagi Karyawan KSPPS Al Huda Wonosobo untuk Menilai Kelayakan Usaha Calon Anggota, *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 4 No. 1 Februari 2021.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Sundari, Diah Syifaul A'yuni, Muawanah, dan Ainun Nur Rofikoha<sup>20</sup>, yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah BMT Global Madani Indonesia”. Memiliki tujuan untuk menguji bagaimana kualitas pelayanan terhadap nasabah BMT Global Madani. Hasil dalam penelitian tersebut yaitu diperkuat dengan opini nasabah berdasarkan bagaimana kualitas pelayanan terhadap nasabah BMT Global Madani, jawaban responden dalam bagian pertanyaan akan direkapitulasi sehingga diperoleh kesimpulan. *Perbedaan* penelitian diatas dengan yang diteliti dalam skripsi ini adalah pada tujuannya diatas adalah untuk menguji sedangkan peneliti mendeskripsikan dan menganalisa tentang kualitas pelayanan. *Persamaan* yang terdapat dalam penelitian tersebut adalah sama sama mengulik tentang kualitas pelayanan untuk meningkatkan kualitas pelayanan itu sendiri terhadap nasabah.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Rheza Pratama & Aspiati A. Samiun<sup>21</sup>, yang berjudul “Penerapan Manajemen Risiko Untuk Meminimalisir Risiko Kredit Macet Pada PT Bprs Bahari Berkesan”. Memiliki tujuan untuk mengidentifikasi faktor yang menimbulkan adanya kredit macet terhadap PT BPRS Bahari Berkesan sekaligus menganalisa penerapan manajemen risiko pada PT BPRS Bahari Berkesan dalam

---

<sup>20</sup> Sundari, et. all., Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah BMT Global Madani Indonesia, *Jurnal Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah*, Vol. 2 No. 2, November 2020.

<sup>21</sup> Rheza Pratama, Aspiati A. Samiun, Penerapan Manajemen Risiko Untuk Meminimalisir Risiko Kredit Macet Pada Pt Bprs Bahari Berkesan, *Jurnal JMM Online*, Vol. 3 No. 9, September 2019.

meminimalisir risiko pada kredit macet. Hasil dalam penelitian tersebut yaitu diterapkannya manajemen risiko di BPRS Bahari Berkesan dengan SOP yang saling berkesinambungan, mulai dari identifikasi risiko yang akan terjadi, evaluasi risiko kredit macet dan memantau risiko pembiayaan, *Perbedaan* penelitian yang dilakukan diatas dengan temuan peneliti adalah penelitan di atas membahas secara spesifik masalah yang terjadi terhadap pembiayaan, sedangkan peneliti membahas bagaimana caranya untuk meminimalisir hal tersebut dari lembaga yang di teliti. *Persamaan* yang terdapat dalam penelitian tersebut adalah sama-sama meminimalisir risiko yang ada untuk kedepannya sekaligus mempersiapkan solusi yang tepat.