

ANALISIS KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBERIAN PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH DI BTN SYARIAH CABANG PALEMBANG

M Robby Kaharudin

Program Studi Ekonomi Syariah
Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) al-Furqon Prabumulih
Email: muhrobbykaharudin@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan yang dilakukan BTN Syariah cabang Palembang dalam melakukan analisis kelayakan nasabah kredit kepemilikan rumah (KPR). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan teknik interview (wawancara). Dari hasil penelitian diketahui bahwa analisis kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan kepemilikan rumah di BTN Syariah cabang Palembang menggunakan prinsip 5C dan dalam penerapannya BTN Syariah cabang Palembang sangat memperhatikan character, capacity dan collateral. Ketiga poin tersebut sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan pembiayaan. Sementara itu, pada poin capital dan conditional of economy hanya sebagai aspek pendukung karena keduanya dinilai tidak terlalu memiliki pengaruh besar dalam proses pembiayaan.

Kata Kunci: Prinsip 5C, pembiayaan, BTN Syariah cabang Palembang

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Salah satu fungsi utama lembaga keuangan syariah adalah untuk memenuhi berbagai keperluan komersial, investasi dan memberikan pelayanan yang luas kepada nasabah, sebagaimana fungsi lembaga keuangan pada umumnya (Muhammad, 2007 hal 8). Lembaga keuangan memiliki peran besar dalam membangun perekonomian masyarakat. Karena dengan adanya pembiayaan tentunya bisa membantu meringankan beban masyarakat. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, 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 (*Undang-Undang Perbankan*, No. 10 Tahun 1998). Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi

yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga, dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan (Muhammad, 2007 hal 17).

Mengalokasikan dana pembiayaan, tentunya tidak luput dari risiko yang akan dihadapi. Semakin besar pembiayaan yang diberikan maka risiko yang ditimbulkan maka semakin tinggi pula. Risiko yang akan dihadapi oleh bank diantaranya berupa tidak lancar nya pembiayaan kredit atau dengan kata lain kredit bermasalah sehingga mengganggu kinerja bank. Mudharajat dan Suhardjono menjelaskan bahwa pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada lembaga keuangan seperti yang diperjanjikan. Sebelum pembiayaan diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa nasabah memang benar-benar dapat dipercaya, maka bank terlebih dahulu melakukan analisis pembiayaan (Mudrajat kuncoro dan suhadjono, 2002 hal 462). Melakukan analisis pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut di cairkan adalah penerapan dari prinsip kehati-hatian. Analisis pembiayaan itu sendiri adalah kegiatan yang menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai.

Dalam pelaksanaan pembiayaan pasti menggunakan aspek pendekatan yang berkaitan dengan prinsip penilaian analisis kredit, guna kelancaran pembiayaan yang dilakukan. Salah satu bank yang menggunakan prinsip penilaian kredit (pembiayaan) adalah BTN Syariah cabang Palembang. BTN Syariah Cabang Palembang adalah salah satu bank yang operasionalnya berbasis system syariah baik produk dan pelayanannya. Bank Tabungan Negara (BTN) adalah Bank milik pemerintahan yang sudah puluhan tahun memfokuskan dalam layanan jasa dan produknya pembiayaan kepada masyarakat terutama dalam pemberian pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) (Gita Danupranata, 2013 hal 121). Berikut adalah Jumlah nasabah pembiayaan kepemilikan rumah di BTN Syariah Cabang Palembang selama 3 Tahun terakhir:

Tabel 1.1
Nasabah Pembiayaan Kepemilikan Rumah

No	Tahun	Total Nasabah
1	2014	2500 Nasabah KPR
2	2015	2800 Nasabah KPR

3	2016	3000 Nasabah KPR
---	------	------------------

Sumber: Wawancara pada 17 Juni 2017

Dari fenomena data tersebut, dapat dilihat bahwa pembiayaan produk kepemilikan rumah di BTN Syariah Cabang Palembang menunjukkan angka peningkatan setiap tahunnya, sehingga ini membuat BTN Syariah Cabang Palembang harus memperhatikan kinerjanya dalam melakukan analisis kelayakan nasabah. Dalam konteks pembiayaan biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan dilakukan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition* dan *Collateral*. Prinsip 5C tersebut kadang di tambah 1C, yaitu *constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Untuk bank syariah dasar penilaian 5C belum cukup. Sehingga perlu memperhatikan kondisi sifat amanah, kejujuran, kepercayaan, dari masing-masing nasabah (Muhammad, 2005 hal 60). Adapun prinsip-prinsip penilaian pembiayaan yang dilakukan selain analisis 5C yaitu dengan analisis 7P, analisis ini memiliki kesamaan, yaitu apa yang dikandung dalam 5C dirincikan lebih lanjut dalam prinsip 7P di samping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

Dalam penelitian Listriyanti (2015), yang berjudul “Analisis kelayakan nasabah dalam pembiayaan di BPRS harta insan karimah Bekasi” Menemukan bahwa implementasi analisis kelayakan menggunakan analisis 5C, Namun dalam implementasinya dilapangan ada beberapa kendala, sehingga penilaian kelayakan dalam pemberian pembiayaan dalam analisis pembiayaan 5C tidak dapat dilaksanakan secara optimal.

Begitu pula, penelitian Pitriani (2014) yang berjudul “Analisis kelayakan pembiayaan kepemilikan kendaraan iB di Bank Sumsel Babel syariah cabang Palembang”, menemukan bahwa implementasi yang di gunakan oleh perbankan yaitu prinsip analisis 5C+1C dan Prinsip 7P serta menggunakan pedoman memorandum yang di buat oleh perbankan (Pitriani 2014).

Berikut adalah tabel ringkasan penelitian terdahulu:

Tabel 1.2
Ringkasan Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Penelitian, Listriyanti (2015)	“Analisis kelayakan nasabah dalam pembiayaan di BPRS harta insan karimah Bekasi”	Menemukan bahwa implementasi analisis kelayakan menggunakan analisis 5C, namun dalam pelaksanaannya dilapangan ada beberapa kendala sehingga penilaian kelayakan dalam pemberian pembiayaan khususnya penerapan 5C tidak dapat dilaksanakan secara optimal.
Penelitian, Fitriani (2014)	“Analisis kelayakan pembiayaan kepemilikan kendaraan iB di Bank Sumsel Babel syariah cabang Palembang”	Menemukan bahwa implementasi yang di gunakan oleh perbankan yaitu prinsip analisis 5C+1C dan Prinsip 7P serta menggunakan pedoman memorandum yang di buat oleh perbnkan

Sumber: Dikumpulkan dari berbagai sumber, 2017

Dari kedua penelitian diatas menunjukkan hasil penelitian terdahulu bahwa, sebelum memberikan pembiayaan, perbankan terlebih dahulu melakukan proses analisis kelayakan nasabah untuk diberikan pembiayaan. Kedua penelitian diatas juga menunjukkan bahwa setiap bank memiliki implementasi yang berbeda dalam analisis pembiayaan. Oleh karena itu berdasarkan study kasus dan pernyataan-pernyataan diatas, maka peneliti bermaksud meneliti BTN Syariah Cabang Palembang, dengan judul **“Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah di BTN Syariah Cabang Palembang”**.

2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah serta identifikasi dan batasan masalah diatas, maka rumusan masalah yang akan diajukan oleh peneliti adalah: Bagaimana penerapan analisis kelayakan pembiayaan kepemilikan rumah di BTN Syariah Cabang Palembang?

3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan analisis kelayakan pembiayaan kepemilikan rumah di BTN Syariah Cabang Palembang.

LANDASAN TEORI

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yang fungsi utamanya memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan dana dimana pihak tersebut merupakan *deficit unit* (Muhammad Syafii Antonio, 2105 hal 160). Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shohibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (Veithzal Rivai, 2008 hal 3).

Berdasarkan UU no 7 tahun 1992, yang dimaksud pembiayaan adalah: “penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil” (Muhammad Ridwan, 2004 hal 163)

Kedudukan bank syariah dengan para nasabah adalah sebagai mitra investor dan pedagang. Dalam aktifitas pembiayaan bank syariah akan menjalankan fungsinya dengan berbagai teknik dan metode yang penerapannya tergantung dengan tujuannya (Rachmad Firdaus, 2005 hal 17). Menurut Muhammad, pembiayaan atau *financing*

adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan oleh sendiri maupun oleh lembaga (Muhammad, 2005 hal). Definisi pembiayaan yang menjadi dasar pembiayaan di Indonesia tercantum dalam UU Pokok perbankan No.10 Tahun 1998 Pasal 1 ayat 12 sebagai berikut: “Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil”

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu aktivitas penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan, untuk dipergunakan dalam aktivitas yang produktif sehingga anggota dapat melunasi pembiayaan tersebut.

b. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya: (Muhammad, 2005)

c. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk Giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

d. Meningkatkan daya guna barang

Dengan bantuan pembiayaan dari bank dapat meningkatkan daya guna barang contohnya dapat memproduksi barang mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat

e. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan dengan via rekening-rekening Koran pengusaha akan selalu berhubungan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna meningkatkan usahanya.

f. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Karena itu pula maka pengusaha akan selalu berhubungan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

g. Stabilitas Ekonomi

Dalam Ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha diantara lain:

- 1) Pengendali inflasi
- 2) Peningkatan Ekspor
- 3) Rehabilitas Pra sarana
- 4) Pemenuh kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan inflasi dan berlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi bank pembiayaan bank memegang peranan penting.

a) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit.

b) Sebagai alat hubungan ekonomi Internasional

Bank sebagai lembaga kredit / pembiayaan tidak hanya bergerak di dalam negeri tetapi juga diluar negeri. Negara-negara yang kaya atau kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada Negara-negara yang sedang berkembang atau membangun bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan kredit dengan syarat-syarat yang ringan margin (bunga) yang relative rendah dan jangka waktu penggunaannya panjang. E. Pengertian analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya resiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan. Kalau perlu dengan memasukkan syarat-syarat khusus ke dalam perjanjian pembiayaan (Muhammad, 2005 hal 59).

Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan, pihak bank akan meneliti beberapa faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan

calon nasabah untuk memenuhi kewajiban pada bank. Jadi dapat disimpulkan bahwa analisis pembiayaan tujuan utamanya ialah memberikan atau menyediakan uang atau barang kepada debitur dan kesanggupan debitur untuk mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dan calon nasabah pembiayaan, untuk mengembalikan pinjaman tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2. Tujuan analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di bank syariah, tujuan analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan di bank syariah adalah, tujuannya untuk (1) menilai kelayakan usaha calon pembiayaan, (2) menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan (3) menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak setelah tujuan analisis pembiayaan, maka untuk selanjutnya dapat di temukan pendekatan-pendekatan yang digunakan untuk analisis pembiayaan.

Menurut Muhammad, pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syariah, yaitu:

1. Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
2. Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
3. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk menlunasi jumlah pembiayaan yang di ambil.
4. Pendekatan dengan study kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
5. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang di kumpulkan dengan dana yang disalurkan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa tujuan analisis pembiayaan ialah untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya, sebelum pembiayaan yang diberikan pihak bank benar-benar aman dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali.

3. Prinsip Analisis pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan sesuatu tindakan. Prinsip penilaian pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis atau pembiayaan di dasarkan pada rumus 5C, yaitu: *Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition*.

Prinsip 5C tersebut kadang di tambahkan dengan 1C, yaitu constraint artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Untuk bank syariah dasar penilaian 5C belumlah cukup, sehingga perlu memperhatikan kondisi sifat amanah, kejujuran, kepercayaan, dari masing-masing nasabah.

Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Character*

Character adalah keadaan watak/sifat dari *Customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa sipeminjam mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Di samping itu, mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab walaupun calon *mudharib* tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, kalau tidak mempunyai iktikad yang baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank dikemudian hari.

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon *customer* dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- a) Meneliti riwayat hidup calon *customer*.
- b) Meneliti reputasi calon *customer* tersebut dilingkungan usahanya.
- c) Meminta *bank to bank information*.
- d) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon *mudharib* berada.
- e) Mencari informasi apakah calon *customer* suka berjudi.
- f) Mencari informasi apakah calon *customer* memiliki hobi berfoya-foya.

Ketika melakukan wawancara dengan calon *customer*, dalam menilai karakter seseorang perlu memerhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (value) yang perlu diamati adalah: *Sosial Value, Theoretical Value, Esthetical Value, Economical Value, Religious Value, Political Value*. Seorang *customer* yang mempunyai *value* yang sangat dominan di bidang *economical value* dan *political value* akan ada kecenderungan mempunyai iktikad/karakter yang tidak baik. Idealnya, karakter calon *customer* mempunyai nilai-nilai (*values*) yang berimbang dalam diri pribadinya.

2). *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi modal yang kuat, agar tidak mudah mendapat goncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri ini perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Bentuk dari *self*

financing ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa jasa dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin. Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen *owner Equity*, laba yang ditahan, dan lain-lain. Untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.

3) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah dimasa lalu (*past performance*).
- b) Pendekatan financial, yaitu menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- c) Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan Perjanjian Pembiayaan dengan bank.
- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e) Pendekatan teknik, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknik produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain.

4) *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial *mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya terbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* yang tidak berwujud, seperti jaminan pribadi (*borgtocht*), *letter of guarrntee*, *letter of*

comfort, rekomendasi dan avalidasi. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

- a) Segi ekonomi, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan.
- b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan. Risiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagaimana atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada *customer* (Veithzal, 2008 hal 352).

5) *Condition of Economy*

Condition of Economy adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*. Beberapa hal yang dapat digunakan dalam menganalisis *condition of economy*, antara lain:

- a) Regulasi pemerintah pusat dan daerah.
- b) Kondisi makro dan mikro ekonomi.
- c) Situasi politik dan keamanan.
- d) kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

Pemasaran : Kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dan lain-lain.

Teknik produksi : Perkembangan teknologi, tersedianya barang baku, dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan.

Peraturan pemerintah : Kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran jenis obat tertentu (Veithzal, 2008 hal 352).

Sementara itu, adapun prinsip-prinsip penilaian pembiayaan yang dilakukan selain analisis 5C, yaitu dengan analisis 7P, analisis ini memiliki kesamaan, yaitu apa yang dikandung dalam 5C dirincikan lebih lanjut dalam prinsip 7P di samping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

Analisis atau penilaian pembiayaan didasarkan pada rumus 7P yaitu:

1. *Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi tingkah

laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. Hampir sama dengan character dari 5C.

2. *Party*, yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakter nya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapat fasilitas yang berbeda pula dari bank. Pembiayaan pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk penguasa yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.
3. *Propose*, yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengembalian kredit dapat bermacam-macam apakah untuk tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan.
4. *Prospect*, yaitu untuk menilai usaha nasabah dimana masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tapi juga nasabah.
5. *Payment*, yaitu merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan atau pinjaman yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.
6. *Profitability*, yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya di bank.
7. *Protaction*, tujuannya adalah bagaimana menjada pembiayaan yang di keluarkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan, perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi (Kasmir, 2008 hal 93).

METODELOGI PENELITIAN

Jenis data yang digunakan penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif adalah serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian masih merupakan data-data verbal atau merupakan keterangan- keterangan saja (Teguh, 2005 hal 118). Dalam penelitian ini, data yang diperoleh penulis berupa data wawancara yang dihasilkan dari wawancara kepada staf *Consumer financing analyst*.

Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara. Adapun informan yang diwawancarai dalam penelitian ini yaitu pegawai BTN Syariah Cabang Palembang yang bertugas di bagian *Commercial* dan *Consumer financing analyst*.

PEMBAHASAN

1. Penerapan Analisis kelayakan pembiayaan kepemilikan rumah di BTN Syariah Cabang Palembang

Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, BTN Syariah Cabang Palembang melakukan analisis pembiayaan guna mengetahui apakah nasabah layak atau tidak diberikan pembiayaan. Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Salman Alfarisi staf *analyst consumer* (22 April 2017) tahapan-tahapan yang dilakukan oleh BTN Syariah cabang Palembang dalam menganalisis pembiayaan kepemilikan rumah didasarkan pada rumus 5C:

A. Character

Character merupakan sifat atau watak seseorang, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar harus dapat di percaya. Keyakinan ini tercermin dari bagaimana sifatnya, kejujurannya, gaya hidup yang dianutnya, tidak pemabuk, tidak penjudi, usia debitur dan lain-lain. Watak calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan dimasa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah permohonan baru dapat diketahui dengan melihat kebiasaan setor tarik pada tabungan. *Account Officer* (AO) akan memeriksa daftar hitam Bank Indonesia (*BI Checking*) untuk melihat kolektibilitas pembiayaan/ tingkat kesehatan pembiayaan nasabah. *Account Officer* (AO) juga

melakukan *trade checking* yaitu pencarian informasi ke rekan bisnis permohonan pembiayaan, pesaingnya ataupun pemilik usaha sejenis untuk memperoleh informasi mengenai reputasi. Etika, jenis usaha, perilaku bisnis calon nasabah. Karakter merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar pengambilan pembiayaan. Orang yang memiliki karakter yang baik akan berusaha untuk membayar dengan cara, sifat-sifat khusus yang menyertai kepribadian seseorang.

Menurut bapak Ahmad Lutfi staf *analyst consumer* (Tanggal 18 Juni 2017) bahwa penilaian karakter nasabah, dilakukan oleh BTN Syariah Cabang Palembang pada saat wawancara kepada calon nasabah pembiayaan, dengan cara tanya jawab yang dilakukan pihak bank pada nasabah pembiayaan pada saat nasabah pertama kali berurusan dengan pihak bank dalam rangka pengajuan pembiayaan. Hal yang ditanyakan berhubungan dengan karakter adalah seputar nama nasabah, nama istri, nama anak (jika telah berkeluarga), tempat tinggal, kehidupan di sekitar tempat tinggal, kebiasaan yang dilakukan dan lain-lain yang berhubungan dengan nasabah. Selain itu BTN Syariah cabang Palembang juga melakukan pendekatan terhadap nasabah itu sendiri, melalui rekan kerja, tetangga, anggota keluarga, dan juga lingkungan sekitar nasabah.

Menurutnya, indikator penilaian *character* pada saat wawancara dilihat dari cara berbicara, cara menyampaikan, mimik muka, bahasa tubuh, sejarah pinjaman dan tabungan yang dilakukan oleh nasabah BTN Syariah Cabang Palembang. Oleh karenanya petugas wawancara yang ditugaskan untuk mewancarai nasabah harus memiliki keahlian khusus yaitu bisa membaca psikologi seseorang.

B. Capacity

Capacity digunakan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba, dimana diteliti mengenai pendidikan dan pengalaman usahanya, reputasi usaha, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa nasabah yang diberikan pembiayaan adalah orang yang tepat. Analisis pembiayaan akan melihat bagaimana kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan laba, kemampuan membiayai kegiatan operasional sehari-hari dan memenuhi kewajiban pembiayaan. *Capacity* dapat dilihat dari aspek

pemasaran meliputi harga pokok, pengelolaan, penagihan, aspek pembelian terutama untuk sektor bisnis meliputi jumlah pembelian perbulan, besarnya pembelian tunai, lama kredit pemasok, fluktuasi, fluktuasi pemasok, fluktuasi pasokan dan melihat kualitas hubungan calon nasabah dengan pemasok. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengambil pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.

Sementara untuk nasabah yang berstatus sebagai pegawai di perusahaan, BTN Syariah cabang Palembang dilihat melalui slip gaji dan kebutuhan sehari-hari nasabah yang meliputi jumlah tanggungan nasabah seperti Anak, Istri dll. Informasi yang berkaitan dengan ini dilihat oleh BTN Syariah cabang Palembang melalui daftar riwayat hidup nasabah yang diminta sebagai persyaratan formulir pembiayaan dan juga melalui wawancara (konfirmasi pegawai) ke perusahaan tempat nasabah bekerja melalui pesawat telepon.

Berdasarkan penjelasan dari bapak Ahmad Lutfi staf *analyst consumer* (Tanggal 18 Juni 2017) indikator penilaian poin *capacity* dilihat oleh BTN Syariah Cabang Palembang dari bukti dokumentasi usaha nasabah seperti (foto tempat usaha, laporan pendapatan bersih, kondisi persaingan usaha nasabah, dll) dokumentasi yang diperoleh perbankan melalui hasil *on the spot* (OTS) petugas perbankan. Sedangkan untuk nasabah yang berstatus sebagai pegawai di perusahaan dilihat dari bukti slip gaji dan daftar riwayat hidup nasabah. Cara memastikan kemampuan nya melalui penghitungan jumlah pendapatan nasabah dikurang jumlah pengeluaran. Pada point ini juga kendala yang sering di hadapi oleh perbankan yaitu pada proses *on the spot* (penyidikan lokasi usaha) yang terlalu jauh atau sulit di akses.

C.Capital

Capital adalah berkaitan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Adapun penilaian terhadap capital adalah untuk mengetahui keadaan permodalan sumber-sumber dana dan penggunaannya, meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah

pengaturan kerja baik, sehingga usaha dapat berjalan lancar, berupa besar modal kerja, jika dianalisis *capital* diteliti berdasarkan asset, misalkan nasabah sudah memiliki usaha yang cukup lama 5 tahun, maka jika terdapat penambahan aset berupa rumah, kendaraan bermotor atau penggunaannya untuk usaha berupa investasi dan buka cabang. Di BTN Syariah cabang Palembang nasabah pembiayaan kepemilikan Rumah (khusus yg bersubsidi), untuk *point capital* tidak mendapat porsi penilaian yang lebih daripada penilaian pada poin lainnya karena pembiayaan rumah (bersubsidi) di khususkan kepada masyarakat yang belum memiliki rumah sendiri.

D. Colleteral

Colleteral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang di berikan, jaminan yang harus di teliti keahabsaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat di pergunakan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Jaminan ini diperlukan bila suatu saat nasabah wanprestasi walaupun demikian jaminan merupakan pendukung bukan aspek utama yang diperhitungkan. Jaminan yang dapat digunakan dalam pembiayaan adalah barang bergerak berupa kendaraan bermotor, dan barang tak bergerak berupa tanah, rumah dan lain sebagainya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Salman Alfarizi staf *analyst consumer* (22 April 2017) Pembiayaan kepemilikan rumah di BTN Syariah cabang Palembang bekerjasama dengan pihak ke-3 yaitu *Devloper*. Rumah yang di peroleh oleh BTN Syariah cabang Palembang di beli secara langsung dari *Devloper*, lalu nasabah membayar pembiayaan (angsuran) kepada perbankan. Nasabah yan melakukan pembiayaan akan mendapatkan sertifikat rumah setelah angsuran selesai. Artinya jaminan pada pembiayaan kepemilikan rumah yaitu sertifikat rumah tersebut.

E. Condition of economic

Condition of Economic adalah keadaan sosial ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha calon nasabah. Penilaian terhadap kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi sehingga usahanya tetap hidup dan

berkembang. Hal yang dianalisis meliputi persaingan antar sesama pengusaha dalam batas kewajaran atau tidak, prospek usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah jika banyak maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah.

Menurut keterangan yang disampaikan bapak Luthfi, poin *conditional of economic* adalah poin yang juga harus diperhatikan, walaupun tidak terlalu menjadi indikator penilaian dalam analisis pembiayaan. Penilaian poin ini dilakukan melalui pengamatan yang dilakukan oleh tim *analyst* pada saat melakukan *On the spot* (OTS) atau kunjungan ke usaha yang di miliki oleh nasabah untuk melihat potensi usaha yang dimiliki oleh nasabah.

Proses analisis pembiayaan kepada nasabah BTN Syariah Palembang juga memiliki beberapa strategi dalam menganalisis pembiayaan nasabah. Berikut adalah strategi yang dilakukan BTN Syariah cabang Palembang menurut keterangan Bapak Salam Alfarizi (21 Mei 2017)

- 1) Melakukan pendekatan personal kepada nasabah dengan komunikatif. Nasabah dapat berkomunikasi langsung dan para staf pembiayaan meresponnya dengan baik dan dengan cepat, dengan sikap yang ramah saat nasabah bernegosiasi.
- 2) Pembagian tugas yang baik dan penjelasan yang detail mengenai waktu dan tempat nasabah, sebelum para staf pembiayaan melakukan *on the spot* (OTS).
- 3) Perencanaan yang baik sebelum melakukan investigasi nasabah dengan menyiapkan berbagai dokumen yang berkaitan.
- 4) *Commercial* dan *Consumer financing analyst* dalam menganalisis lebih menekankan pada aspek *character*, *capacity* dan *Colleteral*.
- 5) Aspek *Capital* dan *Conditional of economy* adalah aspek pendukung bukan aspek yang pertama kali di analisis.
- 6) Proses penilaian karakter dilakukan dengan dua cara yaitu wawancara dan investigasi.
- 7) Kemudahan dalam proses pembiayaan.
- 8) Penjelasan secara detail oleh staf pembiayaan ketika calon nasabah melakukan permohonan pembiayaan.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Bapak Ahmad Lutfi dan Bapak Salman alfarizi selaku staf *analyst consumer*, penulis dapat menyimpulkan bahwa penerapan yang dilakukan oleh BTN Syariah Cabang Palembang dalam melakukan analisis pembiayaan kepemilikan rumah dengan menggunakan teori 5C, sudah dilakukan dengan cukup baik. Walaupun ada terdapat kendala dalam melakukan proses analisis yaitu, pelaksanaan investigasi atau *on the spot* (OTS), kendala yang sering dihadapi dikarenakan lokasi tempat bekerja/ tempat usaha calon nasabah yang jauh dan terpencil sehingga sulit di akses untuk di investigasi. Oleh karenanya penulis menawarkan solusi kepada perbankan untuk memaksimalkan poin lain dalam melakukan analisis pembiayaan guna mendapat nasabah yang benar-benar mampu menyelesaikan pembiayaan sampai selesai.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Dalam melakukan analisis kelayakan nasabah pembiayaan kepemilikan rumah BTN Syariah Cabang Palembang menggunakan penilaian prinsip 5C. Penilaian 5C ini dilakukan oleh seorang *Commercial dan Consumer financing analyst*. Penerapan 5C menjadi bagian yang sangat penting dalam proses pemberian pembiayaan karena hal ini dimaksudkan agar pembiayaan yang diberikan tidak akan mengalami masalah, kemudian bagian ini menjadi dasar bagi pimpinan BTN Syariah cabang Palembang untuk mengambil keputusan bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak.

Penerapan 5C di BTN Syariah Cabang Palembang sangat memperhatikan poin *character, capacity* dan *colleteral*. Poin *character* dinilai dari cara berbicara, cara menyampaikan, mimik muka, bahasa tubuh dari nasabah yang di dapat melalui wawancara. Serta sejarah pinjaman nasabah yang dilihat dari BI *chacking*. Kemudian pada poin *capacity*, BTN Syariah cabang Palembang mengukur perolehan pendapatan bersih nasabah dengan menghitung gaji dan pengeluaran nasabah berdasarkan informasi wawancara, daftar riwayat nasabah, *on the spot* (OTS) dan via telepon kepada pimpinan perusahaan tempat nasabah bekerja. Dan pada *point collateral* yang dijadikan anggunan atau jaminan nasabah adalah sertifikat rumah yang sedang dilakukan pembiayaan, jika

nasabah tidak sanggup membayar angsuran maka rumah yang di kredit oleh nasabah di ambil dan lelang oleh BTN Syariah Cabang Palembang. Sertifikat yang menjadi jaminan pembiayaan akan diberikan pada saat angsuran selesai. Sementara itu pada poin *capital* dan *conditional of economy* BTN Syariah Cabang Palembang menjadikan sebagai aspek pendukung bukan aspek yang pertama kali dianalisis karena kedua poin tidak terlalu memiliki pengaruh besar dalam proses pembiayaan.

2. Saran

Dari penelitian ini dapat disarankan sebagai berikut:

1. *Commercial dan Consumer financing analyst* di BTN Syariah cabang Palembang lebih meningkatkan kinerja dan profesionalitas terutama dalam menilai aspek character, karena analyst tidak boleh subjektif dalam menentukan penilaian terhadap nasabah. Staf pembiayaan juga harus lebih hati-hati dalam analisis poin *capacity*, karena perhitungan antara pendapatan dan pengeluaran nasabah serta keberlangsung kehidupan sehari-hari nasabah sangat berpengaruh pada proses angsuran pembiayaan.
2. Staf pembiayaan yang ditugaskan untuk melakukan *investigasi* atau *On the spot* (OTS) harus lebih pariatif dalam menyelesaikan persoalan jarak/akses perjalanan yang menjadi kendala dalam melakukan OTS.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. s. *Bank syariah dari teori dan praktik* . Jakarta: Gema insani.
- Anwar. (2011). *Metodologi penelitian bisnis*. Jakarta.
- Danupranata, D. (2013). *Buku ajaran manajemen syariah*. Jakarta: Selemba empat
- Firdaus, R. (2005). *Manajemen dana bank edisi pertama* . Stie Eniaba Bandung
- Komariah, S. d. (2012). *Metodologi penelitian kualitatif* . Jakarta
- Muhammad. (2007). *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta : Graha ilmu.
- Muhammad. (2005). *Manajemen bank syariah* . Yogayakarta .
- Muhammad. (2005). *Manajemen pembiayaan bank syariah* . Yogyakarta .
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan bank syariah*. Yogyakarta.
- Ridwan, M. *Manajemen baitul maal waa tamwil*. Yogyakarta : UII .
- Sugiyono. (2015). *Metode pendidikan pendekatan kualitatif, kuantitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Suhadjono, M. k. (2002). *Manajemen perbankan, teori dan aplikasi* . Yogyakarta.
- Teguh. (2005). *Metodologi penelitian bisnis dan manajemen* .
- Undang-undang perbankan Nomor 10 tahun 1998* .
- Veithzal Rivai, A. p. (2008). *Islamic Financial management: Teori, konsep dan aplikasi Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Yusuf, A. M. (2014). *Metodologi penelitian kualitatif, kuantitatif & penelitian gabungan*. Jakarta.