

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Berdasarkan hasil penelitian-penelitian sebelumnya, baik berasal dari perpustakaan, website, dan sebagainya, maka ditemukan beberapa penelitian yang terkait dengan penelitian ini.

Rosnita Febri Dianasaridengan judul penelitian “Penilaian Agunan dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Falah Banyuasin”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa agunan dalam pembiayaan *murabahah* pada BPR Syariah Al-Fatah berupa agunan dengan barang-barang seperti bangunan serta agunan berupa surat kepemilikan kendaraan, SHM yang dimiliki sesuai nilai pasar dan ketentuan. Kriteria agunan berupa persyaratan umum agunan, jenis-jenis dan dokumen-dokumen. Pada penilaian agunan berupa pihak penilaian agunan, kriteria penilaian dan metode penilaian.⁶

Penelitian Rosnita Febri Dianasari lebih memfokuskan kepada bagaimana penilaian agunan dalam pembiayaan *murabahah* sedangkan pada penelitian penulis ini tidak hanya fokus pada agunan saja tetapi juga melihat dari sisi survei dalam keputusan pemberian pembiayaan.

Anggun Lutviadengan judul penelitian “Prosedur Pembiayaan Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus di PT. BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur”. Hasil dalam penelitian ini disimpulkan bahwa dampak prosedur pembiayaan *mudharabah* yakni pengajuan pembiayaan, melengkapi syarat administrasi, analisis administrasi dan juga survei lapangan oleh

⁶Rosnita Febri Dianasari, *Penilaian Agunan dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Falah Banyuasin* (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang, 2017).

pihak BPRS, hasil survei dirapatkan oleh staf pembiayaan, apabila pembiayaan disetujui, maka melakukan akad, pengikatan jaminan dan juga pencairan dana, nasabah melakukan pembayaran angsuran, pelunasan pembiayaan atau penyelesaian pembiayaan bermasalah jika terdapat pembiayaan bermasalah. Sedangkan dalam prosedur pembiayaannya terdapat pada biaya administrasi, minimal nominal pengajuan, agunan dan pengakuan nilai agunannya, rentang waktu dari pengajuan hingga di survei, dan rentang waktu dari pengajuan sampai pencairan dana. Kemudian dampak prosedur pembiayaan *mudharabah* terhadap kepuasan nasabah ialah: syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan tidak berdampak apapun terhadap kepuasan nasabah, prosedur nisbah bagi hasil yang tinggi berdampak negatif terhadap kepuasan nasabah, prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah secara kekeluargaan berdampak positif terhadap kepuasan nasabah, *personal perform* dalam marketing yang baik berdampak positif terhadap kepuasan nasabah.⁷

Penelitian Anggun Lutvia ini membahas secara menyeluruh mengenai prosedur pembiayaan *Mudharabah* yang dikaitkan dengan tingkat kepuasan nasabah, sedangkan penelitian yang akan dilakukan penulis hanya memfokuskan kepada kualitas agunan dan survei terhadap keputusan pemberian pembiayaan.

Fatimatuzzahrohdengan judul penelitian “Implementasi Kualitas Agunan Terhadap Keputusan Pembiayaan di KSPPS BMT Hanada Quwaish Kalisalak Kebasen”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan penerapan kualitas agunan terhadap keputusan pembiayaan di KSPPS BMT Hanada Quwaish Kalisalak Kebasen. Analisis kualitas agunan dilakukan dengan analisis agunan dari segi ekonomis dan yuridis. Selain itu, agunan sebagai pengikat pembiayaan oleh pihak BMT, untuk

⁷Anggun Lutvia, *Prosedur Pembiayaan Mudharabah terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus di PT. BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur* (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019).

mengetahui kualitas agunan yang layak atau tidaknya agunan dikaitkan dengan prinsip pembiayaan yaitu prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition of economy dan Collateral*).⁸

Penelitian Fatimatuzzahroh ini terdapat perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, yaitu penulis tidak hanya fokus kepada kualitas agunan akan tetapi juga akan meneliti terkait dengan kegiatan survei yang dilakukan sebelum keputusan pembiayaan.

B. Tinjauan Teori

1. Kualitas

Kualitas adalah tingkat baik buruknya sesuatu kadar, derajat atau taraf (kepandaian, kecakapan, dsb).⁹ *American Society for Quality Control* mendefinisikan kualitas (*quality*) sebagai fitur-fitur dan karakteristik-karakteristik dari sebuah produk atau jasa tersebut secara keseluruhan yang berpusat pada kemampuan produk atau jasa tersebut dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang telah dinyatakan atau tersirat.¹⁰

Kata kualitas mengandung banyak definisi dan makna. Orang yang berbeda akan mengartikannya secara berlainan. Beberapa contoh dari pengertian kualitas adalah:¹¹

- a. Kesesuaian dengan persyaratan/tuntutan.
- b. Kecocokan untuk pemakaian.

⁸Fatimatuzzahroh, *Implementasi Kualitas Agunan terhadap Keputusan Pembiayaan di KSPPS BMT Hanada Quwaish Kalisalak Kebasen* (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Istitut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2019).

⁹Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), h.744.

¹⁰Ricky W.Griffin, *Manajemen*, Edisi Ketujuh (Jakarta: Erlangga, PT. Gelora Aksara Pratama, 2004), h.208.

¹¹Fandy Tjiptono, *Prinsip-Prinsip Total Quality Service (TQS)* (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), h.2.

- c. Perbaikan/penyempurnaan berkelanjutan.
- d. Bebas dari kerusakan/cacat.
- e. Pemenuhan kebutuhan pelanggan sejak awal dan setiap saat.
- f. Sesuatu yang bisa membahagiakan pelanggan
- g. Melakukan segala sesuatu yang benar.

Menurut J. Supranto kualitas adalah sebuah kata yang bagi penyedia jasa merupakan sesuatu yang harus dikerjakan dengan baik. Aplikasi kualitas sebagai sifat dari penampilan produk atau kinerja merupakan bagian utama strategi perusahaan dalam rangka meraih keunggulan yang berkesinambungan, baik sebagai pemimpin pasar ataupun sebagai strategi untuk terus tumbuh.¹²

Menurut Diana dan Tjiptono (2003) kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi dan melebihi harapan. Konsep kualitas sendiri pada dasarnya bersifat relatif, yaitu tergantung dari perspektif yang digunakan untuk menentukan ciri-ciri dan spesifikasi. Pada dasarnya terdapat tiga orientasi kualitas yang seharusnya konsisten satu sama lain yaitu persepsi pelanggan, produk atau jasa dan proses. Untuk yang berwujud barang ketiga orientasi ini hampir selalu dapat dibedakan dengan jelas, tetapi tidak untuk jasa. Untuk jasa produk dan proses tidak dapat diberikan dengan jelas, bahkan produknya adalah proses itu sendiri.¹³

Menurut Garvin yang dikutip oleh Tjiptono, setidaknya ada lima perspektif kualitas yang berkembang saat ini, diantaranya yaitu:¹⁴

¹²Siti Husna AINU Syukri, *Penerapan Customer Satisfaction Index (CSI) dan Analisis GAP pada Kualitas Pelayanan Trans Jogja* (Jurnal Ilmiah Teknik Industri 13 No.2, 2014), h.104.

¹³Fandy Tjiptono, Anastasia Diana, *Total Quality Management* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003), h.30.

¹⁴Fandy Tjiptono, *Service Manajemen (Mewujudkan Layanan Prima)* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2012), h.143.

a. *Transcendental Approach*

Perspektif ini, memandang kualitas sebagai *innate excellence*, yaitu sesuatu yang secara intuitif dapat dipahami, namun nyaris tidak mungkin dikomunikasikan, sebagai contoh kecantikan dan cinta. Perspektif ini menegaskan bahwa orang hanya bisa belajar memahami kualitas melalui pengalaman yang didapatkan dan eksposur berulang kali (*repeated exposure*).

b. *Product-Based Approach*

Perspektif ini mengasumsikan bahwa kualitas merupakan karakteristik, komponen atau atribut objektif yang dapat dikuantitatifkan dan dapat diukur. Perbedaan dalam hal kualitas mencerminkan perbedaan dalam jumlah beberapa unsur atau atribut yang dimiliki produk. Semakin banyak atribut yang dimiliki sebuah produk atau merek, semakin berkualitas produk atau merek bersangkutan.

c. *User-Based Approach*

Perspektif ini didasarkan pada pemikiran bahwa kualitas tergantung pada orang yang menilainya (*eyes of the beholder*), sehingga produk yang paling memuaskan preferensi seseorang (*maximum satisfaction*) merupakan produk yang berkualitas paling tinggi. Perspektif yang bersifat subyektif dan *demand-oriented* ini juga menyatakan bahwa setiap pelanggan memiliki kebutuhan dan keinginan masing-masing yang berbeda satu sama lain, sehingga kualitas bagi seseorang adalah sama dengan kepuasan maksimum yang dirasakan.

d. *Manufacturing-Based Approach*

Perspektif ini bersifat *supply-based* dan lebih berfokus pada praktik-praktik perancangan dan pemanufakturan, serta mendefinisikan kualitas sebagai kesesuaian atau kecocokan dengan persyaratan (*conformance to requirements*). Dalam konteks bisnis jasa, kualitas berdasarkan perspektif ini cenderung bersifat *operation-driven*.

e. *Value-Based Approach*

Perspektif ini memandang kualitas dari aspek nilai (*value*) dan harga (*price*). Dengan mempertimbangkan *trade-off* antara kinerja dan harga, kualitas didefinisikan sebagai *affordable excellence*, yakni tingkat kinerja ‘terbaik’ atau sepadan dengan harga yang dibayarkan. Kualitas dalam perspektif ini bersifat relatif, sehingga produk yang memiliki kualitas paling bernilai adalah barang atau jasa yang paling tepat dibeli (*best-buy*).

Ada beberapa karakteristik yang harus diperhatikan dalam mendefinisikan kualitas. Terdapat lima dimensi utama yang disusun sesuai urutan tingkat kepentingan relatifnya sebagai berikut:¹⁵

- a. Reliabilitas (*reliability*), berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk menyampaikan layanan yang dijanjikan secara akurat sejak pertama kali.
- b. Daya tanggap (*responsiveness*), berkenaan dengan kesediaan dan kemampuan penyedia layanan untuk membantu para pelanggan dan merespon permintaan mereka dengan segera.
- c. Jaminan (*assurance*), berkenaan dengan pengetahuan dan kesopanan karyawan serta kemampuan mereka dalam menumbuhkan rasa percaya (*trust*) dan keyakinan pelanggan (*confidence*).
- d. Empati (*emphaty*), berarti bahwa perusahaan memahami masalah para pelanggannya dan bertindak demi kepentingan pelanggan, serta memberikan perhatian personal kepada pelanggan dan memiliki jam operasi yang nyaman.

¹⁵Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra, *Service, Quality dan Satisfaction*(Edisi III), (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2011), h.198.

Menurut Pasal 1 angka 26 UU Perlembaga Pembiayaan Syariah, pengertian agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada lembaga pembiayaan syari'ah dan/atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas. Dari ketentuan Pasal 1 angka 26 tersebut terdapat dua istilah, yaitu agunan dan jaminan. Kamus Besar Bahasa Indonesia memberikan pengertian yang sama terhadap kata agunan dan jaminan. Jaminan, yaitu tanggungan atas pinjaman yang diterima.¹⁷ Tujuan agunan adalah untuk melindungi pembiayaan dari resiko kerugian, baik yang disengaja maupun tidak disengaja.¹⁸ Hal ini sebagai tanda kesungguhan untuk mengembalikan pembiayaan yang diambilnya serta untuk meyakinkan pihak pembiayaanur atau lembaga pembiayaan bahwa debitur atau nasabah mempunyai kemampuan untuk melunasi pembiayaan yang diberikan kepadanya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Menurut Hasibuan jaminan yang diberikan merupakan tolak ukur bagi pihak manajemen dalam memutuskan untuk memberikan pembiayaan. Hal ini dikarenakan *character* dan *capacity* seseorang dapat berubah kapan saja tergantung situasi yang dialami nasabah tersebut, sehingga dalam meminimalisir resiko suatu agunan dapat dijadikan syarat sekunder yang mampu membackup resiko-resiko yang mungkin terjadi dikemudian hari.¹⁹

Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah/2:283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ مِّنْ دِينٍ أَوْ فَتْرَةٍ مِّنَ الْوَالِدِ وَالَّذِينَ فِي يَدَيْكُمْ فَاصْلِحُوا بَيْنَهُمْ وَلَا تَجْعَلُوا بَيْنَهُمْ عَاقِبَةً إِنَّكُمْ عِنْدَ رَبِّكُمْ وَأَنْتُمْ حَاكِمُونَ
 وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ مِّنْ دِينٍ أَوْ فَتْرَةٍ مِّنَ الْوَالِدِ وَالَّذِينَ فِي يَدَيْكُمْ فَاصْلِحُوا بَيْنَهُمْ وَلَا تَجْعَلُوا بَيْنَهُمْ عَاقِبَةً إِنَّكُمْ عِنْدَ رَبِّكُمْ وَأَنْتُمْ حَاكِمُونَ

¹⁷Rahmadi Usman, *Hukum Jaminan Keperdataan* (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h.66.

¹⁸Kasmir, *Dasar-Dasar Perlembaga pembiayaan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.137.

¹⁹Fridayana Yudiaatmaja, *Pengaruh Penilaian Pembiayaan Terhadap Keputusan Pemberian*

Pembiayaan pada BPR (Kediri: E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, 2014), h.4.



Terjemahan:

“Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”²⁰

Ayat di atas menyebutkan “barang yang dipegang (oleh yang berpiutang), dalam dunia finansial barang tanggungan bisa dikenal dengan agunan. Tujuan agunan adalah untuk melindungi pembiayaan dari risiko kerugian.²¹ Agar terhindar dari risiko yang tidak diinginkan, maka agunan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak lembaga pembiayaan harus diteliti dan dinilai secara hati-hati.

Berdasarkan landasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa agunan atau barang tanggungan untuk memperoleh pembiayaan (pinjaman) diperbolehkan dalam syariat Islam.

a. Macam-Macam Agunan

1) Jaminan Utama

Sebagai jaminan dalam bentuk pembiayaan, jaminan utamanya adalah kepercayaan dari perusahaan pembiayaan kepada konsumen (debitur) bahwa pihak konsumen dapat dipercaya dan sanggup membayar secara berkala (angsuran) sampai lunas atas pembiayaan yang telah diterimanya. Jadi di sini, perusahaan pembiayaan juga menerapkan prinsip-prinsip umum yang berlaku dalam pembiayaan. Prinsip-prinsip yang dimaksud adalah *the 5 C's of credit*, yaitu *character, capital, capacity, collateral, condition of economy*.

2) Jaminan Pokok

²⁰Al-Qur'an dan Terjemahan, QS. Al-Baqarah:2/283.

²¹Kasmir, *Dasar-Dasar Perlembaga pembiayaan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.113.

Di samping jaminan utama, untuk lebih mengamankan dana yang telah diberikan kepada konsumen, perusahaan pembiayaan biasanya meminta jaminan pokok, yaitu berupa barang yang dibeli dengan dana dari perusahaan pembiayaan. Jika dana dari perusahaan pembiayaan oleh konsumen digunakan untuk membeli mobil, maka mobil yang bersangkutan menjadi jaminan pokoknya. Biasanya jaminan tersebut dibuat dalam bentuk *fiduciary transfer of ownership* (fiducia), karena adanya fiducia ini, maka biasanya seluruh dokumen yang berkaitan dengan kepemilikan barang yang bersangkutan akan dipegang oleh pihak perusahaan pembiayaan konsumen sampai angsuran dilunasi oleh konsumen.

3) Jaminan Tambahan

Walaupun tidak seketat pada jaminan untuk pemberian pembiayaan lembaga pembiayaan, dalam praktik sering juga perusahaan pembiayaan meminta jaminan tambahan atas transaksi pembiayaan konsumen. Biasanya jaminan tambahan terhadap transaksi seperti ini berupa pengakuan utang (*promissory notes*), atau kuasa menjual barang dan *assignment of proceed* (cessie) dari asuransi. Di samping itu, sering juga dimintakan “persetujuan istri/suami” untuk konsumen pribadi, dan persetujuan komisaris untuk konsumen perusahaan, sesuai dengan ketentuan anggarandasarnya.²²

Jaminan dapat dibedakan sebagai berikut :

- 1) Jaminan perorangan (*personal guarantee*) adalah suatu perjanjian penanggungan utang di mana pihak ketiga mengikatkan diri untuk memenuhi kewajiban debitur dalam hal debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan/wanprestasi.

²²Sunaryo, *Hukum Lembaga Pembiayaan* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h.105.

- 2) Jaminan perusahaan (*corporate guarantee*) adalah suatu perjanjian penanggungan utang yang diberikan perusahaan lain untuk memenuhikewajiban debitur dalam hal debitur tidak dapat memenuhi kewajibannyakepada lembaga keuangan/wanprestasi.
 - 3) Jaminan kebendaan adalah penyerahan hak oleh nasabah atau pihak ketiga atas barang-barang miliknya kepada lembaga keuangan guna dijadikan agunan atas pembiayaan yang diperoleh debitur. Ditinjau dari jenisnya, jaminan kebendaan terbagi menjadi 2 jenis yaitu jaminan kebendaan atas barang bergerak dan jaminan kebendaan atas barang tidak bergerak. Jaminan kebendaan atas barang bergerak adalah agunan berupa kebendaan yang dapat berpindah maupun dipindahkan. Jaminan benda bergerak terdiri atas benda bergerak bertubuh (misalnya kendaraan, mesin-mesin, dan sebagainya) dan benda bergerak tak bertubuh (misalnya surat berharga, piutang dagang). Sedangkan yang dimaksud dengan barang tidak bergerak adalah agunan yang berupa tanah dengan atau tanpa bangunan/tanaman di atasnya, mesin-mesin yang melekat pada tanah/bangunan yang merupakan satu kesatuan, bangunan rumah susun berikutan tanah tempat bangunan berdiri serta benda-benda lainnya yang merupakan kesatuan dengan tanah tersebut dan jika tanahnya berstatus hak milik atau guna bangunan.²³
- b. Kriteria Agunan

Agunan merupakan salah satu unsur dalam menganalisa pembiayaan. Oleh karena itu, barang-barang yang diserahkan anggota harus dinilai pada saat dilaksanakan analisis pembiayaan dan harus berhati-hati dalam menilai barang-

²³A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Syari'ah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), h.318.

barang tersebut karena harga yang dicantumkan oleh anggota tidak selalu menunjukkan harga sesungguhnya (harga pasar saat itu).²⁴

Suatu lembaga keuangan pada umumnya mempunyai patokan harga bahwa (nilai) dari suatu jaminan harus melebihi dari jumlah pembiayaan yang akan disetujuinya. Keadaan ini sangat berkaitan dengan sikap hati-hati pihak lembaga keuangan terhadap kemungkinan terjadinya kemacetan pembiayaan di kemudian hari. Salah satu upaya untuk memperoleh pelunasan terhadap pembiayaan macet adalah penjualan, pelelangan atau pencairan jaminan yang telah diserahkan oleh pembiayaan.

Beberapa hal yang perlu diketahui untuk memperoleh suatu nilai perkiraan yang akan diwujudkan dalam taksiran harga dari jaminan dan menjadi syarat dari penerimaan jaminan tersebut, yaitu antara lain:²⁵

- 1) Mempunyai nilai ekonomis, dalam artian dapat dinilai dengan uang dan dapat dijadikan uang;
- 2) Kepemilikan dapat dipindahtangankan dari pemilik semula kepada pihak lain (*marketable*);
- 3) Mempunyai nilai yuridis, dalam artian dapat diikat secara sempurna berdasarkan ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku sehingga lembaga pembiayaan memiliki hak yang didahulukan (*preferen*) terhadap hasil likuiditas barang tersebut;
- 4) Nilai tersebut harus lebih besar dari jumlah pembiayaan yang diberikan;
- 5) Barang agunan tersebut mudah dipasarkan (dijual kembali);

²⁴Rivai Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h.666.

²⁵Ikatan Bangkir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Lembaga pembiayaan Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2015), h.44.

- 6) Nilai barang harus konstan dan akan lebih baik jika nilainya mengalami penambahan dikemudian hari;
- 7) Barang agunan mempunyai manfaat ekonomi dalam jangka waktu relatif lebih lama dari jangka waktu pembiayaan.

3. Survei

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan terbesar, tetapi sekaligus sumber risiko operasi bisnis terbesar yang berakibat pada pembiayaan bermasalah, bahkan macet yang akan mengganggu operasional dan likuiditas perusahaan. Maka dari itu sebelum lembaga keuangan memberikan pembiayaan, diperlukan survei terlebih dahulu. Survei merupakan langkah yang dilakukan untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap pembiayaan yang pertama kepada nasabah selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya nasabah tersebut diberi pembiayaan.²⁶ Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa survei merupakan salah satu bagian dari sistem pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan dalam melakukan sebuah analisis mengenai dapat atau tidaknya nasabah tersebut mendapatkan sebuah pembiayaan.

Pada dasarnya, survei yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada calon debitur bertujuan untuk:²⁷

- a. Memutuskan pemberian fasilitas pembiayaan atau tidak.
- b. Menilai kelayakan usaha calon debitur, baik dari segi kemamouan (*payment*) hingga kemampuan aset yang dijaminkan.
- c. Menekan risiko yang kemungkinan dapat terjadi akibat tidak tertagihnya pembiayaan karena default nasabah.

²⁶Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Jakarta: Selemba Empat, edisi tiga, 2001), h. 210.

²⁷Hadi Ismanto, *Perlembaga pembiayaan dan Literasi Keuangan* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), h.76.

d. Menghitung kebutuhan kelayakan pembiayaan.

Tujuan utama dari survei adalah memperoleh keyakinan apakah customer punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun tambahan sesuai dengan kesepakatan dengan lembaga pembiayaan. Dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah ada resiko yang dihadapi yaitu kembalinya uang yang dipinjamkan kepada nasabah. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan nasabah harus diikuti secara terus menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas.²⁸

a. Analisis Pembiayaan

Lembaga pembiayaan dalam mempertimbangkan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah dapat menggunakan analisis pembiayaan yang dikenal sebagai prinsip 6C.

1) *Character* (karakter)

Karakter adalah faktor terpenting yang dipertimbangkan oleh lembaga pembiayaan yang memiliki reputasi baik. Lembaga pembiayaan yang memiliki reputasi baik seperti ini hanya ingin melakukan bisnis dengan orang-orang jujur, etis, dan adil. Perbedaan kemampuan untuk membayar pinjaman dan kesediaannya untuk membayar kembali pinjaman adalah contoh karakter seseorang. Ini adalah evaluasi kelayakan pembiayaan yang sangat subyektif bahwa lembaga pembiayaan harus percaya pada calon debitur. Lembaga pembiayaan menyukai individu yang dapat diandalkan untuk membayar kembali pinjaman. Pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan calon debitur adalah hal utama dalam penentuan pemutusan pembiayaan. Karakteristik calon debitur seperti sejarah pembiayaan pribadi,

²⁸Rivai Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h.345.

pendidikan, pengalaman kerja, itu semua memainkan peran penting dalam analisis kelayakan pembiayaan.

Kegunaan penilaian karakter adalah untuk mengetahui calon debitur mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen melunasi pembiayaan yang akan diterimanya. Langkah-langkah untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon debitur:

- a) Meneliti riwayat hidup calon debitur
 - b) Meneliti reputasi calon debitur
 - c) Lembaga pembiayaan dapat melakukan *BI Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon debitur dengan melihat data debitur secara *online* melalui Sistem Informasi Debitur (SID) dengan Lembaga pembiayaan Indonesia.
 - d) Meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon debitur terdaftar.
- 2) *Capacity* (kemampuan menjalankan bisnis)

Faktor terpenting yang dipertimbangkan lembaga pembiayaan ketika memutuskan untuk menyetujui pinjaman adalah kemampuan calon debitur untuk membayar kewajibannya. Lembaga pembiayaan perlu mengetahui bagaimana calon debitur akan membayar dana sebelum menyetujui pinjaman. Kapasitas calon debitur tercermin dalam kondisi keuangan dan kemampuannya untuk memenuhi kewajiban keuangan melalui arus kas, riwayat pembayaran, dan pendapatan. Lembaga pembiayaan umumnya meminta calon debitur untuk menyerahkan laporan keuangan dan laporan pajak penghasilan mereka untuk menentukan kelayakan pembiayaan mereka. Beberapa pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* oleh Ikatan Lembaga pembiayaan Indonesia (IBI) dan Lembaga Sertifikasi Profesi Perlembagaan (LSPP) tahun 2013, antara lain:

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja calon debitur pada masa lalu (*past performance*). Pendekatan ini diketahui melalui riwayat pembayaran yang mengacu pada ketepatan waktu pembayaran yang telah dilakukan pada pinjaman sebelumnya. Riwayat pembayaran pinjaman sebelumnya dapat menjadi dasar utama lembaga pembiayaan untuk percaya pada nasabah terkait.
- b) Pendekatan finansial, yaitu menilai kemampuan keuangan calon debitur. Paling mudah dapat diketahui dari arus kas calon debitur yaitu pendapatan yang dihasilkan dan arus kas keluar yaitu biaya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis selama periode waktu tertentu. Untuk memastikan calon debitur dapat melakukan pembayaran lanjutan, lembaga pembiayaan akan mengevaluasi berapa banyak pendapatan yang calon debitur dapatkan dan berapa banyak pengeluaran yang sudah ditetapkan di tempat lain. Lembaga pembiayaan ingin tahu apakah pengusul pinjaman menghasilkan arus kas cukup untuk pengembalian.²⁹
- c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon debitur mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan calon debitur melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon debitur dalam mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, industrial relation, sampai pada kemampuan merebut pasar.

²⁹Hadi Ismanto, *Perlembaga pembiayaan dan Literasi Keuangan*, h.77.

3) *Capital* (modal)

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu makin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan lembaga pembiayaan akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng 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 lembaga pembiayaan hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

Modal sendiri juga akan menjadi pertimbangan lembaga pembiayaan, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab debitur dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari pembiayaan yang diminta kepada lembaga. Bentuk dari *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa saja 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.

4) *Collateral* (jaminan)

Collateral adalah barang yang diserahkan debitur sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh lembaga pembiayaan untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban finansial debitur kepada lembaga

pembiayaan. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya.

Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* yang tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, rekomendasi dan avalis. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

- a. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- b. Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Risiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada debitur.

5) *Condition of Economic* (kondisi ekonomi)

Condition of economic adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur. Untuk mendapatkan gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- a) Keadaan konjungtur.
- b) Peraturan-peraturan pemerintah.
- c) Situasi, politik dan perekonomian dunia.
- d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

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

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

- b) Teknis produksi: perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan.
- c) Peraturan pemerintah: kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya larangan jenis obat tertentu.
- 6) *Contrains* (hambatan)

Contrains adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bata.

Keenam prinsip diatas yang paling perlu mendapatkan perhatian *Account Officer* adalah *character*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi maka prinsip lainnya tidak berarti atau permohonan ditolak.³⁰

3. Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan adalah proses pengambilan keputusan terhadap pembiayaan yang diajukan. Pada tahap ini, pihak lembaga pembiayaan berdasarkan dari pihak analisis memutuskan bahwa pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur diterima atau ditolak.³¹ Atas dasar laporan hasil analisis pembiayaan, pihak pemberi keputusan pembiayaan dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk dikabulkan atau tidak. Jika permohonan tersebut ditolak, maka isi surat penolakan tersebut biasanya bernada diplomatis, tetapi cukup jelas. Apabila permohonan tersebut layak untuk dikabulkan (seluruhnya atau sebagian), segera pula dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan yang biasanya disertai dengan syarat-syarat tertentu yang telah ditentukan oleh pihak lembaga yang

³⁰Rivai Veithzal, *Islamic Financial Management*, h.348.

³¹Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perpembinaan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2009), h.91.

bersangkutan.³² Pemutus pembiayaan adalah seseorang atau komite khusus yang diberi wewenang untuk pengambilan keputusan pemberian pembiayaan.

a. Macam-macam Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi kedalam 2 hal berikut:

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang umumnya perorangan.

2) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.³³

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua, yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan seperti peningkatan produksi baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi), serta untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan investasi adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.³⁴

³²Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syari'ah* (Bandung: Pusaka Setia, 2013), h.222.

³³Adiwarman A. Karim, *Lembaga pembiayaan Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2010), h.234.

³⁴Aang Suryadi, *Pengaruh Kebijakan Pembiayaan Terhadap Pembiayaan Bermasalah* (Cirebon, 2012), h. 160.

b. *Four Eyes Principle*

Prinsip utama yang digunakan dalam mengatur kewenangan pengambilan keputusan pembiayaan dikenal dengan istilah “*Four Eyes Principle*”. Berdasarkan prinsip tersebut, pengambilan keputusan pembiayaan harus dilakukan oleh pejabat yang memegang peran bisnis, yaitu yang memiliki tugas mencapai target pertumbuhan bisnis pembiayaan, dan pejabat yang bertugas mengelola risiko.

Masing-masing pembiayaan memiliki ketentuan dan tata cara sendiri dalam mekanisme pengambilan keputusan pembiayaan. Pada saat ini ada empat model pengambilan keputusan pembiayaan yang diterapkan oleh lembaga pembiayaan. Keempat model tersebut, yaitu:

- 1) Model pertama, masing-masing pejabat mempunyai kewenangan dengan limit/batas yang diberikan oleh manajemen secara berjenjang. Usulan pembiayaan harus disetujui satu pejabat yang memiliki limit minimal sama dengan plafon pembiayaan yang diajukan.
- 2) Model kedua, pejabat pemutus pembiayaan yang memiliki limit kewenangan tertentu, dapat bergabung dengan pejabat lain yang juga memiliki kewenangan tertentu sehingga keduanya dapat menyetujui pembiayaan dengan plafon maksimal sebesar limit wewenang gabungan kedua pejabat tersebut.
- 3) Model ketiga, usulan pembiayaan diatas jumlah tertentu harus diputus dalam komite pembiayaan.
- 4) Model keempat, semua keputusan pembiayaan hanya bisa dilakukan melalui komite pembiayaan.

Keempat cara tersebut dilaksanakan dalam praktik saat ini dengan sangat bervariasi antara satu lembaga pembiayaan dengan lembaga pembiayaan lainnya

sesuai kondisi masing-masing bank. Ada yang menggunakan salah satu cara tersebut, ada pula yang menggabungkan cara-cara tersebut.³⁵

c. Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut Kasmir, unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:³⁶

1) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberian pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa mendatang. Kepercayaan ini diberikan oleh lembaga pembiayaan, karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah. Penelitian dan penyelidikan dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membayar pembiayaan yang disalurkan.

2) Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan di dalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara lembaga pembiayaan dan nasabah. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditangani oleh kedua belah pihak yaitu lembaga pembiayaan dan nasabah.

3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

³⁵Ikatan Bangkir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2015), h.14.

³⁶Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h.114.

Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

4) Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu pembiayaan semakin besar risikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan lembaga pembiayaan, baik resiko yang disengaja maupun resiko yang tidak disengaja.

5) Balas Jasa

Akibat dari pemberian fasilitas pembiayaan tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu atau sebagai balas jasa. Bagi lembaga pembiayaan syariah balas jasa ditentukan dengan bagi hasil.

4. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* atau dapat ditulis dengan *Baitul Maal Wa Baitul Tamwil*, secara harfiah *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis bermotif laba.

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tamwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran

dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ). Oleh karena itu, *baitul maal* ini harus didorong agar mampu berperan secara professional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan sumber dana-dana sosial yang lain.³⁷

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) atau balai usaha mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sanpada keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan. *Baitul maal* (rumah harta), menerima titipan zakat, infaq, dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan pengembangan usaha-usaha produktif atau investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomipengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menjunjung pembiayaan kegiatan ekonomi.³⁸

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya pada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun pada sektor keuangan. BMT memiliki tujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk

³⁷Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII Press, 2004), h.126.

³⁸M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam* (Solo: PT. Era Audicitra Intermedia, 2011), h.377.

kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT merupakan usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional secara berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.

BMT dalam melakukan usahanya selalu berpegang teguh pada prinsip utama, yaitu sebagai berikut:³⁹

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syari'ah dan muamalah islam ke dalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, adil, dan berakhlaq mulia.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- e. Kemandirian, yaitu mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (*'amalus sholih/ahsanu amala*) yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan

³⁹Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII Press, 2004), h.130.

rohani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan pengetahuan yang cukup, ketrampilan yang cukup ditingkatkan, serta niat dan gairah yang kuat. Semua itu dikenal dengan kecerdasan emosional, spiritual, dan intelektual. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tertinggi.

- g. Istiqomah, yakni konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tak henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

C. Tinjauan Konseptual

1. Kualitas

Menurut Sunyoto kualitas merupakan suatu ukuran untuk menilai bahwa suatu barang atau jasa telah mempunyai nilai guna seperti yang dikehendaki atau dengan kata lain suatu barang atau jasa dianggap telah memiliki kualitas apabila berfungsi atau mempunyai nilai guna seperti yang diinginkan.⁴⁰ Konsep kualitas sendiri pada dasarnya bersifat relatif, yaitu tergantung dari perspektif yang digunakan untuk menentukan ciri-ciri dan spesifikasi.

2. Agunan

Istilah jaminan merupakan terjemahan dari bahasa Belanda, yaitu *zekerheid* atau *cautie*, yang secara umum bermakna cara-cara pembiayaanur menjamin dipenuhinya tagihannya, di samping pertanggungjawaban umum debitur terhadap utang-utangnya. Dari definisi tersebut, dapat ditarik kesimpulan unsur-unsur jaminan, yaitu: dibuat sebagai pemenuhan kewajiban, jaminan dapat dinilai dengan uang, jaminan timbul akibat adanya perikatan (perjanjian pokok) antara pembiayaanur dan debitur.

⁴⁰Sunyoto Danang, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: PT Buku Seru, 2013), h.45.

3. Survei

Survei merupakan salah satu bagian dari sistem pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan dalam melakukan sebuah analisis mengenai dapat atau tidaknya nasabah tersebut mendapatkan sebuah pembiayaan. Survei merupakan langkah yang dilakukan untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap pembiayaan yang pertama kepada nasabah selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya nasabah tersebut diberi pembiayaan.⁴¹

4. Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan adalah proses pengambilan keputusan terhadap pembiayaan yang diajukan. Pada tahap ini, pihak lembaga pembiayaan berdasarkan dari pihak analisis memutuskan bahwa pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur diterima atau ditolak.⁴²

5. *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

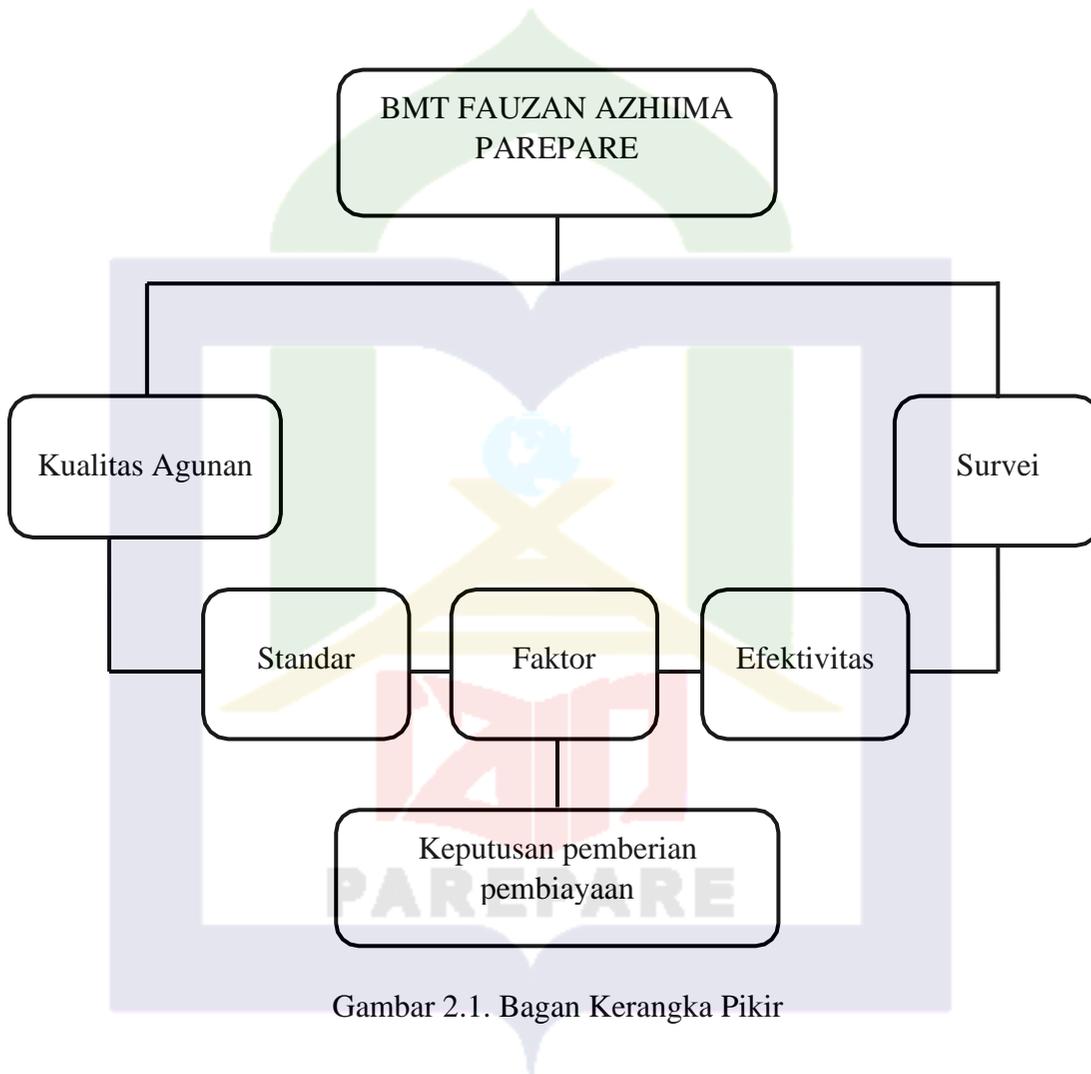
Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) atau balai usaha mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sanpada keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.

⁴¹Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Jakarta: Selemba Empat, edisi tiga, 2001), h. 210.

⁴²Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perpembinaan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2009), h.91.

D. Kerangka Pikir

Berdasarkan pada latar belakang masalah, rumusan masalah serta landasan teori, maka dirumuskan kerangka pikir berikut



Gambar 2.1. Bagan Kerangka Pikir