

# THE “5C” ANALYSIS ON THE DETERMINATION AND REALIZATION OF FINANCING IN BMT MITRA LOHJINAWI BANTUL

Sutrisno

Dosen Program Studi Ekonomi dan Perbankan Islam FAI UMY

sutrysno@umy.ac.id

## ABSTRACT

This study was conducted to find out the results of “5C” analysis conducted by the Islamic microfinance institutions, especially by BMT Mitra Lohjinawi Bantul, in order to analyze the customer candidates who proposed any financing, as a measurement to determine the appropriateness and the amount of financing that would be realized.

This study was conducted in *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Mitra Lohjinawi, located in Bantul Traditional Market Complex, Yogyakarta. The analysis was conducted by using questionnaire and interviews to 4 marketing staffs and a head of BMT who have detail knowledge in the process of analysis conducted in the realization of financing towards the customer candidates.

The data were processed by using descriptive-qualitative analysis to the data obtained related to the analysis stages before conducting the realization of financing by analyzing *Character, Capacity, Capital, Collateral, and Conditions* or usually called as “5C” analysis towards the customer candidates who proposed financing to BMT Mitra Lohjinawi. The analysis conducted by BMT requires several stages, mainly on finding out the characters of the candidates by involving some sources of information other than the candidates to have deep knowledge in the actual behavior and conditions of the candidates.

The results of “5C” analysis showed that the *Character* analysis is conducted to prevent the *moral hazard*, which is the most important factor in the analysis. The *Capacity* analysis is conducted to assess the capacity of the candidates in carrying out their existing or future business. The *Capital* analysis of financing is conducted to find out the appropriate amount of financing suited the needs of the candidates’ businesses. The *Collateral* analysis is conducted to identify the security tools for BMT in order to realize the financing as a form of the principles of prudence (*asas kehati-hatian*). The *Conditions* analysis is conducted to find out the details of the businesses or profiles of the candidates, either to the existing, current, or future businesses. Meanwhile, in order to face the obstacles in “5C” analysis, BMT involved the third party related to the customers and improved its marketing professionalism in carrying its tasks.

Keywords: “5C” Analysis, Financing, Customers, BMT.

## A. LATAR BELAKANG

Sistem lembaga keuangan atau yang lebih khusus disebut perbankan telah menjadi instrumen penting dalam memperlancar jalannya pembangunan suatu bangsa. Negara kesatuan Republik Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam menuntut adanya sistem baku yang mengatur dalam kegiatan perekonomian berdasarkan Islam.<sup>1</sup>

Suatu kemajuan yang mengembirakan pada saat ini terjadi kebangkitan umat Islam dalam berbagai aspek. Dalam sistem keuangan berkembang pemikiran yang mengarah kepada reorientasi sistem keuangan yang terbebas dari bunga, sebagai realisasi ajaran Islam yang mencerminkan nilai-nilai keadilan, kejujuran dan kebajikan.<sup>2</sup> Bank Islam adalah lembaga keuangan yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil yaitu prinsip mu'amalah yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan syari'ah Islam.

Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa lembaga keuangan bank maupun non bank yang bersifat formal dan beroperasi di pedesaan, umumnya tidak dapat menjangkau lapisan masyarakat dari golongan ekonomi menengah ke bawah.<sup>3</sup> Ketidamampuan tersebut terutama dalam sisi penanggungan resiko dan biaya operasi, juga dalam indentifikasi usaha dan pemantauan penggunaan kredit yang layak usaha. Ketidamampuan lembaga keuangan ini menjadi penyebab terjadinya kekosongan pada segmen pasar keuangan di wilayah pedesaan. Akibatnya 70% s/d 90% kekosongan ini diisi oleh lembaga keuangan non formal, termasuk yang ikut beroperasi adalah para rentenir dengan mengenakan suku bunga yang tinggi. Untuk menanggulangi kejadian-kejadian seperti ini perlu adanya suatu lembaga yang mampu menjadi jalan tengah. Wujud nyatanya adalah dengan memperbanyak mengoprasionalkan lembaga keuangan berprinsip bagi hasil, yaitu: Bank Umum Syari'ah, BPR Syari'ah dan *Baitul Mal wa Tamwil*.<sup>4</sup>

Dalam konteks keuangan mikro, salah satu perwujudan sistem syari'ah antara lain melalui pembentukan lembaga BMT. Lembaga ini dapat dikategorikan sebagai lembaga keuangan mikro, karena umumnya melayani nasabah kecil. Pada prinsipnya perbedaan antara lembaga BMT dan Bank syari'ah mirip dengan perbedaan antara lembaga perbankan secara umum dan lembaga keuangan mikro, yaitu jenis nasabah yang dilayaninya. BMT, sama halnya dengan institusi keuangan mikro lain, tegas-tegas menyasar kelompok nasabah kecil yang tidak mampu berhubungan dengan lembaga perbankan.<sup>5</sup>

Sebuah BMT dapat bermula dapat bermula dari kelompok swadaya masyarakat (KSM) yang tidak berbadan hukum formal. Sedangkan dari sisi modal pendiriannya, PINBUK salah satu lembaga pendamping BMT, hanya mensyaratkan modal awal lima juta rupiah. Dalam operasionalnya BMT tidak berbeda dengan bank Syari'ah yaitu mempunyai dua fungsi utama, yang pertama menyimpan dana dari

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah dalam Lembaga Keuangan*, (Yogyakarta : APP AMP, YKPN.2002), hlm.16

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> *Ibid.*, hlm.17

<sup>4</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ekonosia. 2004), hlm.26

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 35

masyarakat (*funding*) dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat (*financing*). Dalam rangka pemberian atau penyaluran dana tersebut lembaga BMT perlu melakukan analisis pembiayaan. Dalam bukunya “Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan”, Bambang Riyanto mengatakan sebelum melakukan kredit biasanya bank atau lembaga keuangan mengenal adanya pedoman “5C” sebagai pedoman pemberian pembiayaan, yang dimaksud dengan “5C” adalah *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Conditions*.<sup>6</sup>

BMT Mitra Lohjinawi adalah salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syari’ah yang mempunyai letak strategis karena berada di pusat kota dan bersebelahan dengan Pasar Bantul. Dalam perkembangannya BMT Mitra Lohjinawi terus mengalami peningkatan, ini dilihat dari omset atau pendapatan perbulan yang terus meningkat.

Dari hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan penulis dengan menejer BMT Mitra Lohjinawi Bapak Muhidin Abdullah,<sup>7</sup> menunjukkan bahwa jumlah nasabah sampai bulan April 2008 adalah 801 orang dan yang paling banyak adalah pembiayaan yang *berakad Ba’i Bisaman Ajil* yaitu mencapai 90% yakni sekitar 720 nasabah dari seluruh jumlah nasabah yang ada, dan 10%-nya adalah produk lain termasuk didalamnya pembiayaan *wakalah, musyarokah* dan yang berakad *ijaroh*. Dalam konteks pembiayaan BMT Mitra Lohjinawi Bantul mempunyai enam produk pembiayaan yang ditawarkan kepada para nasabah. Pruduk tersebut meliputi pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif, akan tetapi dalam perkembangannya yang sampai sekarang masih eksis adalah produk pembiayaan yang ber-*aqod musyarokah, wakalah, murobahah dan ijaroh*.

Sumber pendapatan tertinggi BMT Mitra Lohjinawi adalah dari pembiayaan, dan dalam menentukan pembiayaan memerlukan analisa yang memadai sehingga nasabah akan diketahui karakter, kapasitas, kapital, kolateral dan kondisinya. Setelah melakukan analisa yang memadai lembaga BMT akan merealisasikan pembiayaan tersebut sesuai dengan hasil analisa kemampuan nasabah untuk mengembalikan pinjaman yang diberikan.

Untuk itu peneliti tertarik kepada masalah tersebut, yaitu bagaimana penerapan analisis “5C” terhadap penentuan dan realisasi pembiayaan di BMT Mitra Lohjinawi Bantul.

## **B. RUMUSAN MASALAH.**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka peneliti akan merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan analisis “5C” dalam penentuan dan realisasi pembiayaan di BMT Mitra Lohjinawi ?
2. Kendala apa yang dihadapi BMT Mitra Lohjinawi dalam penerapan ”5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan ?
3. Solusi apa yang bisa diterapkan oleh BMT Mitra Lohjinawi dalam penerapan ”5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan ?

## **C. TUJUAN PENELITIAN**

---

<sup>6</sup> Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE.1997), hlm. 79.

<sup>7</sup> Manajer BMT Mitra Lohjinawi Bantul D.I. Yogyakarta

Adapun tujuan dari diadakannya penelitian ini adalah:

1. Menjelaskan bagaimana penerapan analisis “5C” pada BMT Mitra Lohjinawi terhadap penentuan dan realisasi pembiayaan.
2. Menjelaskan apa saja yang menjadi kendala BMT Mitra Lohjinawi dalam menerapkan “5C” tersebut.
3. Menjelaskan bagaimana solusi terhadap kendala yang dihadapi BMT Mitra Lohjinawi dalam menerapkan analisis “5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan.

#### **D. DESAIN PENELITIAN**

Objek Penelitian ini dilakukan di BMT Mitra Lohjinawi Bantul, yang berada di kompleks Pasar Bantul Jl. WR Supratman No. 129 Gandekan Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field reseach*)<sup>8</sup> yakni dengan cara mencari data langsung ke lapangan untuk melihat dari dekat bagaimana penerapan/pelaksanaan “5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan di BMT Mitra Lohjinawi Bantul. Model penelitian ini bersifat studi kasus, yaitu dengan menganalisis sistem dan praktek penerapan atau pelaksanaan analisis “5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan di BMT Mitra Lohjinawi Bantul. Sedangkan metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah: wawancara, dokumentasi, Observasi

Teknik analisa data yang dilakukan adalah *deskriptif kualitatif*,<sup>9</sup> yaitu penyajian data dalam bentuk tulisan dan menerangkan sesuai dengan data yang diperoleh dari hasil penelitian di lapangan. Setelah data diperoleh, data dikumpulkan untuk diteliti dan dianalisa, dengan mencari pengertian yang lebih luas tentang hasil-hasil yang didapatkannya dari analisa. Ini dilakukan dengan membandingkan hasil analisa dan kesimpulan dengan menghubungkan kembali interpretasi dengan teori, adapun tujuan dari analisa ini adalah untuk menyederhanakan data dalam bentuk tulisan yang mudah dibaca dan diinterpretasikan serta ditafsirkan sehingga data tersebut dapat ditarik kesimpulan.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya.2000), hlm. 4 -6

<sup>9</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 244

<sup>10</sup> Masri Singarimbun, Sufyan Effendy, *Metode Penelitian Survei*, ( Jakarta: LP3ES, 1989), hlm. 246

## B. PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

### 1. PENGERTIAN “5C”.

Dalam setiap pemberian kredit/pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan dapat mengenai sasarannya dan terjamin pengembaliannya tepat waktu sesuai dengan perjanjian.<sup>11</sup>

Tidak kembalinya pembiayaan yang telah direalisasikan oleh suatu lembaga keuangan (dalam hal ini BMT) secara langsung mengancam kelangsungan hidup bagi BMT itu sendiri. Hal tersebut karena penghasilan BMT yang utama adalah berasal dari bagi hasil yang dikenakan kepada nasabah.

#### a. *Character* (watak/kepribadian).

*Character* atau watak dari para calon peminjam merupakan salah satu pertimbangan yang terpenting dalam memutuskan pemberian pembiayaan.

Lembaga keuangan sebagai pemberi pembiayaan harus yakin bahwa calon peminjam termasuk orang yang bertingkah laku baik, dalam arti selalu memegang teguh janjinya, selalu berusaha dan bersedia melunasi hutang-hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan. Calon peminjam tidak boleh berpredikat : penjudi, pencuri, pemabuk, pemakai narkoba atau penipu, calon peminjam harus mempunyai reputasi yang baik. Dalam prakteknya untuk sampai pada pengetahuan bahwa calon peminjam tersebut mempunyai watak yang baik dan memenuhi syarat sebagai calon peminjam, tidak semudah yang diduga terutama untuk peminjam/nasabah yang pertama kali melakukan transaksi pembiayaan.

Oleh karena itu dalam upaya ”penyelidikan” tentang watak ini pihak bank haruslah mengumpulkan data dan informasi-informasi dari pihak yang dapat dipercaya. Dalam menghadapi nasabah yang baru pihak bank bisa minta informasi dari bank-bank lain, dari kenalan-kenalan dan tetangga-tetangga calon peminjam bahkan dari ketua RT, RW., Kepala Desa atau Camatya.

Sedangkan untuk nasabah yang lama yang akan mengulang kredit/pembiayaannya, dapat dilihat dari penampilan/kinerja (performance) kreditnya pada masa lalu, apakah pengembaliannya cukup lancar atau pernah mengalami hambatan dan kemacetan. Apabila semua informasi sudah terkumpul, bisa diambil kesimpulan apakah dari segi wataknya, calon peminjam memenuhi syarat atau tidak. Jika tidak, pemohon kredit tersebut harus segera ditolak, namun jika memenuhi syarat, maka harus memenuhi syarat-syarat berikutnya.

*Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman. Dengan pendekatan ini bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah yang akan diberikan pembiayaan.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Rammad Firdaus, Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, ( Bandung: Alfabeta, 2003), hlm. 83

<sup>12</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: AMP YKPN, 2005), hlm. 261

Adapun beberapa petunjuk bagi bank untuk mengetahui karakter nasabah adalah: a) Mengenal dari dekat. b) Mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon debitur dalam perbankan. c) Mengumpulkan keterangan dan minta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial dan lain-lain.

b. *Capacity* (kemampuan).

Pihak bank harus mengetahui dengan pasti sampai dimana kemampuan calon peminjam dalam menjalankan usahanya. Kemampuan ini sangat penting artinya mengingat bahwa kemampuan inilah yang menentukan besar kecilnya pendapatan atau penghasilan satu perusahaan di masa yang akan datang. Apabila suatu perusahaan dijalankan oleh orang-orang yang mampu dan kompeten, maka penghasilan perusahaan tersebut diharapkan akan meningkat sehingga pembayaran kreditpun akan terjamin. Apabila calon peminjam tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik, sehingga penghasilannya menurun, walaupun watak dan maksud peminjam baik ingin mengembalikan pinjaman dengan tepat waktu, akan tetapi karena dananya tidak mendukung, maka pembayaran tidak akan terlaksana karena dengan lancar dan baik. Oleh karena itulah bank sangat berkepentingan atas kemampuan ini, karena kreditnya dalam perusahaan tersebut akan mengalami kerugian yang disebabkan oleh kekurangmampuan debitur dalam menjalankan usahanya.<sup>13</sup>

Untuk mengetahui sampai dimana *capacity* calon peminjam, kreditur dapat memperoleh dengan berbagai cara, misalnya terhadap nasabah lama yang sudah dikenal, tinggal melihat dokumen-dokumen, berkas-berkas, arsip dan catatan yang ada tentang pengalaman-pengalaman kreditnya yang sudah berjalan. Informasi-informasi dari luar hanya sebagai tambahan terhadap data yang belum tersedia. Sedangkan dalam menghadapi "pedagang baru" dengan melihat riwayat hidup (biodata) termasuk pendidikan, kursus-kursus dan latihan-latihan yang pernah diikuti serta tak kalah pentingnya pengalaman-pengalaman kerja dimasa yang lalu. Selain itu juga dengan melihat dan mempelajari rekomendasi-rekomendasi dari instansi-instansi, dinas-dinas teknis dan laporan keuangan apabila calon debitur memiliki datanya.

Untuk itu bank harus memperhatikan: a) Angka-angka hasil produksi. b) Angka-angka penjualan dan pembelian. c) Perhitungan rugi laba perusahaan saat ini dan proyeksinya. d) Data-data finansial diwaktu yang lalu, yang tercermin didalam laporan keuangan perusahaan, sehingga akan dapat diukur kemampuan perusahaan calon penerima kredit untuk melaksanakan rencana kerjanya di waktu yang akan datang dalam hubungannya dengan penggunaan kredit tersebut.<sup>14</sup>

Laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan. Data keuangan tersebut akan lebih berarti bagi pihak-pihak yang berkepentingan apabila data tersebut diperbandingkan untuk dua periode atau lebih, dan analisa lebih lanjut sehingga dapat diperoleh data yang akan dapat mendukung keputusan yang akan diambil.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Munawwir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberti, 1992), hlm. 235

<sup>14</sup> *Ibid.*

<sup>15</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), hlm. 96

c. *Capital* (modal).

Azas *capital* atau modal ini menyangkut berapa banyak dan bagaimana struktur modal yang dimiliki oleh calon peminjam. Jumlah kapital ini penting untuk diketahui oleh bank untuk menilai tingkat *debt to equity ratio* (DER) yang selanjutnya berkaitan dengan tingkat rentabilitas dan solvabilitas serta jangka waktu pembayaran kembali kredit yang akan diterima. Yang dimaksud dengan struktur permodalan disini adalah ke"likut"an modal yang telah ada, apakah seluruhnya dalam bentuk uang tunai dan harta lain yang mudah diuangkan (dicairkan) atau sebagian dalam bentuk benda-benda yang sulit diuangkan yaitu dalam bentuk bangunan pabrik dan sebagainya. Apabila jumlah modal sendiri (modal netto) cukup besar, perusahaan tersebut akan kuat dalam menghadapi persaingan-persaingan dari perusahaan yang sejenis.

Untuk mengetahui tentang data permodalan tersebut, bisa dipelajari dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) catatan-catatan lainnya dan melakukan pengamatan langsung ke lokasi perusahaan calon debitur.

Untuk itu bank harus: a) Menganalisa neraca selama sedikitnya dua tahun terakhir. b) Menganalisa ratio untuk mengetahui: likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dari calon peminjam kredit.<sup>16</sup>

d. *Condition of economy* (kondisi perekonomian).

Pihak kreditur perlu mengetahui situasi ekonomi dalam pertimbangan untuk pemberian kredit terutama dalam hubungannya dengan sektor usaha calon peminjam. Pihak bank harus mengetahui keadaan ekonomi pada saat tersebut yang berpengaruh dan berkaitan langsung dengan usaha calon debitur dan bagaimana prospeknya dimasa mendatang. Dari sisi produk apakah mendapatkan dukungan dari pasar dan kebijakan pemerintah yang mendukung usaha tersebut serta produk yang dihasilkan sesuai dengan selera konsumen (*up to date*) atau produk yang dihasilkan sudah tidak diminati konsumen (*out of mode*).

Bagi perusahaan musiman kredit bisa diberikan pada waktu musimnya saja, misalnya kredit pertanian, baru dapat diberikan pada beberapa saat sebelum musim penghujan, tidak berbulan-bulan sebelumnya atau saat mendekati kemarau kredit baru diberikan. Secara makro, kondisi ekonomi dapat dikaitkan dengan periode tertentu, pada periode pemulihan (*revival*) dan periode kemakmuran (*prosperity*) adalah saat yang mendukung diberikannya kredit kepada pemohon kredit. Sebaliknya apabila kondisi makro dalam keadaan penciutan (*recession*) maka pemberian kredit perlu dipertimbangkan terlebih dahulu, karena dimasa-masa itu para pengusaha disektor riil mengalami kesulitan, apabila kredit/pembiayaan dipaksakan untuk disalurkan hanya akan menambah kredit bermasalah karena kondisi perekonomian nasional tidak kondusif. Oleh karena itulah pada periode tersebut *loan to deposit ratio* (LDR), bank-bank di Indonesia pada umumnya rendah, dimana dana yang berhasil dihimpun lebih banyak digunakan untuk membeli Sertifikat Bank Indonesia (SBI) yang pengembaliannya sangat terjamin.<sup>17</sup>

Untuk itu bank harus memperhatikan: a) Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon peminjam. b) Kondisi usaha calon

---

<sup>16</sup> Munawwir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberti, 1992), hlm. 236

<sup>17</sup> Rammad Firdaus, Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 85

peminjam, perbandingannya dengan usaha sejenis lainnya di daerah dan lokasi lingkungannya. c) Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon peminjam. d) Prospek usaha dimasa yang akan datang untuk kemungkinan bantuan kredit dari bank. e) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi terhadap prospek industri dimana perusahaan pemohon kredit termasuk didalamnya.<sup>18</sup>

e. *Collateral* (jaminan atau agunan).

Yang dimaksud dengan *collateral* ialah jaminan atau agunan yaitu harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai agunan apabila terjadi ketidak mampuan debitur tersebut untuk menyelesaikan hutangnya sesuai dengan perjanjian kredit.<sup>19</sup>

Dalam hal ini jaminan tersebut mempunyai dua fungsi yaitu, pertama untuk pembayaran hutang seandainya debitur tidak mampu membayar dengan jalan menguangkan/menjual jaminan tersebut. Sedangkan fungsi kedua, sebagai akibat dari fungsi pertama ialah merupakan salah satu faktor penentu jumlah kredit yang dapat diberikan. Dalam hal ini, biasanya bank tidak akan memberikan kredit lebih besar dari jumlah nilai jaminan yang diberikan tersebut, kecuali dalam hal khusus atau program-program kredit khusus. Yang dimaksud dengan hal-hal khusus, misalnya kepercayaan bank terhadap seorang debitur telah sedemikian rupe besarnya berdasarkan pengalaman yang lalu yang telah berjal;an lama dan sering menunjukkan hal-hal yang selalu baik.

Apabila dikaji lebih jauh sesungguhnya pengertian jaminan atau agunan secara luas, tidak hanya harta benda yang ditanggungkan saja, bahkan yang paling penting adalah hal-hal yang menyangkut kemampuan untuk berdaya hidup (*viability*) dari perusahaan yang bersangkutan serta kemampuan debitur untuk membayar hutangnya.

Pada hakekatnya jika suatu proyek layak untuk diayai (*feasible*) dan mempunyai prospek daya hidup yang kuat (*viable*) tidak saja untuk bertahan tapi juga untuk berkembang lebih lanjut dan pengelolanya mempunyai maksud-maksud baik dalam arti berkehendak untuk patuh membayar kewajiban-kewajibannya, maka pinjaman yang bersangkutan dengan sendirinya akan akan terjamin pengembaliannya.<sup>20</sup>

Namun demikian walau bagaimanapun jaminan berupa harta benda tersebut tetap diperlukan dalam rangka memberikan ketenangan dan menambah kepercayaan bagi bank.

Dalam hal jaminan harta benda perlu diketahui bahwa tidak semua harta benda memenuhi sebagai *collateral*, ada azas-azas tertentu sebagai syarat yang harus dipenuhi untuk dapat diterima sebagai jaminan atas suatu kredit. Azas tersebut dikenal dengan *MAST principles*, yaitu: a) *Marketability*, adanya pasar yang cukup luas bagi jaminan yang bersangkutan dengan demikian kemungkinan adanya pembeli atas jaminan tersebut cukup banyak tanpa harus melakukan banting harga. b) *Acertainability of value*, yaitu jaminan yang diberikan mempunyai standar harga tertentu. Karena menentukan harga pasar suatu barang tidak mudah, perlu adanya bantuan juru taksir *profesional* (*appraiser*) untuk melakukan penilaian. Adanya transaksi-transaksi yang terjadi

---

<sup>18</sup> Munawwir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberti, 1992), hlm. 236

<sup>19</sup> Rammad Firdaus, Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, ( Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 86

<sup>20</sup> *Ibid.*



dengan catatan-catatan harga yang diumumkan akan sangat memudahkan bagi pemberi kredit untuk mengikuti perkembangan harga. c) *Stability of value*, yaitu harta yang dijadikan jaminan tidak menurun harganya atau mengalami kenaikan harga dimasa yang akan datang dan tidak merosot. Dengan demikian pemberi kredit akan terjamin apabila suatu saat harus menjual jaminan tersebut akan dapat menutup hutangnya. d) *Transferability*, harta benda yang dijadikan jaminan mudah dipindah tangankan baik secara fisik maupun secara yuridis, setiap anggota masyarakat yang mampu diizinkan untuk membeli dan memiliki barang tersebut.<sup>21</sup>

Untuk itu bank harus, meneliti mengenai pemilikan jaminan tersebut, mengukur stabilitas daripada nilainya, memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa terlalu mengurangi nilainya dan memperhatikan pengikatan barang yang benar-benar menjamin kepentingan bank, sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.<sup>22</sup>

### C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 1. Penganalisaan karakter Calon Nasabah Pembiayaan

Calon nasabah pembiayaan yang sudah dikenal, atau pernah mengajukan pembiayaan pada BMT Mitra Lohjinawi Bantul dan memiliki reputasi yang baik, misalnya calon nasabah pembiayaan tidak pernah macet dalam pembiayaan, memiliki rasa tanggung jawab, amanah, jujur, maka mendapat prioritas pembiayaan. Calon nasabah pembiayaan yang baru sekali mengajukan pembiayaan ke BMT Mitra Lohjinawi serta belum dikenal, maka ada beberapa proses analisa yang akan dilakukan oleh BMT Mitra Lohjinawi Yogyakarta yakni:

- a. Pemeriksaan informasi ke berbagai sumber seperti: relasi usaha, kerabat, tetangga terdekat, masyarakat yang mempunyai keterkaitan dengan calon nasabah.

Informasi yang akan digali tentang calon nasabah seperti; kebiasaan pribadi, istri atau suami, keharmonisan di dalam keluarga, pekerjaan, termasuk bagaimana hubungan calon nasabah dengan tetangga dekat atau masyarakat yang dikenal. Sehingga akan dapat diketahui karakter calon nasabah pembiayaan tersebut yang terkait dengan bertanggung jawab, amanah, menepati janji, baik dalam pergaulan sosial dan kemasyarakatan serta memiliki reputasi yang baik.

- b. Pencarian informasi ke BMT lain tentang prestasi calon nasabah apabila sudah atau sedang menjadi nasabah di BMT tersebut.

Pada analisa ini BMT Mitra Lohjinawi Bantul akan mencari informasi calon nasabah pembiayaan di BMT lain yang mungkin sedang atau pernah memberi pinjaman kepada calon nasabah. BMT lain biasanya akan memberikan informasi calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan, tentang kredibilitasnya tergolong lancar, kurang lancar, diragukan atau bermasalah.

---

<sup>21</sup> Rammad Firdaus, Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, ( Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 87

<sup>22</sup> Munawwir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberti, 1992), hlm. 236

Kriteria tersebut di atas berdasarkan ketentuan yang ada di MCI (*Mu'amalat Centre Indonesia*) adalah:<sup>23</sup>

- 1). Lancar atau Kolektabilitas 1, apabila memenuhi kriteria:
    - a) Tidak terdapat tunggakan angsuran, atau
    - b) Terdapat tunggakan angsuran belum melampaui 1 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan; atau belum melampaui 3 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya bulanan, dua bulanan atau tiga bulanan, atau belum melampaui 8 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan 4 bulanan atau lebih;
    - c) Pembiayaan dengan angsuran, perhitungan bagi hasil tidak terdapat tunggakan angsuran, atau terdapat tunggakan angsuran tetapi belum melampaui 5 bulan.
    - d) Pembiayaan tanpa angsuran, kewajiban pembayaran kembali belum jatuh waktu, atau kewajiban pembayaran kembali telah jatuh waktu, namun kedua belah pihak sepakat untuk memperpanjang perjanjian pembayaran tersebut walaupun kesulitan teknis belum dapat diperpanjang.
  - 2). Kurang lancar atau kolektabilitas 2, apabila memenuhi kriteria:

Pembiayaan dengan angsuran, terdapat tunggakan angsuran melampaui 1 bulan, tetapi belum melampaui 3 bulan bagi pembiayaan dengan masa angsuran kurang 1 bulan, atau melampaui 3 bulan, tetapi belum melampaui 6 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan bulanan, 2 bulanan atau 3 bulanan, atau melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 12 bulan bagi pembiayaan yang sama angsurannya ditetapkan 8 bulanan atau lebih, atau pembiayaan telah jatuh waktu dan belum dibayar, tetapi belum melampaui 3 bulan
  - 3). Diragukan atau Kolektabilitas 3, apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar tetapi:
    - a). Pembiayaan masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang peminjam termasuk bagi hasil/*profit margin*; atau
    - b). Pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam.
  - 4). Macet atau Kolektabilitas 4, digolongkan macet apabila:
    - a) Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan atau
    - b) Memenuhi kriteria diragukan tersebut tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan pembiayaan atau
    - c) Pembiayaan tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau Badan Urusan Piutang Negara (BUPN) atau telah diajukan penggantian rugi kepada perusahaan asuransi kredit atau kalau Badan Arbitrase Syaria'ah.
- c. Memeriksa informasi kepada pemasok barang/*sellers*.

---

<sup>23</sup> Data dikutip dari Buku Panduan Internal Operasional BMT di bawah Pengawasan MCI (*Mu'amalat Centre Indonesia*)

Dalam analisa ini pihak BMT Mitra Lohjinawi akan mencari informasi tentang calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan, yaitu dengan cara menanyakan bagaimana calon nasabah selama berhubungan (bisnis) dengan (penyeter barang/*sellers*) diantaranya tentang ketepatan calon nasabah dalam menunaikan kewajiban membayar barang-barang dagangannya, berapa kali setor dalam seminggu/sebulan ke tokonya. Penganalisaan ini dilakukan oleh pihak BMT apabila calon nasabah masih diragukan kredibelitasnya.

2. Penganalisaan *Capacity* Calon Nasabah Pembiayaan.<sup>24</sup>

Dalam rangka mengetahui tentang kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha serta dapat mengembalikan pembiayaan yang diambil maka BMT Mitra Lohjinawi akan menganalisa dari beberapa kemampuan ekonomis yang dimiliki oleh calon nasabah, dalam hal ini yang pertama dilakukan adalah meminta calon nasabah untuk menjadi anggota terlebih dahulu dengan syarat membayar simpanan pokok Rp.10.000, dan simpanan wajib Rp.5.000. setelah syarat di atas terpenuhi kemudian pihak BMT melihat laporan keuangan hasil survei. Apabila calon nasabah yang dimaksud pedagang pasar. Pihak BMT mengetahui pendapatan calon nasabah sebatas menanyakan pendapatan perhari kemudian dimasukkan ke dalam buku data peminjam perorangan atau draf *survei* calon nasabah, sehingga data yang didapat akan diketahui oleh pihak BMT dan dijadikan laporan keuangan calon nasabah. Setelah laporan keuangan diketahui laba bersih per hari kemudian dikalikan 40% yang nantinya sebagai landasan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam melunasi kewajibannya kepada BMT. Laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan (kinerja keuangan) dan hasil-hasil operasi yang telah dicapai oleh nasabah yang bersangkutan.

3. Penganalisaan *Capital* Calon Nasabah Pembiayaan.<sup>25</sup>

Proses untuk mengetahui sejauh mana kemampuan modal usaha atau struktur permodalan calon nasabah BMT Mitra Lohjinawi menganalisanya dengan melihat secara langsung perbandingan antara modal sendiri, modal pinjaman, modal awal dan modal yang diperlukan untuk biaya operasional. Hal ini perlu untuk diketahui sebagai penilaian tingkat *debt to equity ratio* (DER) yang berkaitan langsung dengan tingkat rentabilitas dan solvabilitas serta jangka waktu pembayaran yang akan diterima oleh BMT. Apabila struktur permodalan yang dimiliki oleh calon nasabah yang terbesar adalah modal sendiri atau tidak memiliki kewajiban modal kepada pihak lain maka pihak BMT berasumsi usaha calon nasabah lebih kuat menghadapi persaingan dari usaha lain pada masa-masa selanjutnya. Apabila calon nasabah pembiayaan adalah untuk keperluan non produktif maka pihak BMT menganalisa keperluan serta kebutuhan calon nasabah dibandingkan dengan kemampuan profil keuangan dari hasil analisa yang dilakukan.

4. Penganalisaan *Collateral* Calon Nasabah Pembiayaan.

*Collateral* (jaminan) merupakan salah satu alat pengaman bagi pihak BMT dalam rangka penyaluran dananya serta wujud implementasi dari asas kehati-hatian yang

---

<sup>24</sup> Hasil wawancara dan Panduan Internal Operational BMT Mitra Lohjinawi Bantul, tanpa penerbitan hal.17

<sup>25</sup> Hasil wawancara dan Panduan Internal Operational BMT Mitra Lohjinawi Bantul, tanpa penerbitan hal.18

dilakukan oleh lembaga BMT . Jaminan itu sendiri terbagi menjadi dua jenis yakni jaminan yang berupa orang atau adanya orang yang bersedia menjamin atas nama dirinya untuk orang lain, agar orang tersebut atau calon nasabah pembiayaan memperoleh pembiayaan dari BMT, dengan ketentuan penjamin adalah orang yang sudah dikenal baik oleh pihak BMT maupun masyarakat. Kedua berupa harta, yaitu bisa dalam bentuk rekening calon nasabah pembiayaan atau sejumlah tabungan tertentu yang dimiliki oleh calon nasabah, dan bisa pula dalam wujud kebendaan seperti rumah, tanah, emas, kendaraan, dan hak milik yang lain. Akan tetapi jaminan dalam wujud kebendaan seperti ini bukanlah faktor terpenting yang menjadikan pihak BMT memberikan pembiayaan bagi calon nasabah. Jaminan yang berwujud benda pihak BMT akan menganalisa dengan beberapa langkah-langkah sebagai berikut.<sup>26</sup>

a. Meneliti mengenai kepemilikan jaminan tersebut atau data jaminan.

Kegiatan ini untuk mengetahui dan memastikan apakah benda atau barang yang dijadikan jaminan oleh calon nasabah benar-benar hak miliknya. Maka BMT mengkroscek atau meneliti tentang kepemilikan barang tersebut dengan memeriksa surat-surat atau data-data jaminan yang nantinya dapat diketahui bukti kepemilikannya. Adapun usaha yang dilakukan adalah BMT Mitra Lohjinawi, *pertama* pihak BMT akan meminta data-data jaminan kepada calon nasabah pembiayaan. *Kedua* BMT akan membuat surat perjanjian di depan Notaris untuk menguatkan status jaminan calon nasabah apabila pembiayaan di atas 10 juta, sehingga apabila terjadi wanprestasi pihak BMT akan mudah memproses barang jaminan tersebut ke pengadilan untuk dieksekusi.

b. Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa terlalu mengurangi nilai penyusutan barang.

Dalam hal ini pihak BMT akan memperhitungkan apakah benda atau barang yang dijadikan jaminan oleh calon nasabah pembiayaan bersifat *marketable* yakni mempunyai nilai pasar tinggi atau mudah untuk di cairkan dalam bentuk nominal uang sehingga apabila calon nasabah pembiayaan wanprestasi maka dengan mudah jaminan tersebut dapat menutupi kewajiban calon nasabah.

c. Mengukur stabilitas nilai (mentaksir).

Pihak BMT Mitra Lohjinawi akan mentaksir barang jaminan yang dijaminan calon nasabah pembiayaan senilai 70% dari harga pasaran dikurangi 30% untuk biaya anuitas/penyusutan dan biaya operasi. Kemudian pihak BMT menentukan dari nilai tersebut yang akan dijadikan sebagai dasar untuk memberikan pembiayaan. Tetapi walaupun nilai taksiran sudah mencukupi hal tersebut tidak dapat dijadikan jaminan akan diterimanya pembiayaan jika kemampuan (*capacity*), prospek dan karakter calon nasabah tidak terpenuhi atau tidak layak.

5. Penganalisaan *Conditions* Calon Nasabah Pembiayaan.<sup>27</sup>

a. Observasi fisik ke lokasi usaha atau tempat tinggal calon nasabah.

Analisa ini dilakukan dengan cara melakukan kunjungan langsung ke lokasi tempat calon nasabah membuka usahanya, sehingga dari sini pihak BMT akan mengetahui secara langsung bagaimana kondisi/profil usaha calon nasabah. Termasuk didalamnya menganalisa tentang legalitas, manajemen, bidang usaha, produk dan sistem usaha, apakah bertentangan dengan syari'at Islam atau tidak.

---

<sup>26</sup> Hasil Wawancara dengan Agus Susanto Marketing BMT Mitra Lohjinawi Bantul, 5 Maret 2008

<sup>27</sup> Hasil Wawancara dengan Agus Susanto Marketing BMT Mitra Lohjinawi Bantul, 5 Maret 2008

- b. Prospek usaha dimasa yang akan datang.  
 Prospek usaha adalah salah satu faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam rangka penentuan dan realisasi pembiayaan, oleh karena itu hal yang juga menjadi referensi analisa BMT Mitra Lohjinawi yaitu terkait dengan prospek usaha yang dijalankan oleh calon nasabah. Sehingga dari sini BMT dapat mengetahui apakah usaha calon nasabah tersebut layak ataupun tidak untuk mendapatkan pembiayaan, Pengertian layak dalam analisa ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha/profil usaha yang dimiliki oleh calon nasabah di masa yang akan datang.
- c. Kondisi usaha calon nasabah pembiayaan, perbandingannya dengan usaha sejenis lainnya di daerah dan lokasi usahanya.  
 Penganalisaan ini dilakukan oleh BMT Mitra Lohjinawi dalam rangka membandingkan atau mengkomparasikan usaha calon nasabah pembiayaan dengan usaha-usaha sejenis (sama) yang berada di lingkungan sekitarnya. Ini berfungsi juga untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan calon nasabah pembiayaan, baik itu pelayanan, kualitas (mutu) produk, kuantitas, dll. Analisa ini dilakukan oleh pihak BMT saat rutinitas ke pasar.

### **C. KENDALA-KENDALA YANG DIHADAPI BMT MITRA LOHJINAWI**

Beberapa kendala yang dihadapi BMT Mitra Lohjinawi antara lain:<sup>28</sup>

1. Penganalisaan *Character* Calon Nasabah Pembiayaan.
  - a. Kendala yang ditemui saat meminta keterangan langsung kepada calon nasabah pembiayaan.
  - 1). Kesulitan untuk membuktikan keakuratan data yang diberikan karena adanya ketidak jujuran dari calon nasabah dalam menyampaikan informasi yang diperlukan oleh pihak BMT. Hal ini dilakukan oleh calon nasabah agar permintaan pembiayaannya dikabulkan. Terkait kendala seperti ini pihak BMT akan mencari keterangan dari pihak lain yang dianggap lebih valid misalnya dari teman dekat/teman usaha calon nasabah pembiayaan.
  - 2). Keterangan pihak lain yang tidak sesuai dengan data dilapangan yang biasanya disebabkan adanya persekongkolan antara calon nasabah pembiayaan dengan pihak yang akan dijadikan referensi oleh BMT.
  - 3). Adanya rasa segan dari pihak BMT apabila menanyakan langsung kepada calon nasabah pembiayaan sehingga hal-hal yang bersifat pri badi dalam hal ini nasabah tidak akan memberikan keterangan tentang kejelekannya kepada pihak BMT sehingga hal tersebut berakibat pada ketidaksesuaian hasil analisa yang dilakukan.
2. Penganalisaan *Capacity* Calon Nasabah Pembiayaan.  
 Untuk mengukur kapasitas (kemanpuan) calon nasabah pembiayaan erat kaitannya dengan masalah data-data atau laporan keuangan maka didalam proses analisa ini BMT Mitra Lohjinawi Bantul memiliki kendala yaitu tidak adanya administrasi/laporan keuangan usaha calon nasabah, sehingga pihak BMT harus membuatkan laporan keuangan yaitu laporan rugi laba dari keterangan yang diperoleh dari calon nasabah dan kevalidannya tidak bisa dipastikan. Sehingga sulit untuk mengidentifikasi atau menganalisa data secara akurat.

---

<sup>28</sup> Hasil Wawancara dengan Agus Susanto Marketing BMT Mitra Lohjinawi Bantul, 5 Maret 2008

3. Penganalisaan *Capital* Calon Nasabah Pembiayaan.  
Terkait dengan modal calon nasabah pihak BMT kesulitan mendapatkan data yang valid karena pihak calon nasabah tidak menyampaikan modal atau kemampuan keuangan sebenarnya diantaranya adalah menyembunyikan buku/bukti transaksi peminjaman kepada pihak lain. Sehingga cenderung membesarkan modal sendiri dari pada modal pinjaman dari pihak lain yang belum dilunasi.
4. Penganalisaan *Collateral* Calon Nasabah Pembiayaan  
Karena nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT Mitra Lohjinawi tidak ada yang mencapai 10 juta/ di atas 10 juta maka barang agunan yang dijadikan jaminan oleh nasabah hanya berlandaskan surat kuasa bermaterai dari BMT, hal ini berimplikasi sulitnya barang jaminan untuk dieksekusi. Dan apabila barang akan dieksekusi maka hanya bisa melalui pihak kepolisian itu pun kapasitasnya polisi hanya sebagai saksi.
5. Penganalisaan *Conditions* Calon Nasabah Pembiayaan  
Kendala yang dihadapi BMT Mitra Lohjinawi terkait dengan kondisi calon nasabah adalah:
  - a. Tidak bisa melakukan observasi fisik secara maksimal karena para pedagang di pasar terlebih pedaggang kaki lima tidak menentu dalam menjajakan dagangannya. Hal ini dipengaruhi musim panen atau tidak tetapnya modal dan pelanggan yang dimiliki oleh calon nasabah.
  - b. Dalam penganalisaan prospek usaha di masa yang akan datang pihak BMT juga kesulitan memastikan karena pedaggang pasar khususnya pedagang kaki lima punya kecenderungan untuk berpindah-pindah tempat dan pelanggan yang tidak tetap karena mengikuti musim panen yang terjadi

## D. KESIMPULAN DAN SARAN

### 1. Kesimpulan

#### a. Penganalisaan *Character* Calon Nasabah Pembiayaan.

Penganalisaan karakter calon nasabah dilakukan untukantisipasi pihak BMT menghindari adanya *moral hazard* yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan dan satu keharusan bagi BMT Mitra Lohjinawi dengan cara mengecek ke lapangan atau lokasi usaha calon nasabah untuk mendapatkan data yang akurat. Adapun data yang dianalisa meliputi informasi terkait karakter calon nasabah pembiayaan dengan tahapan, pengecekan informasi ke berbagai sumber terdekat calon nasabah diantaranya; rekan usaha dan tetangga calon nasabah, BMT lain, pedagang lain, pembeli atau pelanggan, pesaing atau pedagang lain yang sejenis dan menganalisa profil keuangan apabila nasabah non produktif.

#### b. Penganalisaan *Capacity* Calon Nasabah Pembiayaan.

Pada analisa ini BMT mempunyai target mampu menganalisa kemampuan menjalankan usaha calon nasabah. Pihak BMT/Marketing merangkum laporan keuangan dari analisa tempat usaha atau hasil *survey* yang sudah dibuat dalam daftar buku data peminjam perorangan yang berupa laporan rugi laba, persediaan dagangan, dan profil keuangan sehingga dapat diketahui liquiditas, solvabilitas, profitabilitas dan stabilitas usaha tersebut yang pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan apakah calon nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan atau tidak. Apabila penganalisaan pendapatan atau laporan rugi laba tidak mencukupi untuk mengembalikan modal yang dipinjam, BMT tetap berusaha memberikan pinjaman sejumlah kebutuhan dengan jalan memperpanjang waktu angsuran atau pengembalian modal dengan catatan calon nasabah tersebut sudah dikenal karakternya atau sudah pernah melakukan pembiayaan di BMT.

#### c. Penganalisaan *Capital* Calon Nasabah Pembiayaan.

Besar kecilnya jumlah pembiayaan yang layak diberikan sesuai dengan kebutuhan usaha dapat diketahui melalui analisis ini. Analisa ini sangat penting agar pihak BMT tidak mengalami *under liquid* (nilai likuiditas yang rendah), langkah yang dilakukan adalah dengan cara menganalisa perbandingan modal yang dimiliki calon nasabah yaitu modal awal, aset atau omset nasabah secara keseluruhan atau propfil keuangan bagi nasabah non produktif sebagai alat analisa. BMT tetap memberikan pinjaman sejumlah kebutuhan calon nasabah walaupun saat dilihat dari kemampuan pengembalian modal tidak mencukupi dengan cara memperpanjang waktu angsuran dan dengan catatan calon nasabah tersebut sudah dikenal baik (lancar) dalam pembiayaan.

#### d. Penganalisaan *Collateral* Calon Nasabah Pembiayaan.

*Collateral* merupakan salah satu alat pengaman bagi pihak BMT dalam rangka penyaluran dananya serta wujud dari asas kehati-hatian yang dilakukan dalam memberikan pembiayaan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penganalisaan *collateral* meliputi; meneliti kepemilikan jaminan atau kapasitas jaminan, menelaah kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu

relatif singkat tanpa terlalu mengurangi nilai nominal harganya, dan mengukur stabilitas nilai (mentaksir). Dalam hal ini BMT hanya menilai maksimal 70% dari harga normal di pasaran dikurangi 30% untuk biaya penyusutan dan operasional/perawatan. Terkait 'jaminan' BMT tidak menjadikan faktor utama dalam memberikan pembiayaan tetapi sebagai informasi 'tambahan' untuk mendukung pemberian pembiayaan.

e. Penganalisaan *Conditions* Calon Nasabah Pembiayaan.

Pihak BMT perlu mengetahui situasi ekonomi dalam pertimbangan untuk pemberian pembiayaan terutama dalam hubungannya dengan sektor usaha calon nasabah terkait keadaan ekonomi pada saat tersebut yang berpengaruh dan berkaitan langsung dengan usaha calon nasabah dan bagaimana prospeknya dimasa mendatang dari sisi produk, pasar dan kebijakan pemerintah yang mendukung usaha tersebut serta produk yang dihasilkan dengan cara observasi fisik atau lokasi usaha, prospek usaha dimasa yang akan datang, kondisi usaha dengan perbandingan dengan usaha sejenis lainnya di lokasi atau tempat usaha calon nasabah dan menilai profil keuangan apabila calon nasabah non produktif.

f. Langkah-langkah yang dilakukan BMT dalam Mengatasi kendala penganalisaan "5 C" dalam penentuan dan realisasi pembiayaan, antara lain;

1) Penganalisaan *Character* Calon Nasabah Pembiayaan.

Pihak BMT mencari keterangan dari pihak lain yang dianggap lebih *valid* misalnya dari teman dekat/teman usaha calon nasabah pembiayaan. Apabila hal tersebut masih dianggap kurang karena kemungkinan masih adanya persengkongkolan antara nasabah dengan pihak yang dimintai keterangan maka pihak BMT akan mencari keterangan dari pihak lain yang lebih akurat dan bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya, dan membekali ketrampilan pegawai khususnya marketing untuk melakukan penganalisaan dan wawancara langsung dengan metode yang sesuai sehingga calon nasabah dengan mudah menyampaikan informasi yang sebenarnya tentang data pribadi dan profil usahanya.

2) Penganalisaan *Capacity* Calon Nasabah Pembiayaan.

Sebagian besar nasabah BMT adalah pedagang pasar yang tidak secara rinci mempunyai laporan keuangan, maka BMT membuat laporan keuangan yang berupa rugi laba dengan memanfaatkan data yang diperoleh dari keterangan calon nasabah dan menganalisa langsung barang dagangannya secara berulang sehingga diperoleh data yang valid.

2) Penganalisaan *Capital* Calon Nasabah Pembiayaan.

Mencari keterangan dari pihak lembaga keuangan lain yang pernah memberikan pinjaman dan melihat langsung kemampuan modal yang dimiliki dari bernagai analisa sumber pendapatan yang mungkin diperoleh.

3) Penganalisaan *Collateral* Calon Nasabah Pembiayaan

Penganalisaan jaminan calon nasabah dilakukan untuk mengkaitkan jumlah pinjaman dengan nilai jual barang jaminan, dan barang yang dijamin benar-benar sangat dibutuhkan oleh nasabah di masa yang akan datang.

4) Penganalisaan *Conditions* Calon Nasabah Pembiayaan.



BMT dengan berbagai cara melakukan pemetaan dan prediksi usaha atau prospek usaha yang berkelanjutan sehingga usaha calon nasabah bisa diprediksi tidak akan mengalami kebangkrutan pada masa yang akan datang.

## 2. Saran

Melihat kendala-kendala yang di hadapi BMT Mitra Lohjinawi Bantul terutama dalam penganalisaan “5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan meliputi semua pembiayaan yang dilaksanakan, yaitu pembiayaan yang ber *aqad*: *wakalah*, *Murabahah*), *musyarokah* dan *ijaroh*, maka perlu disampaikan beberapa saran terkait dengan hal tersebut, sebagai berikut:

- a. Peningkatkan profesionalitas karyawan tentang teori karakter nasabah, hal ini bisa dilakukan dengan mengikuti pelatihan atau training khusus menangani masalah pembiayaan (*marketing lending*), *marketing funding* dalam bentuk pelatihan yang dapat meningkatkan profesionalisme mereka tentang karakter pengusaha kecil/para pedagang terutama para pedaggang pasar mengingat pembiayaan terbanyak yang dimiliki oleh BMT Mitra Lohjinawi Bantul adalah para pedaggang pasar.
- b. Meningkatkan pemahaman karyawan/pengelola tentang nilai-nilai Islam yang terkandung dalam sistem Ekonomi Islam khususnya yang terkait dengan analisis “5C” pada penentuan dan realisasi pembiayaan.
- c. Perlu adanya jalinan ukuawah yang *intens* antara nasabah dengan pihak BMT, sehingga tercipta pembinaan karakter yang berimplikasi terhadap proses pembiayaan di masa yang akan datang.
- d. Perlu adanya sistem yang bisa mengikat jaminan nasabah sehingga BMT tidak mengalami kesulitan dalam eksekusi jaminan.
- e. Minimnya pengetahuan para pedaggang dalam penyusunan laporan keuangan pada usaha yang dijalankan. Untuk itu perlu diadakan sosialisasi tentang arti pentingnya laporan keuangan walaupun dalam bentuk sederhana, termasuk para pedagang bersekala kecil atau pedagang pasar, dengan cara mengadakan pelatihan yang ditujukan kepada para nasabah pembiayaan BMT Mitra Lohjinawi Bantul.
- f. Semakin meningkatnya jumlah nasabah pembiayaan yang meliputi pembiayan *murabahah*, *wakalah*, *ijaroh*, *musyarokah* terutama yang paling banyak adalah BBA (*ba'i bisaman ajil*) dimana diperlukan jumlah personil atau karyawan BMT yang cukup untuk dapat mengawasi (monitoring) nasabah pembiayaan, maka perlu menambah jumlah personil atau karyawan (*marketing*) yang ahli dalam bidang penganalisaan “5C”.

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendekia.
- Arifin, Zainul. 2002, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alfabeta.
- Enung, Siti Nasiatul Aisyah. 2004. *Pelaksanaan Pembiayaan Mudharabah Studi Kasus di KSP BMT Barraah Bandung*. Yogyakarta: FAI-UMY.
- Effendi, Sofyan dan Masri Singarimbun. 1989, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Ekonosia.
- Firdaus, Rahmad dan Maya Ariyanti. 2003, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, Bandung: Alfabeta.
- Harisman. 2002, *Pelaksanaan Pengawasan Perbankan Syariah di Indonesia*. Semarang: Disertasi PDIE Undip.
- Hermawan, S. 2002, Peranan Akuntansi Syaria'ah dalam Memberikan Landasan yang Kuat terhadap Praktek Perbankan Syariah. 2, hal. 97-123.
- Karim, Adiwarman. 2006, *Manajemen Risiko Pendekatan Kualitatif untuk Bank Komersial*, Jakarta: PT Alex Media Komputindo.
- Karim, Adiwarman. 2004, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN.
- Muhammad. 2004, *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Munawir. 1992, *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty.
- Riyanto, Bambang. 1997, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: BPFE.
- Salvatore, D. 2001, *Ekonomi Manajerial dalam Perekonomian Global Edisi 4 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Sudarsono, Heri. 2007, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonosia.
- Sudarsono, Heri . 2004, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia
- Sumitro, Andri. 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia.
- Susanto, Burhanuddin. 2008, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jogyakarta: UII Press.

