BAB II

LANDASAN TEORI

A. Diskripsi Teori

1. Survey

Survei dilakukan oleh *account officer* dari suatu lembaga keuangan. Pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar, tetapi sekaligus sumber risiko operasi bisnis terbesar yang berakibat pada pembiayaan bermasalah, bahkan macet yang akan menganggu operasional dan likuiditas perusahaan.

Survei dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian. Selain itu, dengan tujuan terarah, artinya bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan dan sesuai dengan peraturan dan kesepaktan ketika disyaratkan dalam akad pembiayaan. Sebagai firman Allah SWT :

وَإِنَّ مِنْهُمْ لَفَرِيقًا يَلْوُۥنَ أَلْسِنَتَهُم بِٱلْكِتَٰبِ لِتَحْسَبُوهُ مِنَ
ٱلْكِتَٰبِ وَمَا هُوَ مِنَ ٱلْكِتَٰبِ وَيَقُولُونَ هُوَ مِنْ عِندِ ٱللَّهِ
وَمَا هُوَ مِنْ عِندِ ٱللَّهِ وَيَقُولُونَ عَلَى ٱللَّهِ ٱلْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿٧٨﴾

"di antara ahli kitab ada orang yang jika kamu memercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu, dan di antara mereka ada orang yang jika kamu memercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu kecuali

jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan , "tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang ummi". Mereka berkata dusta terhadap Allah padahal mereka mengetahui". (QS. Ali Imron : 75).[1]

Sedangkan menurut Mulyadi, pengertian survey merupakan langkah yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.[2]

Dari pengertian tersebut mengenai survey dapat disimpulkan bahwa survey merupakan salah satu bagian dari pelaksanaan sistem pemberian kredit yang dilakukan perusahaan/lembaga keuangan dalam melakukan sebuah analisis mengenai dapat atau tidaknya nasabah tersebut mendapatkan sebuah kredit yang telah diajukan.

a) Tujuan

Survei merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana / AO berfungsi untuk :

1. Menilai kelayakan usaha calon peminjam / *mudharib*
2. Menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
3. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak

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 bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada *customer* ada resikoyang dihadapi yaitu kembalinya uang yang

---

[1]Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*,(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 2008), Hal.345

[2]Citra Dwiratih Aviza, *Manfaat Survey Terhadap Calon Debitur dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Perusahaan Leasing.*(Sumedang : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

dipinjamkan kepada customer. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan customer harus diikuti secara terus menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas.[3]

b) Prinsip 6 C

Pemberian pembiayaan kepada seorang *customer / mudharib / debitur* agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratanyang dikenal dengan prinsip 6 C . Keenam prinsip klasik tersebut, adalah :

1) Character

Character adalah keadaan watak / sifat *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Keguanaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad / kemauan *mudharib* untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetpkan.

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

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon*mudharib,* dapat ditempuh dengan upaya-upaya sebagai berikut :

---

[3]Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*,Hal. 347

a. Meneliti riwayat hidup calon *mudharib*.

b. Meneliti reputasi calon *mudharib* tersebut di lingkungan usahanya.

c. Meminta *bank to bank information*.

d. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon *mudharib* berada.

e. Mencari informasi apakah calon *mudharib* suka berjudi.

f. Mencari informasi apakah calon *mudharib* memiliki hobi berfoya-foya.

2) Capital

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

Modal sendiri juga akan menjadi pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* 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 kredit 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.

3) *Capacity*

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

a. Pendekatan *historis*, yaitu menilai past performance, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
b. Pendekatan *finansial*, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan *profesionalitas* tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.
c. Pendekatan *yuridis*, yaitu secara yuridis apakah calon *mudharib*mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
d. Pendekatan *manajerial*, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan ketrampilan calon *mudharib*melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

e. Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon *mudharib*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.

4) Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban *finansial mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikkan dan status hukumnya.

Pada hakikatnya bentuk collateral tidak hanya berbentuk kebendaan. Bisa juga collateral yang tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, rekomendasi dan avalis. Penilaian terhdapa 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 *mudharib.*

5) Condition of Economic

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 *mudharib.* 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:

Pemasaran : kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang subtitusi, dan lain-lain

Teknis produksi : perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan.

Peraturan pemerintah : kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya larangan jenis obat tertentu.

6) Contrains

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.

Dari 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.[4]

2. Agunan / Jaminan

Agunan atau jaminan pembiayaan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh *debitur* kepada lembaga keungan guna menjamin pelunasan

[4]Ibid... Hal.348-352

utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai dengan waktu yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.[5]

Menurut Sudarsono, Agunan adalah jaminan tambahan yang diserahkan nasabah debitur kepada bank dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Agunan adalah jaminan tambahan, bank berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada Bank Syariah dan atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas.[6]Sedangkan menurut Surat Keputusan DIR BI No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 Febuari 1961 menyebutkan bahwa agunan pembiayaan adalah agunan material, surat berharga, garansi resiko yang disediakan nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan. Agunan dapat berupa barang, proyek/hak tagih yang dibiayai dengan pembiayaan yangbersangkutan dengan barang lain, surat berharga/garansi resiko yang ditambahkan sebagai agunan tambahan.[7]

Pada umumnya suatu lembaga keuangan 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 mudharib.

---

[5]Ibid...Hlm. 663

[6]Hajar Septi Nasution, *Pengaruh Nilai Taksir Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)*, (Semarang : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011)

[7]Lukman Khakim, *Analisis Survey Pembiayaan Murabahah*, (Semarang : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012)

a. Syarat-syarat jaminan

Sehubungan dengan itu, untuk memperoleh suatu nilai perkiraan yang diwujudkan dalam harga taksiran dari jaminan perlu diketahui beberapa hal yang berkaitan dengan jaminan yang diserahkan oleh *mudharib*, yaitu antara lain :

1) Bagaimana sifat jaminan tersebut, apakah jaminan perorangan ataukah jaminan kebendaan.
2) Jika merupakan jaminan perorangan, apakah merupakan jaminan pribadi (*personal guarantee*) ataukah perusahaan (*corporate guarantee*).
3) Jika merupakan kebendaan, apakah bersifat berwujud ataukah tidak berwujud.
4) Jika merupakan benda berwujud, apakah barang bergerak ataukah barang menetap.
5) Bagaimana menurut hukum pengikatan dari jaminan tersebut, apakah dapat diikat oleh lembaga-lembaga jaminan yang berlaku di masyarakat dan sebagainya.

Selain itu perlu pula dipertimbangkan ketika menilai jamianan tersebut, yaitu :

1) Siapa pemilik barang yang dijaminkan terssebut, apakah milik pemohon pembiayaan atau bukan pemilik pemohon pembiayaan.
2) Di mana letak (lokasi, penyimpanan) barang yang dijaminkan.
3) Bagaimanakah status jaminan tesebut, apakah dibebani dengan suatu hak lain ataukah tidak.[8]

b. Macam-macam jaminan

Menurut Munir Fuady, jaminan yang ada dalam pembiayaan konsumen pada prinsipnya sama dengan jaminan dalam kredit bank, khususnya kredit konsumen yaitu jaminan utama, jaminan pokok dan jaminan tambahan. Berikut penjabarannya :

[8]Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*,Hal. 429-430

1) Jaminan Utama

Sebagai pembiayaan dalam bentuk kredit, jaminan utamanya adalah kepercayaan dari perusahaan pembiayaan konsumen (kreditor) 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 konsumen juga menerapkan prinsip-prinsip umum yang berlaku dalam perkreditan. Prinsip-prinsip yang dimaksud adalah the 5 *C's of credit,* yaitu *character, capital, capacity, collateral, condition of economy.*

2) Jaminan Pokok

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

3) Jaminan Tambahan

Walaupun tidak seketat pada jaminan untuk pemberian kredit bank, dalam praktik sering juga perusahaan pembiayaan konsumen 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 anggaran dasarnya.[9]

Jaminan dapat dibedakan sebagai berikut :

a. 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.
b. Jaminan perusahaan (corporate guarantee) adalah suatu perjanjian penanggungan utang yang diberikan perusahaan lain untuk memenuhi kewajiban debitur dalam hal debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan/wanprestasi.
c. 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 :

1. Jaminan kebendaan atas barang bergerak

Yang dimaksudkan dengan barang bergerak adalah semua barang yang secara fisik dapat dipindahtangankan, karena kecuali ketentuan undang-undang, barang tersebut ditetapkan sebagai barang tidak bergerak.

2. Jaminan kebendaan atas barang tidak bergerak

[9]Sunaryo, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, (Jakarta:Sinar Grafika,2008). Hal. 105

> Yang dimaksudkan dengan barang tidak bergerak adalah tanah dan barang-barang lain karena sifatnya oleh undang-undang dinyatakan sebagai benda tidak bergerak, seperti mesin pabrik yang sudah terpasang.[10]

Salah satu usaha pokok suatu lembaga keuangan adalah memberikan pembiayaan. Pemberian pembiayaan merupakan kegiatan yang utama dari suatu lemabga keuangan dalam menyalurkan dananya. Oleh karena itu, untuk menghindarkan risiko yang dapat menghambat kegiatan lembaga keungan umumnya, maka terhadap pemberian pembiayaan tersebut dilakukan berbagai upaya pengamanan. Upaya pengamanan dapat dilakukan dari segi teknis pembiayaan maupun dari segi hukum. Penerimaan jaminan pembiayaan merupakan salah satu upaya hukum untuk mengamankan pemberian pembiayaan tersebut. Walaupun pada prinsipnya, pelunasan pembiayaan diharapkan dapat dilakukan dari proyek (usaha) yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut, tetap diharapkan cara pelunasan yang lain melalui penjualan jaminan sekiranya *mudharib* melakuakan *wanprestasi* di kemudian hari.

Dengan demikian, penerimaan jaminan oleh lembaga keungan merupakan suatu upaya lain untuk memperoleh pelunasan atas pembiayaan yang telah diberikan kepada mudharib. Dalam hal ini, fungsi jaminan kredit adalah untuk mengamankan pemberian pembiayaan dari resiko yang mungkin akan terjadi. Agar fungsi ini dapat terlaksana dengan baik, maka diperlukan penilaian yang baik atas setiap jaminan pembiayaan yang ditawarkan atau diserahkan calon *mudharib* atau *mudharib* pada lembaga keuangan.

---

[10]Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management,*Hal. 663

Tidak selamanya mudah untuk melakukan penilaian itu, mengingat terdapat berbagai jenis dan bentuk jaminan tersebut.[11]

3. Keputusan Pembiayaan

Dalam lembaga keuangan syariah, penggunaan kata pinjam meminjam kurang tepat hal ini disebabkan oleh 2 hal Pertama, pinjaman merupakan metode hubungan *finansial* dalam Islam. Kedua, dalam Islam pinjam meminjam adalah akad sosial bukan akad komersial, artinya bila seseorang meminjam sesuatu tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Oleh karena itu, dalam lembaga keuangan syariah, pinjaman tidak disebut kredit melainkan pembiayaan *(financing).*[12]Berdasarkan Pasal 1 angka (12) UU No. 10 Tahun l998 tentang perbankan, dijelaskan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[13]

Veithzal Rivai, menjelaskan bahwa, keputusan pembiayaan merupakan artikulasi dari apa yang menjadi tujuan dalam strategi perusahaan. Keputusan ini harus memberi konstribusi bagi pengelolaan risiko pembiayaan yang efektif dalam bentuk penyajian informasi yang memadai, untuk membantu perusahaan dalam melakukan penilaian secara komprehensif terhadap resiko. Dimensi yang akan dinilai dalam kebijakan pembiayaan

---

[11]Ibid... Hal. 431

[12]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Hal. 170

[13]**http://beiperbankan.blogspot.co.id/2012/08/pembiayaan-pada-bank-syariah_6341.html.** Diakses pada 11 Juli 2016. Pukul 20:10

ini meliputi : prinsip kehati-hatian pembiayaan, organisasi dan manajemen pembiayaan, dokumentasi dan administrasi, pengawasan pembiayaan, dan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Dimensi yang digunakan sebagai tolak ukur atas kebijakan pembiayaan yang telah diberikan yang mana harus ada dalam suatu kebijakan pembiayaan.[14]

a. Macam-macam pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu sebagai berikut :

1. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
2. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk kebutuhan konsumsi, yang akan habis untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut :

1. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan, seperti :

a) peningkatan produksi baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi)

b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

[14]Aang Suryadi, *Pengaruh Kebijakan Pembiayaan terhadap Pembiayaan Bermasalah*, (Cirebon : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012)

2. Pembiayaan Investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang- barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.[15]

b. Syarat dan langkah-langkah untuk mendapatkan pembiayaan

Adapun prosedur atau langkah-langkah yang harus dilakukan oleh seorang calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan adalah sebagai berikut :

1) Mengikuti penyuluhan tentang produk dan sistem pembiayaan yang dilakukan oleh BMT. Hal ini penting dilakukan agar calon debitur mengerti maksud dantujuan BMT serta perbedaannya dengan rentenir / sistem bunga.
2) Calon debitur mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan. Bagi debitur yang tidak dapat membaca / menulis, maka formulir akan dibantu oleh petugas BMT.
3) Calon debitur mengikuti wawancara/investigasi yang dilakukan oleh petugas bagian pembiayaan. Dengan wawancara ini akan diuji kesesuaian apa yang ditulis dengan apa yang diucapkan.
4) Petugas pembiayaan melakukan verifikasi dan analisis pembiayaan dan data-data yang didapat calon debitur.
5) Bila kesimpulannya proyek usaha tersebut layak dan berprospek maka akan diadakan peninjauan ke lapangan (tempat usaha calon debitur)
6) Bila terbukti semuanya lancar, maka pembiayaan siap dicairkan.[16]

Sedangkan syarat-syarat dalam pembiayaan konsumen bagi konsumen individu antara lain adalah :

---

[15]Ibid... Hal. 160-161

[16]PINBUK,*Modul Pelatihan Calon Pengelola dan Pengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah*

a. Fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) pribadi

b. Fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) suami/istri calon konsumen

c. Fotokopi kartu keluarga (KK)

d. Pas foto

e. Daftar gaji, apabila calon konsumen sebagai pegawai/karyawan.

Adapun syarat-syarat dalam pembiayaan konsumen bagi konsumen yang berupa perusahaan antara lain adalah :

a. Anggaran dasar perusahaan beserta semua perubahan dan tambahannya.

b. Fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) dari yang diberi hak untuk menandatangani perjanjian.

c. Nomor pokok wajib pajak (NPWP)

d. Surat izin usaha perusahaan (SIUP)

e. Tanda daftar perusahaan (TDP)

f. Bank statement

Adapun mekanisme transaksi pembiayaan konsumen menurut Budi Rachmat adalah sebagai berikut :

a. Tahap permohonan

Permohonan pembiayaan konsumen biasanya dilakukan oleh konsumen di tempat kedudukan supplier/dealer penyedia barang kebutuhan konsumen. Supplier ini biasanya telah bekerja sama dengan perusahaan pembiayaan tersebut.

b. Tahap pengecekkan dan pemeriksaan lapangan

Berdasarkan aplikasi pemohon, perusahaan pembiayaan konsumen akan melakukan pengecekkan atas kebenaran dari pengisian formulir aplikasi tersebut

dengan melakukan analisis dan evaluasi terhadap data dan informasi yang telah diterima. Selanjutnya dilakukan :

1) Kunjungan ketempat calon konsumen *(plant visit)*,
2) Pengecekan ke tempat lain *(credit checking)*, dan
3) Observasi secara umum/khusus lainnya.

Adapun tujuan dari pemeriksaan lapangan ini adalah :

1) Untuk memastikan keberadaan konsumen dan memastikan akan kebutuhan barang konsumen.
2) Mempelajari keberadaan barang yang dibutuhkan konsumen, terutama harga kredibilitas pemasok/supplier, dan layanan purna jual.
3) Untuk menghitung secara pasti berapa besar tingkat kebenaran laporan calon konsumen dengan laporan yang telah disampaikan.

c. Tahap pembuatan customer profile

Berdasarkan pemeriksaan lapangan, marketing department dari perusahaan pembiayaan konsumen tersebut akan membuat customer profile yang isinya memuat tentang nama calon konsumen dan istri/suami, alamat, nomor telepon, pekerjaan, alamat kantor, kondisi pembiayaan yang diajukan, jenis dan tipe barang kebutuhan konsumen dll.

d. Tahap pengajuan proposal kepada kredit komite

Marketing department akan mengajukan proposal atas permohonan yang diajukan oleh calon konsumen tersebut kepada kredit komite.

e. Tahap keputusan kredit komite

Keputusan kredit komite merupakan dasar bagi perusahaan pembiayaan konsumen untuk melakukan pembiayaan atau tidak. Apabila permohonan calon

konsumen ditolak, maka harus diberitahukan melalui surat penolakan, sedangkan apabila disetujui maka oleh marketing department akan meneruskan ke tahap berikutnya.

f. Tahap pengikatan

Berdasarkan keputusan kredit komite, selanjutnya oleh bagian legal akan mempersiapkan pengikatan sebagai berikut :

1) Perjanjian pembiayaan konsumen beserta lampirannya
2) Jaminan pribadi (jika ada)
3) Jaminan perusahaan (jika ada)

Pengikatan perjanjian pembiayaan konsumen usaha dapat dilakukan secara bawah tangan,dilegalisir oleh notaris atau secara notaril

g. Tahap pemesanan barang kebutuhan konsumen

Setelah proses penandatanganan perjanjian dilakukan oleh kedua belah pihak, selanjutnya perusahaan pembiayaan konsumen akan melakukan:

1) Pemesanan barang kebutuhan konsumen kepada *supplier*. Pesanan ini dituangkan dalam penegasan pemesanan pembelian/confirm purchase order dan bukti pengiriman dan surat tanda penerimaan barang.
2) Penerimaan pembayaran dari konsumen kepada perusahaan pembiayaan konsumen (dapat melalui *supplier/dealer*)

h. Tahap pembayaran kepada supplier

Setelah barang modal diserahkan oleh *supplier* kepada konsumen, selanjutnya *supplier* akan melakukan penagihan kepada perusahaan pembiayaan konsumen.

Sebelum melaksanakan pembayaran, perusahaan pembiayaan konsumen akan melakukan hal-hal sebagai berikut :

1) Melakukan penutupan perjanjian asuransi ke perusahaan asuransi yang telah ditunjuk.
2) Pemeriksaan ulang terhadap seluruh dokumentasi perjanjian pembiayaan konsumen.

i. Tahap penagihan/monitoring pembayaran

Setelah seluruh pembayaran kepada *supplier/dealer* dilakukan, proses selanjutnya adalah pembayaran angsuran oleh konsumen sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Pada tahapan ini, *collection* department akan memonitor pembayaran angsuran berdasarkan jatuh tempo yang telah ditetapkan, dan berdasarkan sistem pembayaran yang telah disepakati. Di samping itu, juga akan dilakukan monitoring terhadap jaminan, jangka waktu berlakunya jaminan, dan masa berlakunya penutupan asuransi.

j. Tahap pengambilan surat jaminan

Setelah konsumen melunasi seluruh kewajibannya kepada perusahaan pembiayaan konsumen, maka perusahaan pembiayaan konsumen akan mengembalikan kepada konsumen:

1) Jaminan (BPKB, dan atau sertifikat)
2) Dokumen lainnya jika ada[17]

[17]Sunaryo, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, hal.109

B. Penelitian Terdahulu

Dari hasil penelusuran penulis terhadap naskah-naskah hasil penelitian terdahulu yang dinilai berhubungan dengan judul penelitian kali ini, yaitu sebagai berikut :

Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

No	Nama	Judul	Variabel Dependen	Variabel Independen	Temuan
1	Chitra Dwiratih Aviza (2013)	"Pengaruh Survey Terhadap Calon Debitur Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Perusahaan Leasing"	Manfaat Survey	Piutang tak tertagih	Berdasarkan Studi Kasus Di FIF Sumedangbahwa survey sangatlah bermanfaat dalam meminimalisir resiko piutang yang tak tertagihkan di perusahaan leasing tersebut. Hal ini dapat diketahui dengan cara wawancara kepada pihak-pihak yang terlibat selain itu juga melakukan observasi lapangan dan juga menggunkan kuesioner sebagai

					alat pendukung penelitian.[18]
2	Kurnia Rusmiyati (2012)	"Tinjauan Hukum Islam Tentang Penerapan Jaminan Dalam Akad Pembiayaan Mudharabah"	Penerapan Jaminan	Akad pembiayaan mudharabah	Berdasarkan Studi Kasus Di Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta bahwa dalam menerapkan jaminan akad pembiayaan dapat menghindari resiko yang dilakukan oleh nasabah yaitu wanprestasi. Selain dapat menghindari resiko penerapan jaminan akad pada pembiayaan menurut hukum Islam dinyatakan sah karena sesuai dengan tujuan syariah yaitu menjaga harta.[19]
3	Aang Suryadi (2012)	"Pengaruh Kebijakan Pembiayaan terhadap Pembiayaan Bermasalah"	Kebijakan pembiayaan	Pembiayaan bermasalah	Berdasarkan Studi Kasus Di KJKS Peramba Bulan Al Qomariyah Cirebon bahwasnanya dalam kebijakan

[18]Chitra Dwiratih Aviza, *Pengaruh Survey Terhadap Calon Debitur Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Perusahaan Leasing,* (Sumedang : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

[19]Kurnia Rusmiyati, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Penerapan Jaminan Dalam Akad Pembiayaan Mudharabah,* (Yogyakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012)

					pembiayaan merupakan faktor penting dalam melakukan sebuah keputusan pembiayaan, apabila keputusan yang diambil tepat maka akan membawa dampak positif terhadap perusaan (profit). Namun, apabila keputusan yang diambil salah (tidak tepat) maka kerugianlah yang akan diperoleh perusahaan, yaitu berupa pembiayaan bermasalah.[20]
4	Hajar Septi Nasution (2011)	"Pengaruh Nilai Taksir Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)"	Nilai taksir agunan	Pencairan pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)	Berdasarkan Studi Kasus Di BMT Bina Insani Semarang bahwasanya dalam prosedur pembiayaan dilakukan dengan tahap-tahap penilaian yang dilakukan secara selektif untuk

[20]Aang Suryadi, *Pengaruh Kebijakan Pembiayaan terhadap Pembiayaan Bermasalah*, (Cirebon : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012)

					memperoleh data yang sesuai dengan prosedur dan terinci untuk menghasilkan nasabah pembiayaan yang baik.[21]

Dari keempat penelitian terdahulu diatas sedikit mewakili mengenai penelitian yang telah peneliti lakukan. Pada penelitian terdahulu yang pertama yaitu mengenai "pengaruh survey terhadap calon debitur dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada perusahaan leasing" yang ditulis oleh chitra dwiratih aviza, terdapat satu variabel yang sama dalam penelitian ini yaitu mengenai survey. Lalu pada penelitian terdahulu yang kedua mengenai "tinjauan hukum islam tentang penerapan jaminan dalam akad pembiayaan mudharabah" yang ditulis oleh kurnia rusmiyati, juga terdapat satu variabel yang sama yaitu mengenai jaminan/agunan.

Sedangkan pada penelitian terdahulu yang ketiga dengan judul "pengaruh kebijakan pembiayaan terhadap pembiayaan bermasalah"yang ditulis oleh aang suryadi, juga terdapat satu variabel yang sama yaitu pada variabel kebijakan pembiayaan. Selanjutnya pada penelitian terdahulu yang keempat dengan judul "pengaruh nilai taksir agunan pada pencairan pembiayaan ba'i bitsaman ajil (bba)" yang ditulis oleh hajar septi nasution, juga terdapat satu variabel yang sama yaitu mengenai agunan/jaminan.

C. Kerangka Konseptual/Kerangka Berfikir Penelitian

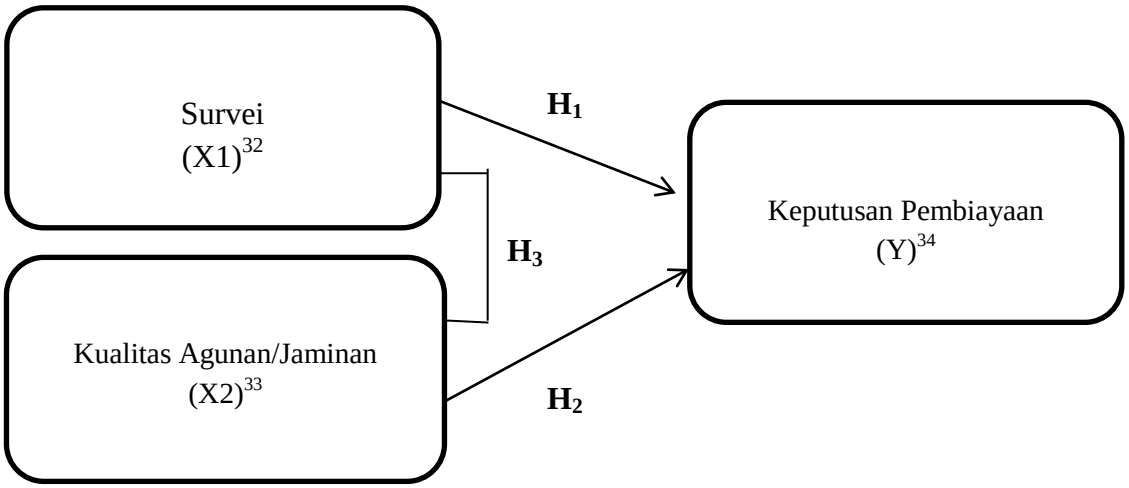
Kerangka berpikiryang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antara variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antar variabel independen

[21]Hajar Septi Nasution, *Pengaruh Nilai Taksir Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)*, (Semarang : Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011)

dan dependen. Bila dalam penelitian ada variabel moderator dan intervening, maka juga perlu dijelaskan, mengapa variabel itu ikut dilibatkan dalam penelitian. Pertautan antar variabel tersebut, selanjutnya dirumuskan kedalam bentuk paradigma penelitian. Oleh karena itu pada setiap penyusunan paradigma penelitian harus didasarkan pada kerangka berfikir.[22] Berdasarkan pada latar belakang masalah, rumusan masalah serta landasan teori, maka dirumuskan kerangka konseptual, yang dijelaskan pada gambar berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



Hipotesis

Dalam penelitian kali ini terdapat 3 hipotesis/kemungkinan yang akan terjadi, yaitu sebagaiberikut :

H_1 : Survei diduga sangat mempengaruhi suatu keputusan pembiayaan.[23]

[22]Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung : Alfabeta, 2011). Hal. 93-94

[23]Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm. 345

H_2 : Kualitas agunan / jaminan pembiayaan diduga sangat mempengaruhi suatu keputusanpembiayaan.[24]

H_3 : Survei dan kualitas agunan / jaminan pembiayaan diduga sangat mempengaruhi suatu keputusan pembiayaan.[25]

---

[24] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik,* (Jakarta : Gema Insani, 2001) Hlm. 131

[25] Sunaryo, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2008)