



**ANALISIS PEMBIAYAAN PRODUK AMANAH PADA UNIT  
PEGADAIAN SYARIAH SIMPANG BENTENG PAYAKUMBUH**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
pada Jurusan Perbankan Syariah*

Oleh:

**ALFITRA RAMADHAN**  
**NIM. 1630401010**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BATANGAS  
1441 H/2020 M**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Alfitra Ramadhan**, NIM. 1630401010, dengan judul "**Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**" memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Maret 2020

Ketua Jurusan Perbankan Syariah Pembimbing




Elfadhi, SE.L., M.Si  
NIP. 19820617 200710 1 002



Widi Nopiardo, M.A  
NIP. 19861128 201503 1 007

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)  
Batusangkar

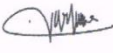



  
Dr. Ulva Atsani, SH., M.Hum  
NIP. 19750303 199903 1 004

## PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh ALFITRA RAMADHAN, NIM. 1630401010, judul: "ANALISIS PEMBIAYAAN PRODUK AMANAH PADA UNIT PEGADAIAN SYARIAH SIMPANG BENTENG PAYAKUMBUH", telah diuji dalam Ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar yang dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 14 Mei 2020.


Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal
1	Widi Nopiardo, M.A NIP. 19861128 201503 1 007	Ketua Sidang		04/Juni/2020
2	Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag NIP. 19720505 200212 1 004	Anggota		02/Juni/2020

Batusangkar, Juni 2020

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



  
H. Atsami, S.H., M. Hum  
NIP. 19750303 199903 1 004

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alfitra Ramadhan  
Nim : 1630401010  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh” adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, 19 Maret 2020

Saya yang Menyatakan,



ALFITRA RAMADHAN  
NIM. 1630401010

## ABSTRAK

**Alfitra Ramadhan, NIM 1630401010, Judul Skripsi: “Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh”.** Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar Tahun 2020 dengan jumlah halaman sebanyak 99 halaman.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah bagaimana pelaksanaan analisis pembiayaan produk amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan prosedur pembiayaan produk Amanah, untuk mendeskripsikan SOP pembiayaan produk Amanah, untuk mendeskripsikan pelaksanaan analisis pembiayaan produk amanah, dan juga untuk mendeskripsikan kendala dalam pelaksanaan analisis pembiayaan produk amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*), untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu melalui wawancara dan dokumentasi yang berkaitan dengan analisis pembiayaan produk amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Teknik penjamin keabsahan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode triangulasi, kemudian dilakukan penarikan kesimpulan untuk menyimpulkan semua informasi yang telah didapat.

Hasil penelitian yang penulis peroleh yaitu *Pertama*, dalam prosedur pembiayaan produk Amanah berlaku persyaratan berupa dokumen penting yang harus dipenuhi nasabah. *Kedua*, dalam hal SOP pembiayaan produk Amanah berlaku ketentuan khusus yaitu KEPDIR Perum Pegadaian LB.1/2009. *Ketiga*, pelaksanaan analisis pembiayaan produk amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, dengan prinsip 5C yaitu Penilaian *Character* (watak nasabah) pihak unit pegadaian syariah menganalisis dengan cara wawancara dan juga pemantauan oleh agen khusus. Penilaian *Capacity* (kemampuan nasabah) pihak unit pegadaian syariah melakukan analisis dengan melihat kemampuan nasabah dari aspek finansial dan aspek manajemen. Penilaian *Capital* (modal nasabah) pihak unit pegadaian syariah memperhatikan profesi yang digeluti masing-masing calon nasabah serta mengandalkan informasi dari agen khusus. Penilaian *Collateral* (jaminan) dilakukan dengan menyesuaikan antara nilai jaminan dengan pembiayaan yang diberikan. Penilaian *Condition of Economy* (kondisi ekonomi nasabah) dilakukan dengan memantauperkembangan usaha nasabah. *Keempat* terkait kendala yang dihadapi dalam analisis pembiayaan produk Amanah bagi pihak unit pegadaian syariah terdapat kendala dari segi SDM (tidak adanya marketing, tim survey, analis). Selain kendala segi SDM, terdapat juga kendala dari segi fasilitas berupa brankas penyimpanan *marhun* (barang jaminan) yang belum representatif. Kendala dari pihak nasabah yaitu ketidaksiapan nasabah dalam menerima kedatangan pihak unit pegadaian syariah baik tim survey maupun agen khusus.

**Kata Kunci: Analisis Pembiayaan Produk Amanah, Prinsip Analisis 5C dan Kendala Pelaksanaan Analisis Pembiayaan**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

ABSTRAK

DAFTAR ISI..... i

DAFTAR TABEL..... iv

DAFTAR GAMBAR..... v

**BAB I PENDAHULUAN ..... 1**

A. Latar Belakang..... 1

B. Fokus Penelitian ..... 7

C. Pertanyaan Penelitian ..... 8

D. Tujuan Penelitian..... 8

E. Manfaat dan Luaran Penelitian..... 9

F. Defenisi Operasional ..... 9

**BAB II KAJIAN TEORI ..... 11**

A. Landasan Teori ..... 11

1. Pembiayaan..... 11

a. Pengertian Pembiayaan ..... 11

b. Unsur-unsur Pembiayaan ..... 12

c. Fungsi Pembiayaan ..... 13

d. Tujuan Pembiayaan..... 14

e. Jenis-jenis Pembiayaan ..... 15

2. Analisis Pembiayaan..... 18

a. Pengertian Analisis Pembiayaan..... 18

b. Tujuan Analisis Pembiayaan..... 20

c. Prosedur Analisis Pembiayaan..... 21

d. Perencanaan Analisis Pembiayaan..... 21

e. Evaluasi Analisis Pembiayaan ..... 23

f. Analisis 5C ..... 23

g. Analisis 6A.....	27
h. Analisis 7P .....	34
i. Sumber Informasi dalam Analisis Pembiayaan .....	36
j. Analisis dan Persetujuan Pembiayaan.....	39
k. Pencairan.....	43
B. Penelitian Relevan .....	44
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>48</b>
A. Jenis Penelitian .....	48
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	48
C. Instrumen Penelitian.....	49
D. Sumber Data .....	49
E. Teknik Pengumpulan Data .....	50
F. Teknik Analisis Data .....	51
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	52
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh .....	54
1. Sejarah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh ...	54
2. Visi dan Misi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	56
3. Struktur Organisasi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	57
4. Perangkat Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh	57
5. Budaya Kerja Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	61
6. Produk-produk Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	63
B. Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	71
1. Prosedur Pembiayaan Produk Amanah.....	71

2. Standar Operasional Prosedur (SOP) Pembiayaan Produk Amanah	74
3. Analisis Pembiayaan Produk Amanah dengan Prinsip 5C	76
4. Kendala dalam Pelaksanaan Analisis Pembiayaan Produk Amanah	83
C. Pembahasan Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit	
Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh	86
1. Pembahasan terhadap Prosedur Pembiayaan Produk Amanah	86
2. Pembahasan terhadap Standar Operasional Prosedur (SOP) Pembiayaan Produk Amanah	87
3. Pembahasan terhadap Analisis Pembiayaan Produk Amanah dengan Prinsip 5C	87
4. Pembahasan terhadap Kendala dalam Pelaksanaan Analisis Pembiayaan Produk Amanah	93
<b>BAB V PENUTUP</b>	<b>97</b>
A. Kesimpulan	97
B. Saran	99
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. 1 Data Nasabah Pembiayaan Produk Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh Tahun 2017-2019 .....	5
Tabel 3. 1 Waktu Penelitian .....	48
Tabel 4. 1 Simulasi Angsuran Pembiayaan Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	73

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.....	57
Gambar 4. 2 Skema Pembiayaan Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh .....	73

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Seiring berkembangnya aktivitas perekonomian masyarakat, maka mereka membutuhkan suatu lembaga atau institusi yang bertugas untuk mengelola keuangan yang dimiliki. Hal inilah yang melahirkan lembaga keuangan, pada awalnya lembaga keuangan modern yang muncul adalah Bank. Lembaga keuangan bank dibutuhkan sebagai suatu lembaga *intermediary* (perantara) antara pihak yang surplus dana kepada pihak yang defisit dana. Perkembangan selanjutnya yaitu lembaga keuangan bukan bank maupun non bank semakin berkembang pesat di seluruh dunia termasuk di Indonesia. (Yusuf, 2015: 4)

Lembaga keuangan, baik bank maupun lembaga keuangan bukan bank, mempunyai peran yang penting bagi aktivitas perekonomian. Peran strategis bank dan lembaga keuangan bukan bank tersebut adalah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup masyarakat. Bank dan lembaga keuangan bukan bank merupakan lembaga perantara keuangan sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian. (Yusuf, 2015: 6)

Salah satu bentuk lembaga keuangan bukan bank yang ada diantaranya yaitu pegadaian. Pegadaian adalah suatu lembaga keuangan bukan bank yang memberikan kredit kepada masyarakat dengan corak khusus, yaitu secara hukum gadai. Pengertian hukum gadai adalah kewajiban calon pemimpin untuk menyerahkan harta bergerakaknya (sebagai agunan) kepada pihak pegadaian, disertai dengan pemberian hak kepada pegadaian untuk melakukan penjualan (lelang), harta gerak meliputi seluruh jenis barang bergerak, misalnya perhiasan, barang elektronik, sepeda motor dan sebagainya. (Sumar'in, 2012: 39)

Awal berdirinya pegadaian di Indonesia yaitu Pegadaian berstatuskan Perjan. Namun, status Perjan pegadaian selanjutnya diubah menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian yang didasarkan pada PP No. 10 Tahun 1990 Tanggal 1 April 1990 tentang Perum Pegadaian. Perubahan aturan ini menandakan kedinamisan ruang gerak pegadaian dalam menjalankan statusnya sebagai Perum.

Perkembangan selanjutnya PP No. 10 Tahun 1990 diubah lagi menjadi PP No. 103 Tahun 2000 masih tetap berstatus Perum. Dengan perubahan regulasi tersebut, maka Perum Pegadaian diharapkan mampu mengelola usahanya dengan lebih profesional, *business oriented* tanpa meninggalkan ciri khusus, yaitu membantu masyarakat golongan ekonomi lemah. Pasca terbitnya PP No. 103 Tahun 2000 tentang Perum Pegadaian, Pemerintah belum mengeluarkan peraturan perundang-undangan kembali yang mengatur kegiatan usaha pegadaian. (Mulazid, 2016: 47)

Selanjutnya pasal 1 ketentuan umum PP 103 tahun 2000 tentang Perusahaan Umum (PERUM), pegadaian dinyatakan bahwa Perusahaan Umum (PERUM). Pegadaian adalah badan usaha milik negara sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 9 Tahun 1969 (saat ini berlaku Undang-undang Nomor 19 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara), yang bidang usahanya berada dalam lingkup tugas dan kewenangan Menteri Keuangan, dimana seluruh modalnya dimiliki negara berupa kekayaan negara yang dipisahkan dan tidak terbagi atas saham. Dalam pasal 3 ayat (1) PERUM Pegadaian adalah Perusahaan Badan Usaha Milik Negara yang diberi tugas dan wewenang untuk menyelenggarakan kegiatan usaha menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai. Pasal 6 menentukan sifat usaha dari perusahaan adalah menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum dan sekaligus memupuk keuntungan (*profit*) berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan. (Anshori, 2011: 70)

PT Pegadaian sampai saat ini merupakan satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok PT Pegadaian adalah menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai. Tugas tersebut dimaksudkan untuk membantu masyarakat agar tidak terjatuh dalam praktik-praktik lintah darat. Kantor Pusat PT Pegadaian berkedudukan di Jakarta, dan dibantu oleh kantor daerah, kantor perwakilan daerah, dan kantor cabang. Jaringan usaha PT Pegadaian telah meliputi lebih dari 500 cabang yang tersebar di wilayah Indonesia. (Soemitra, 2009: 399)

Belakangan, bersamaan dengan perkembangan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia, sektor pegadaian juga ikut mengalaminya. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dengan membentuk unit layanan gadai syariah di beberapa kota di Indonesia. Pegadaian Syariah mulai beroperasi sejak 2003. Sampai Oktober 2015, jumlah gerai pegadaian syariah mencapai 611 outlet di seluruh Indonesia, itu terdiri dari 83 cabang dan 528 kantor unit. (Soemitra, 2009: 400)

Gagasan mendirikan pegadaian syariah berawal pada saat beberapa General Manager melakukan studi banding ke Malaysia. Pada Tahun 1993, mulai dilakukan penggodokan rencana pendirian pegadaian syariah oleh para pimpinan Perum Pegadaian. Tetapi ketika itu, ada sedikit kendala, salah satu kendalanya adalah Perum Pegadaian pada saat itu masih berbentuk badan hukum Perum dan belum memiliki pedoman operasional unit layanan gadai syariah. (Mulazid, 2016: 59)

Upaya Perum Pegadaian untuk mendirikan pegadaian syariah di Indonesia baru mulai menemukan titik terang pada tahun 2000-an ketika produk gadai (*rahn*) mulai diperkenalkan oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI). Dengan adanya kerjasama antara Perum Pegadaian dengan BMI, maka pegadaian syariah di Indonesia baru dapat diwujudkan secara resmi pada Januari tahun 2003. (Mulazid, 2016: 60)

Konsep operasional Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas yang diselenggarakan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor cabang Pegadaian Syariah atau Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS), ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih ditahun yang sama pula, 4 kantor cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah. (Anshori, 2011: 140)

Pada umumnya setiap lembaga keuangan tentu akan mengikuti perubahan dan perkembangan terhadap teknologi yang diiringi dengan ide-ide dan inovasi dalam kegiatan muamalah. Salah satu bentuk dari inovasi dan perkembangan tersebut adalah produk pembiayaan Amanah. Produk pembiayaan Amanah adalah pembiayaan berprinsip syariah yang ditujukan kepada karyawan tetap maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Tepat caranya dan berkah hasilnya, produk pembiayaan Amanah mengedepankan uang muka yang terjangkau serta angsuran yang tetap. Selain itu, transaksi dilakukan sesuai dengan prinsip syariah yang adil dan menentramkan.

Bentuk dari produk pembiayaan Amanah ini merupakan proses pembiayaan dengan uang muka pembelian sepeda motor mulai 10% dan uang muka pembelian mobil mulai 20%. Dimana pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, 36, 48, dan 60 bulan dengan pemberian tarif (*mu'nah*) yang menarik dan kompetitif. Pembiayaan dapat diberikan untuk kendaraan baru maupun second dengan prosedur sederhana, cepat dan mudah. ([www.pegadaiansyariah.co.id](http://www.pegadaiansyariah.co.id))

Hal tersebut berdasarkan ketentuan yang telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 yang menyatakan bahwa semua bentuk pembiayaan/penyaluran dana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh dijaminkan dengan agunan (*rahn*).

Salah satu Pegadaian Syariah yang mengoperasikan produk pembiayaan Amanah ini adalah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh yang telah menjalankan produk ini sejak tahun 2014 sampai saat sekarang ini. Pada tahun 2017 hingga bulan Desember 2019 produk Amanah mengalami peningkatan yang signifikan dengan meningkatnya jumlah nasabah yang diiringi dengan peningkatan besaran pembiayaan. Hal ini menandakan bahwa adanya *progress* yang bagus dalam produk pembiayaan Amanah tersebut.

Berdasarkan data yang penulis dapatkan dari dokumen Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dapat diketahui Jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan produk Amanah sebagai berikut :

**Tabel 1. 1**  
**Data Nasabah Pembiayaan Produk Amanah Unit Pegadaian Syariah**  
**Simpang Benteng Payakumbuh**  
**Tahun 2017-2019**

Tahun	Jumlah Nasabah			Persentase Penurunan Pembiayaan Bermasalah	Total Pembiayaan
	Lancar	Macet/Bermasalah	Total		
2017	20	5	25	-	Rp. 538.540.304
2018	37	3	40	40%	Rp. 804.359.075
2019	53	2	55	33.3 %	Rp. 963.871.786

Sumber: Dokumen Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, 2019

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, dapat dilihat jumlah nasabah pembiayaan produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh pada tahun 2017 nasabah berjumlah 25 orang (20 nasabah diantaranya lancar dan 5 nasabah diantaranya macet/bermasalah) dengan total pembiayaan sebesar Rp. 538.540.304, sementara pada tahun 2018 nasabah berjumlah 40 orang (37 nasabah diantaranya lancar dan 3

nasabah diantaranya macet/bermasalah) dengan total pembiayaan sebesar Rp. 804.359.075, dan pada tahun 2019 nasabah berjumlah 55 orang (53 nasabah diantaranya lancar dan 2 nasabah diantaranya macet/bermasalah) dengan total pembiayaan di tahun 2019 sebesar Rp. 963.871.786. Pada tahun 2018 terjadi peningkatan sebanyak 15 orang nasabah dari tahun 2017 atau terjadi peningkatan sebesar 40%, sedangkan pada tahun 2019 terjadi lagi peningkatan sebanyak 15 orang nasabah dari tahun 2018 atau terjadi peningkatan sebesar 33.3%

Dilihat dari peningkatan jumlah nasabah dan juga peningkatan dalam pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh ini, tampak bahwa pembiayaan Amanah ini mengalami kemajuan yang signifikan. Akan tetapi, jika dilihat dari tingkat resikonya terutama berdasarkan resiko seperti kemacetan/pembiayaan bermasalah terjadi penurunan. Hal ini merupakan suatu prestasi bagi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dalam meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah tersebut, disamping terjadinya peningkatan dari segi jumlah nasabah dan dari segi jumlah pembiayaan. Setiap dana yang disalurkan oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh selalu mengandung resiko seperti tidak kembalinya dana, untuk itu pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dituntut untuk berhati-hati dalam melakukan analisis pembiayaan, salah satunya pada pembiayaan Amanah ini.

Akan tetapi di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh tersebut, mengenai perihal pembiayaan Amanah ini terdapat prosedur yang belum terlaksana dengan maksimal salah satunya yaitu dalam survey kondisi perekonomian calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan, pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh lebih cenderung melakukan analisis di Kantor dan minim melakukan analisis di lapangan.

Disamping itu, terdapat kekurangan dari segi fasilitas seperti tempat brankas penyimpanan *marhun* (barang jaminan) yang belum representatif. Sementara dari segi Sumber Daya Manusia (SDM), tidak terdapat petugas khusus seperti marketing dan tenaga analis untuk menganalisis pembiayaan sehingga tugas ini dilaksanakan oleh penaksir. Selain itu, juga terdapat kekurangan tenaga lapangan, sehingga pelaksanaan survey lapangan, penagihan, dan sosialisasi produk yang belum terlaksana sebagaimana mestinya. Hal ini tentu menimbulkan *image* (gambaran) seolah-olah analisis pembiayaan belum dilakukan secara profesional. Ditengah terdapatnya kekurangan pembiayaan Amanah tersebut, namun pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh bisa mengurangi jumlah pembiayaan yang bermasalah khususnya dalam pembiayaan Amanah ini. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 10 Oktober 2019)

Berdasarkan hal yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai apa yang dilakukan oleh Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dalam menganalisis pembiayaan produk Amanah tersebut yang penulis tuangkan dalam skripsi ini dengan judul **“Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang penulis paparkan diatas, maka yang menjadi fokus penelitian dalam skripsi ini adalah Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

### **C. Pertanyaan Penelitian**

Pertanyaan penelitian ini diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Apa saja prosedur pada pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh?
2. Apa saja yang menjadi Standar Operasional Prosedur (SOP) pada pelaksanaan pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh?
3. Bagaimana pelaksanaan analisis pembiayaan pada produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh?
4. Apa saja kendala pelaksanaan analisis pembiayaan pada produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh?

### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian berdasarkan pertanyaan penelitian diatas, yaitu:

1. Untuk mendeskripsikan prosedur pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.
2. Untuk mendeskripsikan Standar Operasional Prosedur (SOP) pelaksanaan pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.
3. Untuk mendeskripsikan analisis pembiayaan pada produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.
4. Untuk mendeskripsikan kendala pelaksanaan analisis pembiayaan pada produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

## **E. Manfaat dan Luaran Penelitian**

Manfaat dan luaran penelitian ini yaitu:

### **1. Manfaat Penelitian**

Manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber masukan dan motivasi dalam pengembangan ilmu analisis pembiayaan produk lembaga keuangan syariah.
- b. Manfaat Praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

### **2. Luaran Penelitian**

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan dalam jurnal ilmiah.

## **F. Defenisi Operasional**

Untuk memudahkan dalam memahami permasalahan, maka penulis memfokuskan variabel penelitian ini agar menjadi jelas, yaitu sebagai berikut, Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan syariah seperti pegadaian syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya yaitu berdasarkan pada prinsip 5C, *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Condition of Economy*. (Ismail, 2011: 119)

Sementara dalam defenisi operasional terkait analisis pembiayaan ini yaitu bagaimana penerapan dan pelaksanaan analisis pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh serta

apa saja kendala yang terjadi selama pelaksanaan analisis pembiayaan produk Amanah tersebut.

Pembiayaan Amanah adalah pembiayaan berprinsip syariah yang ditujukan kepada karyawan tetap maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Tepat caranya dan berkah hasilnya, mengedepankan uang muka yang terjangkau serta angsuran yang tetap, dan dilakukan sesuai dengan prinsip syariah yang adil dan menentramkan. ([www.pegadaiansyariah.co.id](http://www.pegadaiansyariah.co.id))

## BAB II KAJIAN TEORI

### A. Landasan Teori

#### 1. Pembiayaan

##### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah kepada nasabah. Menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana dan memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. (Andrianto, 2019: 305)

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan pasal 1 butir 12 Undang-undang No. 10 Tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Farurrahman, 2012: 65)

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I Trust*, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti (*trust*) berarti lembaga pembiayaan selaku *sahib al-mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. (Ilyas, 2015: 186)

**b. Unsur-unsur Pembiayaan**

## a) Lembaga keuangan syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

## b) Mitra usaha/partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c) Kepercayaan/*trust*

Bank syariah /memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.

## d) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

## e) Resiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung resiko tidak kembalinya dana. Resiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

## f) Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

g) Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah. (Ismail, 2011: 107)

**c. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana. (Ismail, 2011: 85)

Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- a) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
- b) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*. Pembiayaan merupakan suatu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana.
- c) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan ekonomi yang ada. Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi. (Ismail, 2011: 86)

#### **d. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dapat dijadikan dua, yakni tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

a) Peningkatan ekonomi umat

Masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf hidupnya.

b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana sehingga dapat tergulirkan.

c) Meningkatkan produktifitas

Adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksi. Sebab upaya produksi tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dana.

d) Membuka lapangan kerja baru

Dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru. (Yudistira, 2011: 20)

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

a) Upaya memaksimalkan laba

Artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba yang maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

b) Pendayagunaan sumber ekonomi

Artinya sumber daya ekonomi dapat dikembalikan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

c) Penyaluran kelebihan dana

Artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara yang lain ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak surplus kepada pihak yang minus dana. (Yudistira, 2011: 21)

**e. Jenis-jenis Pembiayaan**

a) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas pembiayaan modal kerja dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan. (Karim, 2004: 222)

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisa pemberian pembiayaan antara lain:

- 1) Jenis usaha, kebutuhan modal kerja masing-masing jenis usaha berbeda-beda.
- 2) Skala usaha, besarnya kebutuhan modal kerja suatu usaha sangat tergantung pada skala usaha yang dijalankan. Semakin besar skala usaha yang dijalankan, kebutuhan modal kerja akan semakin besar.

- 3) Tingkat kesulitan usaha yang dijalankan.
- 4) Karakter sektor transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai. (Karim, 2004: 222)

Dalam melakukan penetapan akad pembiayaan modal kerja, proses analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Hal pertama dan utama yang harus dilihat bank adalah jenis proyek yang akan dibiayai tersebut apakah memiliki kontrak atau belum.
- 2) Jika proyek tersebut memiliki kontrak, berikutnya yang harus dicermati adalah apakah proyek tersebut untuk pembiayaan konstruksi atau pengadaan barang.
- 3) Dalam hal proyek tersebut tidak memiliki kontrak, maka faktor selanjutnya yang harus dilihat oleh bank adalah apakah proyek tersebut untuk pembelian barang atau penyewaan barang. (Karim, 2004: 223)

b) Pembiayaan investasi

Yang dimaksud dengan pembiayaan investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan di kemudian hari, mencakup hal-hal antara lain:

- 1) Imbalan yang diharapkan dari investasi adalah berupa keuntungan dalam bentuk finansial atau uang (*financial benefit*).
- 2) Badan usaha umumnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan berupa uang, sedangkan badan sosial dan badan-badan pemerintah lainnya lebih bertujuan untuk memberikan manfaat sosial (*social benefit*) dibandingkan dengan keuntungan finansialnya.
- 3) Badan-badan usaha yang mendapat pembiayaan investasi dari bank harus mampu memperoleh keuntungan finansial

(*financial benefit*) agar dapat hidup dan berkembang serta memenuhi kewajibannya kepada bank. (Karim, 2004: 225)

c) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima (5) bagian, yaitu:

- 1) Pembiayaan konsumen akad *murabahah*.
- 2) Pembiayaan konsumen akad IMBT.
- 3) Pembiayaan konsumen akad *ijarah*.
- 4) Pembiayaan konsumen akad *istishna'*.
- 5) Pembiayaan akad konsumen *qard + ijarah*. (Karim, 2004: 232)

d) Pembiayaan sindikasi

Pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk suatu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya, pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar. Sindikasi ini mempunyai tiga bentuk, yakni:

- 1) *Lead Syndication*, yakni sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek dan dipimpin oleh satu bank yang bertindak sebagai *leader*.
- 2) *Club Deal*, yakni sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek, tapi antara bank yang satu dengan yang lain tidak mempunyai hubungan kerja sama bisnis dalam arti penyatuan modal.
- 3) *Sub Syndication*, yakni bentuk sindikasi yang terjadi antara suatu bank dengan salah satu bank peserta sindikasi lain dan kerja sama bisnis yang dilakukan keduanya tidak

berhubungan secara langsung dengan peserta sindikasi lainnya. (Karim, 2004: 234)

e) Pembiayaan berdasarkan *take over*

Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

Dalam pembiayaan berdasarkan *take over* ini, bank syariah mengklasifikasikan hutang kepada nasabah bank konvensional menjadi dua macam, yakni:

- 1) Hutang pokok plus bunga.
- 2) Hutang pokok saja.

Dengan demikian, dalam memberikan pembiayaan, bank syariah dapat mengklasifikasikan pembiayaan yang diajukan nasabah ke dalam dua kategori, yakni pembiayaan *take over* atau pembiayaan *non take over*. Dalam pembiayaan tersebut termasuk ke dalam kategori *take over* ataupun *non take over*, faktor pertama yang harus dicermati bank syariah adalah apakah pembiayaan tersebut berbentuk sindikasi atau non sindikasi (retail). (Karim, 2004: 236)

## 2. Analisis Pembiayaan

### a. Pengertian Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang

baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah. (Ismail, 2011: 119)

Analisis dan nilai kredit/pembiayaan dimuat dalam format yang telah ditetapkan oleh bank dan disesuaikan dengan jenis kredit/pembiayaannya. Dalam analisis tersebut sekurang-kurangnya perlu mencakup informasi berikut:

- a) Identitas pemohon, yaitu nama pemohon, tempat tinggal, bentuk usaha, legalitas usaha, dan sebagainya. Informasi mengenai identitas ini dimaksudkan untuk melihat gambaran awal tentang pertanggungjawaban utama atas pengelolaan perusahaan, lokasi perusahaan serta keabsahan operasi perusahaan.
- b) Aturan permohonan kredit/pembiayaan, mencakup jumlah kredit/pembiayaan, objek yang dibiayai, masa/tempo, dan alasan keperluan kredit/pembiayaan. Informasi mengenai aturan kredit/pembiayaan ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran bahwa dana tersebut benar-benar digunakan untuk membiayai usaha, bukan untuk hal-hal yang bersifat konsumtif atau spekulatif.
- c) Riwayat hubungan perdagangan dengan bank, mencakup masa awal dimulainya jalinan bisnis, bidang perdagangan, nilai transaksi perdagangan, kualitas hubungan perdagangan, dan jumlah keseluruhan nilai perdagangan.
- d) Analisis 5C kredit/pembiayaan, mencakup analisa karakter/watak, analisis kemampuan, analisis modal, analisis keadaan/prospek usaha, dan analisis agunan. (Eficandra, 2012: 32-33)

## **b. Tujuan Analisis Pembiayaan**

Analisis pembiayaan merupakan langkah paling penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini untuk:

- a) Menilai kelayakan usaha calon peminjam.
- b) Menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
- c) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Tujuan utama dari analisis permohonan pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada *customer* atau nasabah ada resiko yang dihadapi, yaitu tidak kembalinya uang yang pinjamkan kepada *customer*. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan *customer* harus diikuti secara terus-menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas. (Andrianto, 2019: 316)

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama-tama yang harus diperhatikan adalah kemauan dan kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya. Faktor lain yang harus diperhatikan adalah perekonomian atau aktivitas pada umumnya (ekonomi makro dan AMDAL). Mengingat resiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada. Analisis pembiayaan harus mencakup penilaian kuantitatif dan kualitatif, karena analisis kualitatif yang diikuti dengan kuantitatif akan memberikan kejelasan bagi pembuat keputusan. Walaupun demikian, di dalam analisis yang mungkin dipakai hanyalah salah satu. Misalnya, karakter dinilai secara kualitatif saja, sementara masalah-masalah keuangan, produksi, pemasaran, dan agunan harus dinilai secara kuantitatif dan kualitatif. Namun jika tidak memungkinkan cukup secara kualitatif saja. (Andrianto, 2019: 317)

### c. Prosedur Analisis Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005), aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:

- a) Prosedur analisis
  - 1) Berkas dan pencatatan.
  - 2) Data pokok dan analisis pendahuluan: realisasi pembelian, produksi, dan penjualan, rencana pembelian, produksi dan penjualan, jaminan, laporan keuangan, data kualitatif dari calon debitur.
  - 3) Penelitian data.
  - 4) Penelitian atas realisasi data.
  - 5) Penelitian atas realisasi usaha.
  - 6) Penelitian dan penilaian barang jaminan.
  - 7) Laporan keuangan dan penelitiannya.
- b) Keputusan permohonan pembiayaan
  - 1) Bahan pertimbangan pengambilan keputusan.
  - 2) Wewenang pengambilan keputusan. (Saputra, 2018: 26)

### d. Perencanaan Analisis Pembiayaan

Manajemen pembiayaan pada bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya terdiri atas:

- a) Perencanaan Pembiayaan
  - 1) Penetapan target pembiayaan, meliputi persentase dari jual beli, bagi hasil, sewa/sewa beli.
  - 2) Segmen pasar pembiayaan, meliputi individu, *corporate*.
  - 3) Strategi pembiayaan dengan menentukan, mitra kerja sama, *cross selling*, promosi, *product development*.
- b) Organisasi Pembiayaan
  - 1) Komite kebijakan pembiayaan.
  - 2) Komite pembiayaan.
  - 3) ALCO (*asset liability committee*).

- 4) Marketing pembiayaan.
  - 5) *Support* pembiayaan.
  - 6) Operasional pembiayaan.
  - 7) Pengawasan pembiayaan.
- c) Proses Pembiayaan
- 1) Komite kebijakan pembiayaan (menetapkan batas wewenang persetujuan pembiayaan, menetapkan proses persetujuan pembiayaan, menetapkan format akad pembiayaan, menetapkan persetujuan pencairan dana pembiayaan).
  - 2) Komite pembiayaan (memeriksa kelayakan pengajuan pembiayaan, memberikan persetujuan pembiayaan sesuai *limit*).
  - 3) Tim ALCO menentukan harga produk pembiayaan.
  - 4) Marketing pembiayaan (mengelola penjualan, mengelola produk, mengelola *account-customer relationship*, melakukan analisis pembiayaan).
  - 5) *Support* pembiayaan (melakukan analisis yuridis/legalitas, melakukan taksasi pembiayaan, melakukan BI *checking*, melakukan administrasi pembiayaan).
  - 6) Operasional pembiayaan (melakukan pencairan pembiayaan, membuat laporan pembiayaan).
- d) Monitoring Pembiayaan
- 1) Monitoring pencapaian target pembiayaan.
  - 2) Monitoring proses pembiayaan pada akad-akad (jual beli, bagi hasil, sewa, dan sewa beli), prosedur atau ketentuan (data-data nasabah), kelancaran pembayaran nasabah, dan lain-lain. (Sholihin, 2013: 596)

#### e. **Evaluasi Analisis Pembiayaan**

Pemberian fasilitas pembiayaan perlu mempertimbangkan kebutuhan nasabah dan harus memperhatikan kondisi keuangan nasabah. Dengan kata lain pemberian fasilitas pembiayaan bank harus memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan telah sesuai dengan kebutuhan dan telah sesuai dengan kemampuan membayar kembali. (Andrianto, 2019: 354)

Bank secara berkala harus melakukan evaluasi terhadap daftar kredit atau pembiayaan dalam pengawasan khusus serta hasil penyelesaiannya, dengan tujuan untuk mengetahui secara dini pemberian kredit atau pembiayaan dalam pengawasan khusus telah menjadi kredit atau pembiayaan bermasalah.

- a) Bank melakukan evaluasi terhadap daftar kredit atau pembiayaan dalam pengawasan khusus dan menghitung besarnya persentase kredit atau pembiayaan dalam perhatian khusus terhadap total kredit atau pembiayaan, terutama dengan memperhatikan kredit atau pembiayaan yang kolektibilitasnya telah tergolong diragukan dan macet.
- b) Bank tidak boleh melakukan pengecualian dalam melakukan evaluasi dan pencantuman dalam daftar kredit atau pembiayaan kepada pihak yang terkait dengan bank dan debitur/nasabah besar tertentu. (Handoko, 2019: 35)

#### f. **Analisis 5C**

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai dengan kebijakan bank. Dalam beberapa kasus sering kali digunakan metode analisa 5C, yang meliputi:

- a) *Character* (Karakter/Watak)

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah

mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon nasabah antara lain:

- 1) *BI Checking*. Dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.
- 2) Informasi dari pihak lain. Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman dari bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. (Ismail, 2011: 120)

b) *Capacity* (Kemampuan)

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. (Ismail, 2011: 121)

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain:

- 1) Melihat laporan keuangan. Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas.
- 2) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan. Cara lain yang dapat ditempuh bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta fotocopy slip gaji tiga bulan terakhir dan

didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir.

- 3) Survey ke lokasi usaha calon nasabah. Survey ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung. (Ismail, 2011: 122)

c) *Capital* (Modal)

*Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain:

- 1) Laporan keuangan calon nasabah perusahaan. Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam resiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar.
- 2) Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang telah disiapkan. (Ismail, 2011: 123)

d) *Collateral* (Agunan)

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan.

Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purna jual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purna jualnya bagus, resiko rendah.

Secara perinci pertimbangan atas *collateral* dikenal dengan MAST:

- 1) *Marketability*. Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.
- 2) *Ascertainability of value*. Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.
- 3) *Stability of value*. Agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa mengcover kewajiban debitur.
- 4) *Transferability*. Agunan yang diserahkan bank mudah dipindahtangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya. (Ismail, 2011: 124)

e) *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk

mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Beberapa analisis terkait dengan *condition of economy* antara lain:

- 1) Kebijakan pemerintah. Perubahan kebijakan pemerintah digunakan sebagai pertimbangan bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.
- 2) Bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis *condition of economy* pada pembiayaan konsumsi. Bank akan mengaitkan antara tempat kerja calon nasabah dan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasi tentang kondisi perusahaan dimana calon nasabah bekerja. Kelangsungan hidup perusahaan dan pekerjaan calon nasabah menjadi bahan pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan. (Ismail, 2011: 125)

#### **g. Analisis 6A**

Analisis 6A, artinya terdapat enam aspek yang perlu dilakukan analisis terhadap permohonan pembiayaan, yang terdiri dari:

##### a) Analisis aspek hukum

Analisis aspek hukum perlu dilakukan oleh bank syariah untuk evaluasi terhadap legalitas calon nasabah. Di dalam akad pembiayaan, terdapat dua pihak yang berserikat, yaitu bank syariah sebagai pihak yang menginvestasikan modal dan pihak nasabah yang mendapat kepercayaan untuk menjalankan usahanya. (Ismail, 2011: 126)

Nasabah pembiayaan dapat digolongkan menjadi tiga kelompok antara lain:

##### 1) Nasabah perorangan (individu)

Adalah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh seseorang atas nama pribadi. Pada umumnya tujuan

mengajukan pembiayaan adalah untuk memenuhi kebutuhan sendiri. Bank syariah akan mengevaluasi aspek-aspek legalitas yang dimiliki nasabah perorangan tersebut, misalnya KTP, KK, surat nikah, bukti kepemilikan atas aset yang diagunkan, dan aspek legalitas lainnya yang diperlukan.

- 2) Nasabah merupakan bentuk usaha yang bukan badan hukum

Nasabah merupakan bentuk usaha bukan badan hukum antara lain CV, UD, dan firma. Bank akan melihat pemilik serta pihak yang berhak melakukan perjanjian dengan pihak ketiga, bila nasabah bentuk usaha yang bukan badan hukum. Hal ini dapat dilihat pada akta pendiriannya, izin usaha yang dimiliki, izin domisili, dan NPWP.

- 3) Nasabah merupakan bentuk usaha yang badan hukum

Nasabah yang termasuk dalam kelompok ini antara lain, perseroan terbatas, persero, koperasi, dan yayasan. Perseroan terbatas, persero, koperasi, dan yayasan perlu dilihat legalitas yang dimiliki antara lain akta pendirian, apakah dibuat secara notaril. Akta tersebut telah disahkan oleh kementerian hukum dan HAM. Izin-izin usaha yang terkait dengan jenis usaha yang calon nasabah, misalnya SIUP, TDP, TDUP, HO, izin domisili, dan perizinan lainnya. NPWP dan lain-lain.

Dengan melakukan analisis terhadap aspek hukum, maka bank syariah akan mendapat informasi tentang pihak yang berhak melakukan penandatanganan dalam perjanjian serta hak dan kewenangannya. (Ismail, 2011: 127)

- b) Analisis aspek pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting untuk dianalisis lebih mendalam karena hal ini terkait dengan

aktivitas pemasaran produk calon nasabah. Bank syariah dapat mengetahui sejauh mana produk yang dihasilkan oleh calon debitur diterima oleh pasar dan beberapa lama produknya dapat bertahan dan bersaing di pasar.

Analisis pemasaran diperlukan oleh bank untuk menghitung kemungkinan penjualan produk setiap tahun. Kemudian bank syariah akan dapat memperkirakan berapa jumlah uang yang akan diterima atas hasil penjualan produk. (Ismail, 2011: 128)

Secara perinci, aspek pemasaran yang perlu dianalisis antara lain:

1) Produk yang dipasarkan

Bank melakukan analisis terhadap produk yang ditawarkan oleh calon nasabah yang ada di pasar, untuk mengetahui seberapa besar produk yang dipasarkan tergolong produk yang diminati oleh konsumen.

2) Pangsa pasar

Bank melakukan analisis terhadap pangsa pasar produk yang ditawarkan oleh nasabah, dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar pangsa pasarnya dan mengetahui pangsa pasar yang dapat diambil oleh perusahaan calon nasabah.

3) Pesaing

Analisis pesaing dilakukan untuk mengetahui seberapa kuat para pesaing produk calon nasabah, dan kemungkinan produknya dapat memenangkan persaingan. Bank syariah juga perlu yakin bahwa nasabah mampu melakukan inovasi pasar, sehingga dapat tetap bertahan atau bahkan memenangkan persaingan, minimal dalam kurun waktu tertentu sesuai dengan jangka waktu pembiayaan.

#### 4) Strategi pemasaran

Bank perlu mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan dalam merebut pasar atau bertahan pada pasar tertentu selama masa pembiayaan. (Ismail, 2011: 129)

#### c) Analisis Aspek Teknis

Merupakan analisis yang dilakukan bank syariah dengan tujuan untuk mengetahui fisik dan lingkungan usaha perusahaan calon nasabah serta proses produksi. Dengan menganalisis aspek teknis bank syariah dapat menyimpulkan apakah perusahaan (calon nasabah) menjalankan aktivitas produksinya secara efisien.

Bank syariah juga dapat mengetahui apakah proses produksinya berdasarkan pesanan atau produksi masa. Penentuan produksi berdasarkan penjualan produk akan berpengaruh pada *cash in flow* perusahaan, karena jangka waktu penerimaan uang atas hasil penjualan akan berbeda.

Analisis aspek teknis ini dapat dilakukan dengan cara melakukan analisis terhadap:

##### 1) Lokasi pabrik

Analisis terhadap lokasi pabrik, dengan tujuan untuk mengetahui lokasi pabrik, apakah berada di tempat yang aman dan jauh dari pemukiman sehingga kecil kemungkinannya mengganggu lingkungan.

##### 2) *Layout* pabrik

Bank perlu mengetahui *layout* pabrik untuk mengetahui keamanan pabrik dari kebakaran. Adanya pemisahan antara gedung kantor, gedung pabrik, dan gudang.

3) Proses produksi

Bank perlu mengetahui berapa lama proses produksi atas satu unit barang, sehingga bank dapat menentukan berapa kebutuhan modal kerja dalam satu siklus usaha.

4) Ketersediaan bahan baku

Bank perlu mengetahui kemudahan dalam membeli bahan baku, hal ini terkait dengan efisiensi dalam produksi barang.

5) Ketersediaan tenaga kerja dan kualitasnya

Bank perlu mendapat informasi tentang tenaga kerja yang dibutuhkan oleh dan kemudahan dalam mencari tenaga kerja bila diperlukan. (Ismail, 2011: 130)

d) Analisis aspek manajemen

Aspek manajemen merupakan salah satu aspek yang sangat penting sebelum memberikan rekomendasi atas permohonan pembiayaan.

Faktor yang perlu dilakukan penilaian terhadap aspek manajemen antara lain:

1) Struktur organisasi

Bank syariah ingin mengetahui struktur organisasi perusahaan dan melakukan evaluasi terhadap efektifitasnya.

2) *Job description*

Bank perlu mengetahui bahwa perusahaan telah menentukan *job description* kepada setiap bagian atau bidang pekerjaan.

3) Sistem dan prosedur

Bank ingin mengetahui bahwa perusahaan telah menyusun sistem dan prosedur kerja dan dibukukan dalam buku pedoman, sehingga akan mudah dipahami oleh semua pegawai.

4) Penataan sumber daya manusia

Bank perlu melihat penataan sumber daya manusia sesuai dengan keahliannya.

5) Pengalaman usaha

Bank ingin mengetahui pengalaman manajemen dalam mengelola usahanya.

6) *Management skill*

Bank perlu mengetahui keterampilan top manajemen hingga manajemen lini di tingkat pertama, sehingga bank akan yakin atas kelangsungan hidup perusahaan calon nasabah. (Ismail, 2011: 131)

e) Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan diperlukan oleh bank untuk mengetahui kemampuan keuangan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Aspek keuangan ini sangat penting bagi bank syariah untuk mengetahui besarnya kebutuhan dana yang diperlukan agar perusahaan dapat meningkatkan volume usahanya serta mengetahui kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian. Bank melihat bahwa kelangsungan usaha calon nasabah dapat diestimasi dengan beberapa macam instrumen keuangan. (Ismail, 2011: 132)

Instrumen keuangan yang diperlukan dalam analisis keuangan antara lain:

1) *Liquidity*

Bank syariah ingin mengetahui likuiditas perusahaan, sehingga bank yakin bahwa calon nasabah mampu membayar kembali pembiayaan yang telah diterima dari bank syariah. *Current Ratio* perusahaan harus lebih

dari 1. *Current Ratio* dihitung dengan membandingkan antara aset lancar dengan kewajiban jangka pendek.

2) *Solvability*

Bank syariah ingin mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya dengan aset yang dimiliki. Aset perusahaan harus lebih besar dibanding dengan kewajibannya. Analisis *Solvability* dapat dihitung dengan membandingkan antara total aset dan total kewajiban perusahaan.

3) *Profitability*

Bank perlu mengetahui kemampuan calon debitur dalam menciptakan laba dari aset dan modal yang diinvestasikan. Analisis rasio *Profitability* dapat dilakukan dengan mengukur *return on asset* dan *return on equity*.

4) Analisis sumber dan penggunaan dana

Bank perlu mendapat informasi tentang jumlah sumber dana, asal sumber dana, dan penggunaan sumber dana yang ada, sehingga akan dapat dilihat apakah perusahaan berpotensi untuk memperoleh surplus atau defisit. (Ismail, 2011: 133)

f) Analisis Aspek Sosial dan Ekonomi

Merupakan analisis yang dilakukan oleh bank untuk mendapatkan informasi tentang lingkungan terkait dengan usaha calon nasabah.

Analisis aspek sosial ekonomi antara lain meliputi:

- 1) Dampak yang ditimbulkan oleh perusahaan terhadap lingkungan. Dampak terhadap lingkungan dapat merupakan dampak positif maupun negatif.
- 2) Pengaruh perusahaan terhadap lapangan kerja. Dampak adanya perusahaan terhadap kesempatan kerja terutama bagi penduduk sekitar lokasi.

- 3) Pengaruh perusahaan terhadap pendapatan negara. Perusahaan calon nasabah memiliki pengaruh terhadap pendapatan negara, misalnya penerimaan pajak.
- 4) Debitur melakukan kegiatan yang tidak bertentangan dengan kondisi lingkungan sekitar, sehingga aktivitas calon nasabah.

Keenam aspek dilakukan analisis satu per satu, kemudian disusun suatu kesimpulan secara menyeluruh. Dari kesimpulan yang diperoleh dapat digambarkan apakah permohonan pembiayaan calon nasabah disetujui atau ditolak. Apabila permohonan pembiayaan calon nasabah ditolak, maka bank akan memberikan informasi kepada calon nasabah secara lisan atau dengan mengirimkan surat penolakan atas permohonan pembiayaan. Apabila bank menyetujui permohonan pembiayaan calon nasabah, maka bank akan menghitung besar persetujuan pembiayaannya, jangka waktunya, agunan yang diminta, cara pencairannya, jadwal angsuran dan dokumen lain yang perlu dipersiapkan oleh perusahaan. (Ismail, 2011: 134)

#### **h. Analisis 7P**

Menurut Kasmir (2008) penilaian pembiayaan dengan metode analisis 7P adalah:

##### a) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.

##### b) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat

digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam.

d) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

e) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan.

Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Dengan demikian, jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

f) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin ingat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperoleh.

g) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi. (Astuti, 2015: 34)

### **i. Sumber Informasi dalam Analisis Pembiayaan**

Dalam tugasnya menggali informasi tentang pemohon pembiayaan, seorang *account officer* dapat memanfaatkan saluran-saluran yang ada baik dari pihak di luar pemohon maupun dari pemohon sendiri.

#### **a) Informasi Internal Pemohon**

Adalah sumber-sumber informasi yang disampaikan oleh pemohon sendiri, baik secara tertulis, lisan, maupun hasil survey di lapangan, meliputi:

##### **1) Data tertulis**

Data tertulis adalah seluruh data yang berkaitan dengan kegiatan usaha pemohon yang akan digunakan oleh seorang *account officer* untuk melakukan analisis pembiayaan. langkah-langkah yang dilakukan dalam menggali informasi melalui data tertulis adalah:

(a) Pelajari dengan baik seluruh dokumen yang diterima, buat catatan-catatan atas informasi yang belum lengkap atau yang belum jelas untuk dikonfirmasi kepada pemohon.

(b) Acuan data yang dibutuhkan adalah data-data yang diperlukan sebagai bahan analisis dalam usulan pembiayaan, baik yang bersifat data kualitatif maupun data kuantitatif. Dengan membaca informasi tertulis, seorang *account officer* sudah memiliki gambaran yang cukup jelas mengenai segala sesuatu terkait usaha pemohon dan kebutuhan pembiayaan. gambaran tersebut akan dilengkapi dengan pengamatan langsung saat melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah. (Laksamana, 2009: 60)

## 2) Data dari hasil survey

Kegiatan survey sering diistilahkan dengan OTS (*On The Spot*), yaitu kegiatan kunjungan atau solisitasi ke lokasi usaha nasabah. Dalam proses pembiayaan, survey memegang peranan yang sangat penting dalam meyakini kelayakan pemberian pembiayaan. seluruh informasi yang telah diperoleh dari data dan dokumen tertulis akan di *cross check* kebenarannya melalui kunjungan kepada pemohon di lokasi usaha, pabrik, kantor, bengkel kerja atau segala tempat yang berhubungan dengan usaha pemohon. (Laksamana, 2009: 61)

Beberapa hal yang harus dilakukan dalam kegiatan survey:

- (a) Sebelum dilakukan survey, buat catatan sebagai panduan mengenai hal-hal penting yang akan di survey.
- (b) Lakukan pengamatan atas seluruh kegiatan usaha nasabah.
- (c) Buat catatan-catatan penting dari pengamatan saat survey.
- (d) Buat dokumentasi berupa gambar dan foto yang mendukung gambaran mengenai usaha pemohon.
- (e) Bila “jam terbang” seorang *account officer* sudah cukup tinggi, maka proses survey bisa dilakukan sendiri. Namun akan lebih baik bila kegiatan survey ini dilakukan oleh dua atau tiga orang, tergantung pada skala dan kompleksitas usaha pemohon.
- (f) Buat laporan kunjungan hasil survey sebagai rangkuman hasil survey sekaligus akan menjadi salah satu dokumen penting pembiayaan. (Laksamana, 2009: 62)

## b) Informasi Eksternal Pemohon

Adalah sumber-sumber informasi diluar pemohon yang dapat menginformasikan kondisi pemohon dari berbagai sisi, yaitu:

### 1) SID-BI (Sistem Informasi Debitur-Bank Indonesia)

SID merupakan suatu sistem pelaporan debitur/nasabah pembiayaan perbankan kepada Bank Indonesia. Dalam SID bisa diketahui apakah seseorang sedang/tidak menikmati fasilitas pembiayaan dari bank. Informasi terpenting SID adalah pada laporan tingkat-tingkat kolektibilitas pembiayaan yang saat ini sedang/tidak dinikmati oleh pemohon. Apakah dalam kondisi kolektibilitas 1 (lancar), 2 (dalam perhatian khusus), 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), 5 (macet). (Laksamana, 2009: 56)

### 2) DHN (Daftar Hitam Nasional)

Seorang *account officer* harus mewaspadaai kondisi keuangan seorang pemohon pembiayaan apabila namanya tercatat sebagai *black list* dalam DHN. Status ini mengindikasikan manajemen keuangan pemohon yang kurang baik. Seperti adanya kondisi *mis-match* antara waktu pembayaran tagihan dari para pembeli dan kewajiban pembayaran utang kepada supplier, atau adanya kondisi pembelian barang yang *excessive* (berlebihan) tanpa mempertimbangkan kemampuan kapasitas penjualan, dan sebagainya. (Laksamana, 2009: 57)

### 3) *Negative List*

Dalam kebijakan pembiayaan, masing-masing bank memiliki ketentuan mengenai sektor usaha yang dapat dibiayai. Beberapa bank membuat rating sektor usaha dari yang sangat menarik sampai tidak menarik. Rating ini

sewaktu-waktu bisa berubah, tergantung pada kondisi perekonomian dan kondisi sektor usaha yang bersangkutan.

#### 4) *Trade Checking*

*Trade checking* merupakan suatu kegiatan yang bertujuan melakukan pengecekan melalui pihak ketiga atas segala informasi yang dibutuhkan mengenai pemohon. Salah satu data yang diminta bank dalam permohonan pembiayaan adalah data mitra kerja usaha pemohon, baik *supplier* (pemasok) maupun *buyer* (pembeli). Dari para *supplier*, bank bisa menggali informasi mengenai jenis dan jumlah barang yang dibeli, pola pembayaran, dan bagaimana hubungan bisnis para *supplier* dengan pemohon. Dari para pembeli, bank bisa mengetahui kemampuan pemohon dalam memenuhi pesanan, kapasitas penjualan yang dilakukan, pola pembayaran, dan hubungan bisnis pemohon dengan para pelanggannya. Seringkali dari para mitra kerja ini terinformasikan juga mengenai hal-hal lainnya semisal karakter dan kepribadian pemohon, jaringan bisnisnya, dan sebagainya. (Laksamana, 2009: 58)

#### **j. Analisis dan Persetujuan Pembiayaan**

Setelah informasi pemohon dikumpulkan, maka tahapnya selanjutnya adalah analisis terkait disetujui atau tidak disetujuinya sebuah permohonan pembiayaan. Proses persetujuan ini tergantung kepada komite pembiayaan. Didalam komite pembiayaan ini, *account officer* akan mempertahankan proposal bisnisnya dihadapan para anggota komite pembiayaan.

Komite pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena itu hasil akhir dari komite pembiayaan adalah penolakan atau penundaan ataupun persetujuan pembiayaan. Didalam komite pembiayaan, biasanya akan diperoleh persyaratan-persyaratan tambahan yang harus

dipenuhi pada persetujuan suatu proposal pembiayaan. Tambahan persyaratan tersebut harus dilakukan secara tertulis di dalam proposal pembiayaan, disertai persetujuan anggota komite pembiayaan yang bersangkutan. (Zulkifli, 2005: 152)

Langkah lanjutan setelah pengumpulan dan verifikasi data serta informasi adalah proses analisis pembiayaan melalui analisis kualitatif dan kuantitatif untuk mendapatkan gambaran yang lengkap mengenai nasabah dan aktivitas usahanya. Tahapan analisis pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Analisis Kualitatif

Analisa kualitatif meliputi analisis terhadap aspek kemampuan calon nasabah dalam bidang usahanya dan kemampuan manajemen dilakukan untuk memastikan usaha yang akan dibiayai dikelola oleh orang-orang yang tepat. Beberapa aspek yang dianalisis antara lain:

1) Aspek manajemen

Penilaian ditujukan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan manajemen dari individu maupun pengurus perusahaan dalam mengelola usahanya. penilaian sekurang-kurangnya dilakukan terhadap:

- (a) Karakter pengurus perusahaan.
- (b) Profesionalisme. (Andrianto, 2019: 346)

2) Aspek produksi

Penilaian aspek produksi diantaranya mencakup:

- (a) Lokasi usaha.
- (b) Sumber daya manusia.
- (c) Kapasitas produksi.
- (d) Proses produksi.
- (e) Fasilitas pemeliharaan.
- (f) Sarana dan prasarana. (Andrianto, 2019: 348)

### 3) Aspek pemasaran

Penilaian aspek pemasaran didasarkan pada kemampuan perusahaan dalam memasarkan barang produksi/jasa, hasil usahanya baik yang sekarang maupun yang direncanakan. Faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek pemasaran, antara lain:

- (a) Barang atau jasa yang dipasarkan. Hal perlu diteliti, antara lain berupa informasi *product life cycle* dari barang atau jasa tersebut, adanya barang substitusi, adanya perusahaan pesaing, jenis barang yang dihasilkan.
- (b) Segmen pasar yang akan dituju.
- (c) Saluran distribusi.

### 4) Aspek legal

Analisis terhadap aspek legal meliputi legalitas pendirian perusahaan, legalitas usaha dan perizinan, legalitas permohonan pembiayaan, dan legalitas barang agunan.

- (a) Legalitas pendirian badan usaha.
- (b) Legalitas usaha dan perizinan.
- (c) Legalitas permohonan.
- (d) Legalitas barang agunan. (Andrianto, 2019: 349)

### 5) Kondisi perekonomian

Kondisi perekonomian dalam negeri maupun global dapat memberi dampak pada industri yang terkait dengan bidang usaha nasabah. Bank perlu melakukan analisis atas kondisi pasar di dalam negeri maupun global. Analisis perekonomian dilakukan untuk mengetahui seberapa besar dampak perekonomian terhadap usaha nasabah dan kelangsungan usaha yang dibiayai bank.

b) Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif dilakukan melalui penilaian atas aspek capital dan keuangan nasabah atau calon nasabah aspek kuantitatif yang dianalisis antara lain:

1) Neraca

Neraca adalah laporan posisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu yang menunjukkan jumlah aktiva, utang dan modal perusahaan.

2) Laporan lab/rugi

Laporan laba/rugi adalah laporan hasil usaha suatu perusahaan, yang menunjukkan jumlah pendapatan dan biaya yang dikeluarkan pada suatu periode tertentu.

3) Laporan sumber dan penggunaan dana

Laporan sumber dan penggunaan dana adalah laporan mengenai dari mana perusahaan memperoleh dana untuk membiayai kegiatan usahanya dan untuk apa dana tersebut digunakan pada suatu periode tertentu.

Analisis sumber dan penggunaan dana ini sangat penting karena dengan ini bank dapat mengetahui:

- (a) Kebijakan pembelanjaan yang diambil perusahaan pada periode yang bersangkutan.
- (b) Perubahan pos-pos aktiva dan perubahan pada pos-pos utang dan modal dalam neraca yang dapat menunjukkan bertambah atau berkurangnya modal kerja. (Andrianto, 2019: 350)

c) Analisis Jaminan/Agunan

Analisis jaminan/agunan merupakan bentuk evaluasi terhadap aspek *collateral*. Analisis terhadap agunan merupakan analisis terhadap agunan pembiayaan dan sumber keuangan lain yang dapat digunakan sebagai alternatif sumber

pengembalian pembiayaan. Analisis ini digunakan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan pemberian pembiayaan.

Kecukupan nilai agunan didasarkan pada pertimbangan:

- 1) Keyakinan bank bahwa nasabah pembiayaan dapat menyelesaikan kewajibannya berdasarkan kelayakan dan kemampuan keuangan nasabah pembiayaan.
- 2) Bahwa agunan yang disyaratkan agar memperhatikan, antara lain struktur pembiayaan, kompetisi, jenis agunan dan riwayat pembayaran.
- 3) Bahwa agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dapat mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan dalam hal nasabah pembiayaan tidak mampu memenuhi kewajiban.

Beberapa jenis agunan yang dapat diterima oleh bank antara lain tanah, bangunan, kendaraan bermotor, persediaan, piutang dagang, mesin-mesin pabrik, dan *corporate guarantee* dan/atau *personal guarantee*. (Andrianto, 2019: 351-352)

#### **k. Pencairan**

Proses selanjutnya adalah analisis terhadap pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai di posisi komite pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan.

Untuk pencairan fasilitas yang sebelumnya telah ada, maka proses yang perlu dilakukan adalah memeriksa kelonggaran tarik fasilitas. Jika pencairan masih dalam batas kelonggaran tarik, maka pencairan dapat dilakukan, namun jika melebihi kelonggaran tarik maka pencairan harus dihentikan hingga ada persetujuan dari komite pembiayaan. Persetujuan lanjutan ini disebut sebagai penyimpangan. Penyimpangan ini dapat dilakukan jika telah

mendapat persetujuan kembali dari komite pembiayaan. (Zulkifli, 2005: 154)

## **B. Penelitian Relevan**

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpang tindih dengan penelitian orang lain, penelitian yang relevan merupakan sebuah kemestian yang penulis lakukan. Berikut ini adalah beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian yang penulis lakukan, diantaranya adalah:

Riskiyah, Mahasiswa UIN Sunan Ampel (penelitian tahun 2017) dengan judul “Analisis Pembiayaan Dengan Produk Amanah Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya”. Hasil penelitian yang diperoleh oleh Riskiyah ini menunjukkan ada 5 prinsip yang digunakan dalam menganalisis pembiayaan amanah ini yaitu analisis 5C + 1S, yaitu analisis *character*, *capacity*, *collateral*, *condition*, *capital*, dan Syariah. Pegadaian syariah menerbitkan pembiayaan Amanah untuk meningkatkan dan mengembangkan profesi masing-masing agar efektif dan efisien, sehingga dapat memberikan kualitas pelayanan terbaik untuk nasabah pegadaian syariah dengan berusaha memenuhi kebutuhan pribadi sebagai penunjang profesi. Persamaan yang terdapat dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang analisis pembiayaan pada produk Amanah di pegadaian syariah. Sedangkan perbedaan yang terdapat pada penelitian ini yaitu peneliti tidak hanya meneliti analisis pembiayaan tetapi juga meneliti tentang bagaimana kualitas pelayanan pada produk Amanah, sementara penelitian penulis sendiri lebih terfokus kepada bagaimana analisis pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

Otnail Rizonda, Mahasiswa IAIN Batusangkar (penelitian tahun 2017) dengan judul “Analisis BNI Syariah Cabang Bukittinggi Terhadap Kelayakan Pemberian Pembiayaan *Murabahah*”. Hasil penelitian yang diperoleh oleh Otnail Rizonda ini, menunjukkan bahwa analisis kelayakan yang diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Bukittinggi sudah sesuai

dengan analisis SOP pembiayaan yang telah ditetapkan, analisis yang dilakukan BNI Syariah Cabang Bukittinggi menggunakan pendekatan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy*). Persamaan yang terdapat pada penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang analisis pembiayaan dengan pendekatan analisis 5C. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini yaitu, peneliti lebih fokus melakukan penelitiannya kepada bagaimana analisis pembiayaan pada produk *Murabahah*, sementara penelitian penulis sendiri lebih terfokus kepada bagaimana mekanisme dan analisis pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

Hakiki Nurul Sukma, Mahasiswa IAIN Batusangkar (penelitian tahun 2018) dengan judul “Penerapan Analisis 5C Terhadap Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS Sako Pasia Talang Solok Selatan”. Hasil penelitian yang diperoleh oleh Hakiki Nurul Sukma ini, menunjukkan bahwa dalam menerapkan analisis 5C untuk menilai kelayakan calon nasabah pembiayaan yaitu *Pertama*, penilaian *character* nasabah untuk menilai watak nasabah apakah nasabah dapat dipercaya atau tidak. Dalam analisis karakter ini KJKS hanya menilai dengan cara berinteraksi serta wawancara dengan nasabah saat *on the spot* dilakukan. *Kedua*, penilaian *capacity* untuk menilai kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan dilihat dari bagaimana cara nasabah mengelola usaha sebelumnya, dan lain-lain. Namun, dalam pelaksanaannya KJKS menilai aspek *capacity* ini dengan cara melihat keadaan dan benda-benda yang dimiliki oleh nasabah. *Ketiga*, analisis *capital* atau penyertaan modal dapat dilihat dari semakin besar modal yang disertakan kepada KJKS, semakin besar pula keseriusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan untuk usahanya. Namun, KJKS Sako Pasia Talang belum menerapkan penilaian untuk *capital* terhadap nasabah, karena menurut KJKS yang mengajukan pembiayaan adalah nasabah yang membutuhkan dana. *Keempat*, penilaian terhadap *collateral* yaitu menilai jaminan dengan cara jaminan tersebut harus melebihi jumlah pembiayaan. Di KJKS Sako Pasia Talang, penilaian jaminan ini sudah

dilakukan dengan baik. *Kelima*, penilaian *condition of economy* untuk menilai kondisi perekonomian daerah saat itu apakah akan mempengaruhi usaha nasabah kedepannya atau tidak. Dan dalam penilaian mengenai kondisi perekonomian ini, KJKS tidak menganalisis secara menyeluruh, hanya memperkirakan bagaimana kondisi ekonomi masyarakat saat itu. Persamaan yang terdapat dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang analisis pembiayaan dengan prinsip 5C. Sedangkan perbedaan yang terdapat pada penelitian ini yaitu peneliti lebih memfokuskan penelitiannya kepada penerapan analisis 5C pada produk pembiayaan *Murabahah* sementara penelitian penulis sendiri lebih terfokus kepada bagaimana analisis pembiayaan pada produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

Ratu Desta, Mahasiswa UIN Raden Intan Lampung (penelitian tahun 2018) dengan judul “Analisis Pembiayaan *Arrum* BPKB Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil penelitian yang diperoleh oleh Ratu Desta ini, menunjukkan bahwa berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan usaha dengan menggunakan produk *Arrum* BPKB ini yaitu berkisaran 10%-17% setiap bulannya. Dan pendapatan tertinggi setiap bulan dengan persentase sebesar 25%. Peningkatan pendapatan yang dialami nasabah pembiayaan *Arrum* BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan sama dengan jumlah kompetitor pengusaha yang melakukan pembiayaan usaha di lembaga keuangan lainnya. Adapun faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan pada usaha nasabah terlihat pada faktor penambahan modal dan juga manajemen SDM harus ditingkatkan, jadi nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan usaha berjumlah 52% dan nasabah yang tidak mengalami peningkatan pendapatan sebanyak 48%. Serta pelaksanaan pembiayaan *Arrum* BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah berdasarkan perspektif ekonomi Islam dengan menggunakan prinsip-prinsip ekonomi Islam seperti *Sidiq*, *Amanah*,

*Fathonah*, dan *Tabligh*. Persamaan yang terdapat dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang analisis pembiayaan pada pegadaian syariah. Sedangkan perbedaan yang terdapat pada penelitian ini yaitu, peneliti lebih terfokus kepada bagaimana analisis pembiayaan pada produk *Arrum* BPKB untuk pengembangan UMKM, sementara penelitian penulis sendiri lebih terfokus kepada bagaimana analisis pembiayaan produk Amanah untuk pembelian kendaraan bermotor di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng payakumbuh.

Dora Anggraina, Mahasiswa IAIN Bengkulu (penelitian tahun 2019) dengan judul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Produk Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu”. Hasil penelitian yang diperoleh oleh Dora Anggraina ini, menunjukkan bahwa dalam penentuan layak atau tidaknya nasabah menerima pembiayaan dari transaksi gadai ada dua analisis yang dilakukan yaitu, dengan menggunakan metode penaksiran barang gadai seperti melakukan uji fisik, uji berat jenis, dan uji kimia. Selanjutnya dengan menggunakan metode analisis kelayakan nasabah yang meliputi analisis 5C untuk mencegah terjadinya pembiayaan macet/bermasalah pada saat pembiayaan berjalan. Persamaan yang terdapat pada penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang analisis pembiayaan. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini yaitu, peneliti lebih memfokuskan penelitiannya kepada bagaimana analisis kelayakan pembiayaan produk gadai emas di bank syariah, sementara penelitian penulis sendiri lebih memfokuskan kepada bagaimana analisis pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan pendekatan deskriptif kualitatif yakni melakukan penggambaran tentang masalah-masalah yang ditemukan di lapangan.

#### B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Dengan waktu penelitian sebagai berikut:

**Tabel 3. 1  
Waktu Penelitian**

Uraian Kegiatan	2019				2020																							
	Desember				Januari				Februari				Maret				April				Mei							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Membuat Proposal Skripsi																												
Observasi Awal																												
Bimbingan Proposal Skripsi																												
Seminar Proposal Skripsi																												
Revisi Proposal Skripsi																												
Penelitian																												
Bimbingan Setelah Penelitian																												
Sidang Munaqasyah																												

Sumber: Data Olahan Peneliti

### C. Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini adalah penulis sendiri, dimana penulis melakukan pengumpulan data dan menganalisis data. Dalam melakukan penelitian tersebut, peneliti perlu dibantu dengan instrumen pendukung seperti daftar wawancara *field-notes*, dan *camera*.

### D. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam pembahasan karya tulis ilmiah ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti. Metode atau pendekatan yang dapat dilakukan dalam proses pengumpulan data yang bersifat primer ini dapat menggunakan angket/kuesioner, wawancara, pengamatan, tes, dokumentasi, dan sebagainya. (Hendriyadi, 2015: 173)

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Adapun dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah Penaksir Unit dan beberapa orang nasabah produk pembiayaan Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dengan memakai *snowball sampling*.

#### 2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data semacam ini sudah dikumpulkan pihak lain untuk tujuan tertentu yang bukan demi keperluan riset yang sedang dilakukan peneliti saat ini secara spesifik. (Hendriyadi, 2015: 171)

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat dokumen. Sumber data sekunder dalam penelitian ini yaitu dokumen dalam

bentuk data jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan Amanah, brosur, naskah transaksi, standar operasional prosedur pembiayaan produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

### **1. Wawancara**

Wawancara yang dimaksud disini adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seorang atau beberapa orang yang diwawancarai. (Muhammad, 2008: 151)

Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan Penaksir Unit, dan 3 orang nasabah pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dengan memakai *snowball sampling*. Metode yang digunakan dalam wawancara ini adalah terstruktur, yaitu peneliti merumuskan dahulu pertanyaan-pertanyaan yang akan diberikan selanjutnya melakukan wawancara kepada narasumber sesuai bidangnya masing-masing yang ada di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

### **2. Dokumentasi**

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal menghimpun dokumen, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat dan menerangkan, menafsirkan dan menghubungkan dengan fenomena lain. (Muhammad, 2008: 152)

Peneliti mengumpulkan data yang relevan tentang Analisis pembiayaan produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh yang berhubungan dengan penelitian ini. Data yang dikumpulkan, yaitu berupa data jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan Amanah, brosur, naskah transaksi, serta standar operasional prosedur pembiayaan produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Langkah-langkah yang peneliti gunakan dalam menganalisa data adalah teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman mencakup tiga kegiatan yaitu:

##### **1. Reduksi Data**

Reduksi merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menonjolkan hal-hal yang penting, menggolongkan atau mengarahkan, membuang data yang tidak dibutuhkan dan mengorganisasi data agar lebih sistematis sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan yang lebih bermakna. Data yang telah direduksikan dapat memberikan suatu yang lebih tajam tentang hasil pengamatan.

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan, perhatian, pengabstrasian, pentransformasian data kasar dari lapangan. Proses ini dilakukan selama penelitian dilakukan dari awal sampai akhir penelitian.

##### **2. Penyajian Data**

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun, dimana memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data, maka peneliti dapat memahami apa yang akan peneliti lakukan dalam penelitian.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan adalah suatu proses terpenting dan terakhir yang dilakukan dalam suatu penelitian untuk mendapatkan sebuah kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya berdasarkan penyajian data yang diperoleh dari informasi yang sudah dilakukan terhadap obyek penelitian di lapangan. (Sugiyono, 2016: 405)

Analisis data adalah penafsiran penelitian terhadap data dan pemecahan masalah-masalah yang telah diolah. Dalam membahas permasalahan ini peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu guna menjelaskan pelaksanaan produk pembiayaan Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh.

### **G. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Adapun yang menjadi teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini yang penulis gunakan adalah triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. (Sugiyono, 2014: 399)

Triangulasi terbagi kepada 3 Jenis, yaitu:

1. Triangulasi Sumber, dilakukan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.
2. Triangulasi Teknik, dilakukan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya dengan wawancara, observasi, dokumentasi atau kuesioner.
3. Triangulasi waktu, waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan

memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. (Sugiyono, 2014: 440)

Lebih lanjutnya penulis melakukan pengujian keabsahan data dengan menggunakan triangulasi teknik, kemudian data diuji dengan mengecek informasi yang diperoleh dari Penaksir, Kasir, dan *Customer Service Unit* Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dan juga 3 orang nasabah yang disertai dengan daftar panduan wawancara dan dokumentasi serta menyesuaikan data dari narasumber yang berbeda.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

##### **1. Sejarah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

Terbitnya PP No. 10 Tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP/10 menegaskan misi yang harus diemban pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP No. 103 Tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Perumpegadaian sampai sekarang.

Sesuai dengan PP No. 103 Tahun 2000 Pasal 8, Perum pegadaian melaksanakan kegiatan usaha utamanya dengan menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai serta menjalankan usaha lain, seperti menyalurkan uang pinjaman berdasarkan jaminan fidusia, layanan jasa titipan, sertifikat logam mulia dan batu adi, toko emas, industri emas dan usaha lainnya. (Mardani, 2015: 188)

Perihal meningkatkan efisiensi dan efektivitas penyelenggaraan penyaluran pinjaman khususnya penyaluran masyarakat menengah kebawah, usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah PERUM Pegadaian akhirnya berubah menjadi PT (Perusahaan Terbatas) berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 103 Tahun 2000 tentang Perum Pegadaian. Pasal 29 Peraturan Pemerintah No. 43 Tahun 2005 tentang penggabungan, peleburan, pengambil alihan dan perubahan badan hukum, Badan Usaha Milik Negara. Disahkan oleh Presiden Republik Indonesia, Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia ditetapkan di Jakarta pada tanggal 13 Desember 2011 yang dituangkan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 51 Tahun 2011.

Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektivitas

yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi pegadaian syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai unit organisasi dibawah binaan divisi usaha lain PT. Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. PT. Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga september 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 kantor cabang PT. Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi PT. Pegadaian Syariah, yang dilatar belakangi oleh mengakomodir keinginan nasabah untuk bertransaksi gadai dengan akad syariah yang sesuai dengan fatwa MUI No.1 tahun 2004 yang isinya:

- a. Praktek pembungaan uang saat ini telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman Rasulullah saw, yakni riba nasi'ah. Dengan demikian, praktek pembungaan uang termasuk salah satu bentuk riba yang haram hukumnya.
- b. Praktek pembungaan tersebut hukumnya adalah haram, baik dilakukan oleh bank, asuransi, pasar modal, pegadaian, koperasi dan lembaga keuangan lainnya ataupun yang dilakukan oleh individu.
- c. Untuk wilayah yang sudah ada kantor atau jaringan lembaga keuangan syariah yang mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga.
- d. Untuk wilayah yang belum ada kantor/ jaringan lembaga keuangan syariah, dibolehkan melakukan kegiatan transaksi di lembaga keuangan konvensional berdasarkan prinsip darurat/hajat. (www.pegadaian.co.id, Diakses, Jum'at Tanggal 07 Februari 2020)

Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh berdiri sejak tahun 2009. Pada saat awal berdirinya PT Pegadaian (Persero) Syariah Simpang Benteng Payakumbuh pada awalnya sistem yang digunakan masih sistem offline dengan nama sistem yang digunakan yaitu sistem cabang terpadu, kemudian pada tahun 2014 PT Pegadaian (Persero) Unit Syariah Simpang Benteng Payakumbuh beralih sistem ke sistem online dengan nama sistem *Passion Syariah*.

## **2. Visi dan Misi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

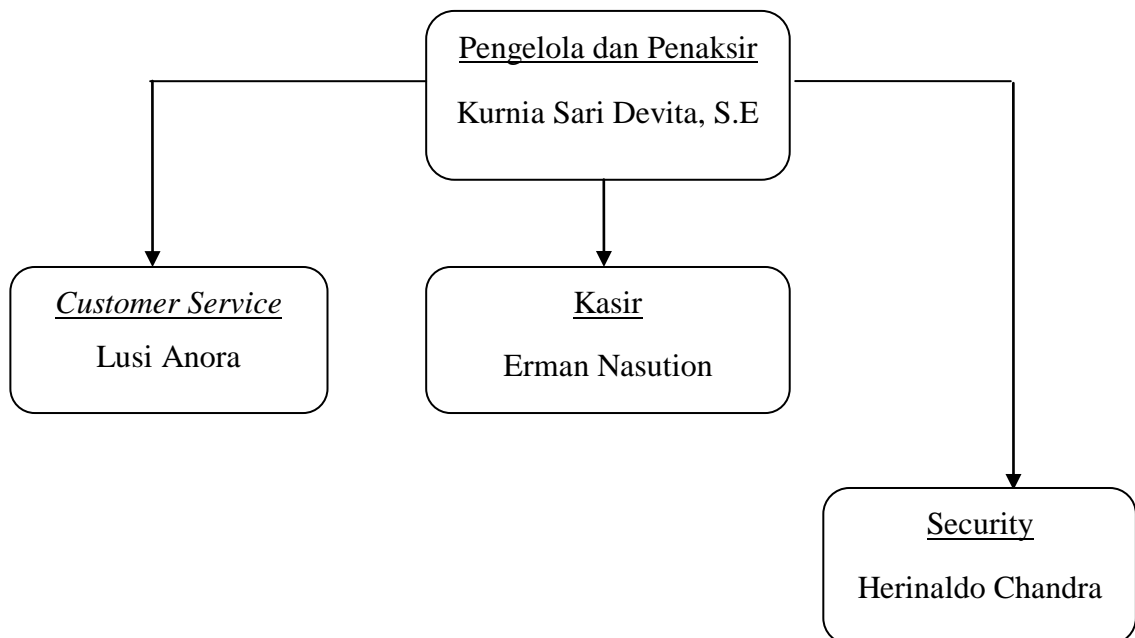
Pegadaian Syariah sebagai lembaga keuangan syariah yang berbasiskan Al-Qur'an dan As-Sunnah, maka Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh mempunyai visi dan misi yang hendak dicapai agar selalu menjadi lembaga keuangan yang berkompeten dan selalu dipercaya oleh nasabahnya. Adapun yang menjadi visi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh sama dengan visi PT Pegadaian Syariah umumnya yaitu: "Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia serta selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah". Sementara itu, misi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh adalah:

- a. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.
- c. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian syariah dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat. ([www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), Diakses, Jum'at tanggal 07 Februari 2020)

### 3. Struktur Organisasi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh

Seperti halnya sebuah perusahaan, lembaga keuangan juga memerlukan suatu perangkat organisasi sebagai salah satu prinsip dalam manajemen. Organisasi yang baik dan efektif nantinya akan menentukan tugas dan tanggung jawab yang jelas antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi yang dimiliki oleh lembaga keuangan.

Adapun bentuk struktur organisasi pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh adalah:



**Gambar 4. 1**

#### **Struktur Organisasi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

Sumber: Bagan Struktur Organisasi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh

### 4. Perangkat Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh

#### a. Penaksir

Penaksir adalah ujung tombak perusahaan yang memiliki tugas dan tanggung jawab yang sangat krusial bagi kegiatan operasional perusahaan. Maju mundurnya perusahaan tergantung kepada

kualitas taksiran yang dihasilkan oleh para penaksir. Untuk itu peran penaksir di kantor cabang ataupun unit memegang fungsi yang sangat penting di dalam kegiatan operasional khususnya dalam memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat. Sebagai salah satu fungsi dari kegiatan operasional tersebut maka fungsi penaksir mencerminkan citra dan kualitas pelayanan yang dapat diberikan oleh PT. Pegadaian.

Penaksir adalah orang-orang yang sudah mendapatkan pelatihan khusus dan berpengalaman dalam melakukan taksiran terhadap barang-barang yang akan digadaikan. (Jezias Dhioka Bromm, 2014)

Menaksir *marhun* (barang jaminan) untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penerapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra yang baik bagi perusahaan. Tugas dari penaksir yaitu, memberikan pelayanan kepada *rahin* dengan cepat, mudah, dan aman. Menaksir barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku, memberikan perhitungan kepada pemimpin cabang penggunaan pinjaman gadai oleh *rahin* berkaitan dengan biaya administrasi dan jasa simpan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Adapun tugas-tugas penaksir yang lainnya, pedoman penaksiran yang dikelompokkan atas dasar jenis:

1) Emas

- (a) Petugas menaksir melihat Harga Pasar Pusat (HPP) dan standar taksiran logam yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Harga pedoman untuk keperluan penaksiran ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.
- (b) Petugas penaksir melakukan pengujian karatase dan berat.
- (c) Petugas penaksir menentukan nilai taksiran.

## 2) Permata

- (a) Petugas penaksir melihat standar taksiran permata yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Standar ini selalu disesuaikan dengan perkembangan pasar permata yang ada.
- (b) Petugas penaksir melakukan pengujian kualitas dan berat permata.
- (c) Petugas penaksir menentukan nilai taksiran.
- (d) Barang gudang (mobil, mesin, barang elektronik, tekstil, dan lain-lain).
- (e) Petugas penaksir melihat Harga Pasar Setempat (HPS) dari barang. Harga pedoman untuk keperluan penaksiran ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.
- (f) Petugas penaksir menentukan nilai taksiran. (Vallen Aumaila, 2018)

## b. Kasir

Kasir orang yang bertugas menerima dan membayar uang atas perintah yang berwenang. Sementara teller adalah petugas bank yang bertanggung jawab menerima simpanan, mencairkan cek, dan memberikan jasa pelayanan perbankan lain kepada masyarakat.

Kasir bertugas melakukan penerimaan, penyimpanan, dan pembayaran serta pembukuan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor. Selain itu, kasir juga bertugas menyiapkan peralatan dan perlengkapan kerja, menerima modal kerja harian dari atasan, menyiapkan uang kecil untuk kelancaran pelaksanaan tugas, melaksanakan penerimaan pelunasan *marhun bih* dari *marhun*.

Adapun tugas-tugas kasir yang lainnya yaitu:

- 1) Menyimpan peralatan dan perlengkapan kerja.
- 2) Menerima modal kerja harian dari atasan sesuai ketentuan yang berlaku.

- 3) Menyiapkan uang kecil untuk kelancaran pelaksanaan tugas.
- 4) Mencatat penerimaan dari transfer.
- 5) Mencatat penerimaan dari penjualan lelang.
- 6) Mencatat penerimaan lain-lain.
- 7) Melaksanakan pembayaran untuk pinjaman pembiayaan.
- 8) Mencatat pembayaran pengeluaran lain-lain.
- 9) Mencatat pembayaran uang kelebihan.
- 10) Mencatat pembayaran pinjaman pegawai.
- 11) Melayani nasabah yang akan melakukan pelunasan, peminjaman, gadai/*rahn* ulang. (Vallen Aumaila, 2018)

c. *Customer Service*

Secara umum *customer service* adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah, melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

*Customer service* memegang peranan sangat penting. Dalam dunia perbankan tugas utama seorang CS memberikan pelayanan dan membina hubungan dengan masyarakat. *customer service* bank dalam melayani para nasabah selalu berusaha menarik dengan cara merayu para calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan dengan berbagai cara. CS juga harus dapat menjaga nasabah lama agar tetap menjadi nasabah bank. Oleh karena itu, tugas *customer service* merupakan tulang punggung kegiatan operasional dalam dunia perbankan. (Kasmir, 2005: 202)

Kemudian tugas-tugas *customer service* yang sesuai dengan fungsinya adalah sebagai berikut:

1) Sebagai resepsionis

Dalam hal ini CS bertugas menerima tamu/nasabah yang datang ke bank dengan ramah tamah, sopan, tenang, simpatik, menarik, dan menyenangkan. Dalam hal ini CS harus bersikap

selalu memberi perhatian, berbicara dengan suara yang lembut dan jelas.

2) Sebagai *deskman*

Tugasnya CS antara lain memberikan informasi mengenai produk-produk, menjelaskan manfaat, dan ciri-ciri produk. Kemudian menjawab pertanyaan nasabah mengenai produk serta membantu nasabah mengisi formulir aplikasi.

3) Sebagai *salesman*

Tugas CS adalah menjual produk, melakukan *cross selling*, mengadakan pendekatan, dan mencari nasabah baru. Berusaha membujuk nasabah yang baru serta berusaha mempertahankan nasabah yang lama. Juga berusaha mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi nasabah, termasuk keberatan dan keluhan nasabah.

4) Sebagai *customer relation officer*

Dalam hal ini tugas seorang CS harus menjaga *image* dengan cara, membina hubungan baik dengan seluruh nasabah, sehingga nasabah merasa senang, puas, dan semakin percaya.

5) Sebagai komunikator

Tugas CS yang terakhir adalah memberikan segala informasi dan kemudahan-kemudahan kepada nasabah. Disamping juga sebagai tempat menampung keluhan, keberatan, atau konsultasi. (Kasmir, 2005: 204)

## **5. Budaya Kerja Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

Pegadaian syariah di dalam kegiatan operasionalnya sehari-hari mempunyai budaya kerja perusahaan yang diaktualisasikan ke dalam bentuk simbol atau maskot yang disebut dengan G-Values yang memiliki makna:

a. *Integrity*, yaitu:

- 1) Senantiasa bersikap jujur, tulus, dan objektif.

- 2) Bersikap konsisten antara pikiran, ucapan, dan tindakan.
- b. *Professional*, yaitu:
- 1) Senantiasa memiliki inisiatif, gesit dalam menyesuaikan perubahan kondisi untuk penyempurnaan dan inovasi dengan memanfaatkan teknologi terkini.
  - 2) Memiliki jiwa *entrepreneurship* dan *global mindset* dalam mengambil keputusan bisnis.
- c. *Mutual Trust*, yaitu:
- 1) Menyelesaikan tugas dengan hasil terbaik penuh komitmen, serta tetap dalam koridor aturan yang berlaku.
  - 2) Menciptakan keyakinan bersama, terbuka dan transparan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- d. *Customer Focus*, yaitu:
- 1) Mengutamakan semangat kolaboratif untuk sinergi dan saling menghargai antara karyawan.
  - 2) Tidak sungkan memberikan atau menerima masukan dan kritik.
- e. *Social Value*, yaitu:
- 1) Focus pada pelayanan bagi pelanggan untuk memberikan solusi terbaik melebihi kebutuhan dan harapan pelanggan.
  - 2) Peduli dan memberikan manfaat kepada lingkungan serta nama baik perusahaan.

Makna yang terkandung dalam G-VALUES adalah terdapatnya lima nilai yang harus menjadi cerminan bagi karyawan pegadaian yang mencerminkan integritas, profesional, kepercayaan, fokus kepada pelanggan, dan nilai sosial yang tinggi. Dimana masing-masing kelima poin tersebut terbagi kedalam 10 perilaku utama, dimana kelima poin tersebut memiliki masing-masing 2 perilaku dari 10 perilaku utama. ([www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), diakses Jum'at tanggal 07 Februari 2020)

## 6. Produk-produk Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh

### a. Produk Gadai Syariah (*Rahn*)

*Rahn* adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah, dimana nasabahnya hanya akan dipungut biaya administrasi dan *ijarah* (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan). Pegadaian syariah menjawab kebutuhan transaksi gadai sesuai syariah, untuk solusi pendanaan yang cepat, praktis, dan menentramkan. Barang jaminan berupa emas perhiasan, emas batangan, berlian, *smartphone*, laptop, barang elektronik lainnya, sepeda motor, mobil atau barang bergerak lainnya.

Keunggulan produk *rahn*, yaitu:

- 1) Layanan *rahn* tersedia di outlet pegadaian syariah seluruh Indonesia.
- 2) Prosedur pengajuan sangat mudah. Calon nasabah atau debitur hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya ke outlet pegadaian syariah.
- 3) Proses pengajuan sangat cepat.
- 4) Pinjaman (*Marhun Bih*) mulai dari Rp. 50.000 sampai Rp. 500.000.000 atau lebih.
- 5) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan atau 120 hari dan dapat diperpanjang dengan cara membayar *ijarah* saja atau mengangsur sebagian uang pinjaman.
- 6) Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan *ijarah* selama masa pinjaman.
- 7) Nasabah menerima pinjaman dalam bentuk tunai.
- 8) Barang jaminan tersimpan aman di pegadaian syariah.

Syarat-syarat produk *rahn*, yaitu:

- 1) Fotocopy KTP atau kartu identitas resmi lainnya.
- 2) Menyerahkan barang jaminan berupa emas, berlian, kendaraan, dan barang elektronik.

- 3) Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNK asli.
- 4) Nasabah menandatangani Surat Bukti *Rahn* (SBR).  
([www.pegadaiansyariah.co.id](http://www.pegadaiansyariah.co.id), Diakses, Jum'at Tanggal 07 Februari 2020)

b. Produk Amanah

Amanah adalah pembiayaan yang berprinsip syariah yang ditujukan kepada Pegawai Negeri Sipil, karyawan swasta, dan pengusaha mikro untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Amanah juga dapat didefinisikan sebagai pemberian pinjaman berprinsip syariah kepada pengusaha mikro/kecil, karyawan internal dan eksternal serta profesional, guna pembelian kendaraan bermotor.

Keunggulan produk amanah, yaitu:

- 1) Layanan amanah tersedia di seluruh outlet pegadaian syariah di Indonesia.
- 2) DP/uang muka yang terjangkau.
- 3) Jangka waktu pembiayaan mulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan.
- 4) Prosedur pengajuan pembiayaan cepat dan mudah.
- 5) Biaya administrasi murah dan angsuran tetap.
- 6) Transaksi sesuai dengan prinsip syariah yang adil dan menentramkan.

Syarat-syarat produk amanah, yaitu:

- 1) Pegawai tetap suatu instansi pemerintah/swasta minimal telah bekerja selama 1 tahun.
- 2) Melampirkan kelengkapan berupa fotocopy KTP (suami/istri), fotocopy kartu keluarga (KK), fotocopy SK pengangkatan sebagai pegawai/karyawan tetap, dan slip gaji minimal 2 bulan terakhir.
- 3) Mengisi dan menandatangani formulir aplikasi amanah.

- 4) Membayar uang muka atau DP yang disepakati (minimal 20% untuk kendaraan berupa mobil dan 15% untuk kendaraan berupa motor) menandatangani akad amanah. (Brosur Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh)

Landasan syariah produk amanah, yaitu:

Landasan syariah mengenai produk pembiayaan amanah pegadaian syariah ini berdasarkan fatwa DSN/MUI 25/DSN-MUI/IV/2002 yang menimbang bahwa:

- 1) Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* dibolehkan.
- 2) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan antara kedua belah pihak, maka penyelesaian dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 3) Bahwa agar cara tersebut dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang *rahn tasjily* untuk dijadikan pedoman.

Kemudian dalam fatwa ini menjelaskan juga bahwa semua bentuk pembiayaan/penyaluran dana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh dijamin dengan agunan (*rahn*) sesuai ketentuan dalam fatwa ini. ([www.pegadaiansyariah.co.id](http://www.pegadaiansyariah.co.id))

c. Produk *Arrum*

1) *Arrum* BPKB

*Arrum* BPKB merupakan produk jasa keuangan pegadaian syariah yang melayani pinjaman modal untuk pengembangan usaha mikro kecil menengah kebawah melalui ikatan hukum fidusia kepercayaan dengan jaminan surat berharga khususnya BPKB kendaraan dengan kendaraan tetap digunakan oleh pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari.

Keunggulan produk *Arrum* BPKB, yaitu:

- a) Proses bertransaksi berprinsip syariah yang adil dan menentramkan sesuai fatwa MUI 92/DSN-MUI/IV/2014.
- b) Proses pembiayaan dilayani lebih dari 600 outlet pegadaian syariah.
- c) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah.
- d) Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan serta dapat dilunasi sewaktu-waktu.
- e) Adanya biaya pemeliharaan (*Mu'nah*) yang menarik dan kompetitif.
- f) Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.
- g) Pegadaian syariah hanya menyimpan BPKB, kendaraan tetap dapat digunakan nasabah.
- h) *Marhun Bih* (uang pinjaman) sampai dengan Rp. 200.000.000.

Syarat-syarat produk *Arrum* BPKB, yaitu:

- a) Memiliki usaha dan memenuhi kriteria kelayakan serta telah berjalan 1 tahun atau lebih.
- b) Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
- c) Menyerahkan dokumen yang diperlukan berupa surat keterangan usaha, BPKB asli, fotocopy STNK dan faktur pembelian. ([www.pegadaiansyariah.co.id](http://www.pegadaiansyariah.co.id), Diakses, Jum'at Tanggal 07 Februari 2020)

## 2) *Arrum* Emas

*Arrum* emas merupakan gadai dengan sistem angsuran dengan pinjaman sesuai prinsip syariah dengan jaminan berupa emas atau berlian.

Keunggulan produk *Arrum* emas, yaitu:

- a) Layanan *arrum* emas tersedia di seluruh outlet pegadaian syariah di Indonesia.
- b) Pinjaman maksimal 95% dari nilai taksiran agunan.

- c) Pinjaman mulai dari Rp. 1.000.000 sampai dengan Rp. 250.000.000.
- d) Pinjaman berjangka waktu fleksibel dengan pilihan 12, 18, 24, dan 36 bulan.
- e) Pinjaman dengan *ijarah* relatif murah dengan angsuran tetap perbulan.
- f) Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan pemberian diskon untuk *ijarah*. (www.pegadaian syariah.co.id, Diakses, Jum'at Tanggal 07 Februari 2020)

### 3) *Arrum* Haji

*Arrum* haji merupakan pembiayaan porsi haji dari pegadaian syariah dengan menitipkan emas dan dapat memperoleh uang pinjaman dalam bentuk tabungan haji yang langsung digunakan untuk mendaftar haji dan memperoleh nomor porsi haji.

Keunggulan produk *Arrum* haji, yaitu:

- a) Memperoleh tabungan haji untuk langsung dapat digunakan untuk memperoleh porsi haji.
- b) Proses mudah.
- c) Kepastian nomor porsi haji.
- d) Emas dan dokumen haji aman tersimpan di pegadaian syariah.
- e) Pinjaman sebesar biaya pendaftaran haji.
- f) Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau (0,95%) dari taksiran.
- g) Jaminan emas dapat digunakan untuk pelunasan biaya haji pada saat lunas. (www.pegadaian syariah.co.id, Diakses, Jum'at Tanggal 07 Februari 2020)

### d. Produk *Rahn Tasjily* Tanah

*Rahn Tasjily* Tanah adalah pembiayaan berbasis syariah yang diberikan kepada masyarakat berpenghasilan tetap/rutin seperti

petani, pengusaha, karyawan, profesional dan pensiunan dengan jaminan sertifikat tanah dan bangunan.

Keunggulan produk *rahn tasjily* tanah, yaitu:

- 1) Transaksi sesuai dengan akad syariah (fatwa DSN-MUI Nomor 92 Tahun 2014).
- 2) Jangka waktu pembiayaan fleksibel.
- 3) Proses pengajuan pinjaman mudah.
- 4) Aman dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Syarat-syarat produk *rahn tasjily* tanah, yaitu:

- 1) Fotocopy KTP.
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga.
- 3) Fotocopy Buku Nikah.
- 4) Fotocopy PBB.
- 5) Fotocopy IMB (pinjaman besar dari Rp. 50.000.000).
- 6) Asli sertifikat (SHM/SHGB).
- 7) Surat keterangan usaha. (Brosur Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh)

e. Produk Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat/nasabah secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

Keunggulan produk Mulia, yaitu:

- 1) Proses mudah dengan layanan profesional.
- 2) DP/uang muka mulai dari 10% sampai dengan 90% dari nilai logam mulia.
- 3) Jangka waktu angsuran mulai dari 3 bulan sampai dengan 36 bulan.

- 4) Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset.
- 5) Sebagai aset emas batangan sangat *liquid* untuk memenuhi kebutuhan dan mendesak.
- 6) Tersedia pilihan emas batangan dengan berat mulai dari 1 gram sampai dengan 1 kilogram.
- 7) Emas batangan dapat dimiliki dengan cara pembelian tunai, angsuran kolektif (kelompok), ataupun arisan.

Syarat-syarat produk mulia, yaitu:

- 1) Jika pembelian secara tunai, nasabah cukup datang ke outlet pegadaian syariah dengan membayar nilai logam mulia yang akan dibeli.
- 2) Jika pembelian secara angsuran, nasabah dapat menentukan pola pembayaran angsuran sesuai dengan keinginan.

Produk mulia terbagi atas 4 jenis, yaitu:

- 1) Mulia tunai, merupakan pilihan layanan investasi emas batangan secara tunai di outlet pegadaian dengan cara cepat dan emas dapat langsung diterima oleh pembeli.
- 2) Mulia angsuran kolektif, adalah pilihan layanan investasi emas batangan secara angsuran untuk komunitas dengan proses cepat dan mudah.
- 3) Mulia angsuran personal, adalah pilihan layanan investasi emas batangan secara angsuran perorangan di outlet pegadaian dengan proses cepat dan mudah.
- 4) Mulia angsuran arisan, adalah pilihan layanan investasi emas batangan secara angsuran untuk kelompok arisan dengan harga yang pasti dan tidak dipengaruhi oleh fluktuasi emas.

([www.pegadaian-syariah.co.id](http://www.pegadaian-syariah.co.id), Diakses, Jum'at 07 Februari 2020)

f. Produk Tabungan Emas Pegadaian

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini

memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

Keunggulan produk tabungan emas pegadaian, yaitu:

- 1) Tersedia di seluruh outlet pegadaian syariah di Indonesia.
- 2) Top Up bisa melalui pegadaian syariah digital *service*.
- 3) Pembelian emas dengan harga terjangkau (mulai dari berat 0,01 gram).
- 4) Mudah dan cepat dicairkan untuk memenuhi kebutuhan dana.
- 5) Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset.

Syarat-syarat tabungan emas pegadaian, yaitu:

- 1) Fotocopy identitas diri (KTP, SIM, dan Passpor) yang masih berlaku.
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan emas.
- 3) Membayar biaya pembukaan tabungan emas melalui outlet dengan rincian yaitu biaya pembukaan rekening sebesar Rp. 10.000, biaya fasilitas titipan selama 12 bulan sebesar Rp. 30.000, biaya materai, dan pembelian saldo awal sebesar 0,01 gram. (www.pegadaian syariah.co.id, Diakses, Jum'at Tanggal 07 Februari 2020)

g. Multi Pembayaran Online

Multi Pembayaran Online (MPO) adalah produk pegadaian syariah yang melayani pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telpon/pulsa, BPJS, dan lainnya secara online.

Keunggulan multi pembayaran online, yaitu:

- 1) Layanan MPO tersedia di seluruh outlet pegadaian syariah di Indonesia.
- 2) Biaya administrasi kompetitif.
- 3) Pembayaran secara *real time*, sehingga memberi kepastian dan kenyamanan dalam bertransaksi.
- 4) Pembayaran tagihan selain dapat dilakukan secara tunai juga dapat bersinergi dengan gadai emas.

- 5) Untuk pembayaran tagihan dengan gadai emas, maka nilai hasil gadai akan dipotong untuk pembayaran rekening.
- 6) Setiap nasabah dapat melakukan pembayaran untuk lebih dari satu tagihan.
- 7) Prosedur sangat mudah, nasabah tidak harus memiliki rekening di pegadaian syariah. ([www.pegadaian syariah.co.id](http://www.pegadaian syariah.co.id), Diakses, Jum'at 07 Februari 2020)

## **B. Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

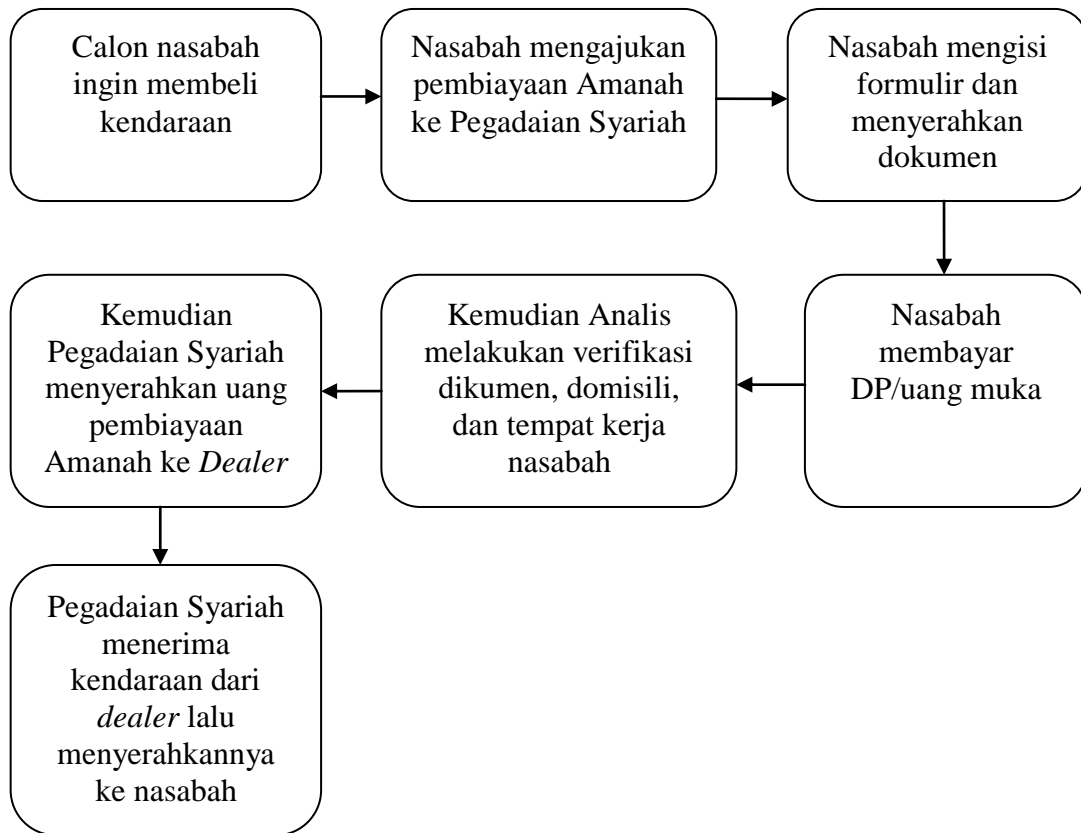
### **1. Prosedur Pembiayaan Produk Amanah**

Produk pembiayaan Amanah merupakan salah satu pembiayaan yang ditujukan kepada pegawai dan juga pengusaha mikro kecil menengah dalam rangka pembelian kendaraan baik motor maupun mobil. Menurut Erman Nasution selaku kasir di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, menjelaskan bahwa pembiayaan Amanah ini kurang lebih sudah beroperasi sekitar 4 tahun dari tahun 2016 sampai saat sekarang ini. Dengan adanya pembiayaan Amanah tersebut, diharapkan dapat membantu masyarakat dalam mewujudkan keinginannya untuk memiliki kendaraan dengan mendapat bantuan dana dari pihak unit pegadaian syariah. Kemudian produk pembiayaan Amanah ini memiliki fitur dan keunggulan tersendiri, masyarakat atau nasabah hanya cukup melengkapi persyaratan berupa fotocopy KTP, KK, SIUP (untuk pengusaha), SK (untuk PNS dengan melampirkan slip gaji), pas foto, dan memiliki rekening yang aktif. Sedangkan untuk uang muka yang harus dibayar tidak terlalu besar, jika pinjaman yang diajukan untuk pembelian motor maka dikenakan DP/uang muka sebesar 15% dari harga pasarnya. Sedangkan pinjaman untuk pengajuan pembelian mobil dikenakan DP/uang muka sebesar 20% dari harga pasarnya. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Alur proses mekanisme pembiayaan Amanah ini cukup sederhana sehingga mudah dipahami oleh calon nasabah dari tingkatan manapun. Dengan menyerahkan beberapa dokumen berupa identitas diri, surat-surat usaha ataupun SK, rekening listrik, air dan telfon, serta kartu keluarga dirasa sudah cukup memudahkan nasabah dalam mengajukan permohonan pembiayaan Amanah tersebut. Selanjutnya nasabah hanya mengisi formulir berkas pembiayaan Amanah untuk diverifikasi oleh pihak unit pegadaian syariah dan nasabah tidak perlu menunggu waktu lama hingga pencairan pembiayaan dapat dilakukan hingga nasabah bisa mulai melakukan angsuran untuk tiap bulannya tergantung berdasarkan jangka waktu yang dipilih oleh setiap nasabah.

Selanjutnya, nasabah juga diharuskan membayar sejumlah biaya-biaya diantaranya biaya administrasi, biaya asuransi, biaya IJK, biaya legalisasi dan biaya yang lainnya. Setelah beberapa tahapan dalam pembiayaan Amanah telah dipenuhi oleh calon nasabah, barulah uang muka yang diberikan nasabah diajukan oleh pihak unit pegadaian syariah ke pihak *dealer*. Setelah motor diserahkan oleh pihak *dealer* ke unit pegadaian syariah barulah motor diserahkan ke nasabah dengan ketentuan di fidusiakan, setelah tanda tangan akad dengan nasabah maka barulah kendaraan diserahkan oleh pihak unit pegadaian syariah ke nasabah. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Adapun skema prosedur pembiayaan Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh yaitu:



**Gambar 4. 2**  
**Skema Pembiayaan Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

Sumber: Brosur Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh

Setelah nasabah mengikuti alur transaksi pembiayaan Amanah dan telah memenuhi persyaratan yang diberikan, kemudian nasabah melakukan akad dengan pihak pegadaian syariah untuk mendapatkan pembiayaan. Selanjutnya nasabah memilih simulasi angsuran untuk pembiayaan Amanah. Simulasi angsurannya yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4. 1**  
**Simulasi Angsuran Pembiayaan Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

No.	Pembiayaan	Jangka Waktu	Angsuran per Bulan
1.		12 Bulan	Rp. 1.242.000

2.	Rp. 12.500.000	18 Bulan	Rp. 872.000
3.		24 Bulan	Rp. 688.000
4.		36 Bulan	Rp. 503.000

Sumber: Brosur Pembiayaan Amanah Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh

Setelah nasabah memilih jangka waktu yang diinginkan, maka selanjutnya nasabah membayar biaya-biaya seperti biaya administrasi, biaya asuransi, biaya IJK, dan biaya legalisasi. Selanjutnya pihak pegadaian syariah akan memproses seluruh dokumen yang diperlukan dalam pembiayaan Amanah. Setelah itu pihak unit pegadaian syariah akan melakukan proses pencairan pembiayaan dengan menyerahkan bukti berupa kendaraan kepada nasabah dengan mengikatkan jaminan fidusia kepada nasabah. Setelah proses pencairan telah selesai dilakukan, maka selanjutnya nasabah bisa menggunakan kendaraan yang diberikan oleh pihak pegadaian syariah, namun untuk pengikatnyapihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh belum bisa menyerahkan bukti kepemilikan BPKB kendaraan ke nasabah dan menjadikan BPKB tersebut sebagai jaminan hingga nasabah bisa melunasi angsurannya. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

## **2. Standar Operasional Prosedur (SOP) Pembiayaan Produk Amanah**

Pembiayaan produk Amanah dalam operasionalnya perlu diperhatikan dan diawasi secara khusus agar tidak terjadi yang namanya ketimpangan dalam operasional suatu produk perusahaan. Dalam pembiayaan Amanah tentunya ada aturan atau landasan yang dijadikan sebagai pedoman bagaimana produk tersebut dapat beroperasi sesuai ketentuan yang ditetapkan. Terkait Standar Operasional Prosedur pembiayaan Amanah ini, menurut Erman Nasution selaku Kasir Unit Pegadaian Syariah terdapat SOP khusus mengenai pembiayaan Amanah tersebut yang mana di dalamnya

terdapat landasan syariah sesuai dengan fatwa MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 Tanggal 26 Juni 2002 tentang *rahn* dengan ketentuan yang termuat dalam fatwa MUI tersebut. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Lusi Anora selaku *Customer Service* di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, menjelaskan bahwa dalam pelaksanaan pembiayaan Amanah bagi seluruh pegadaian syariah baik cabang maupun unit berlaku SOP secara umum yaitu ada dua landasan yang menjadi acuan dalam pelaksanaan pembiayaan Amanah ini yaitu fatwa MUI No. 25 Tahun 2002, kemudian peraturan direksi Perum Pegadaian. Di dalamnya, terdapat ketentuan-ketentuan mengenai mekanisme pelaksanaan pembiayaan Amanah yang harus dijadikan pedoman oleh setiap pegadaian syariah di seluruh Indonesia. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Lebih lanjut Kurnia Sari Devita selaku Penaksir Unit Pegadaian Syariah menjelaskan bahwa dalam Standar Operasional Prosedur (SOP) pembiayaan Amanah ini, di samping adanya fatwa DSN-MUI yang menjadi landasan syariah operasional pembiayaan Amanah juga terdapat landasan lain yang menjadi pedoman dalam SOP pembiayaan Amanah tersebut, yakni terdapat dalam Keputusan Direksi (KEPDIR) Perum Pegadaian Nomor: /LB.1.00/2009 tentang penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) menetapkan bahwa:

- a. Pasal 1 menjelaskan bahwa untuk memudahkan penyebutan dan keperluan publikasi maka pemberian pinjaman guna kepemilikan kendaraan bermotor diberi nama pembiayaan Amanah yang merupakan akronim dari *Ar-Rahn lil Murabahah* kendaraan bermotor dengan proses mudah.
- b. Pasal 2 menjelaskan bahwa pembiayaan Amanah adalah pemberian pinjaman guna kepemilikan kendaraan bermotor

kepada para pegawai tetap pada suatu instansi atau perusahaan tertentu atas dasar besarnya penghasilan (gaji) dengan pola perikatan jaminan sistem fidusia atas obyek Amanah tersebut.

- c. Pasal 3 yang berisi ketentuan penutup menjelaskan bahwa keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan bahwa apabila terdapat kekeliruan akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Berdasarkan KEPDIR tersebut merupakan hal yang menjadi landasan kuat dalam operasional pembiayaan Amanah ini disamping juga adanya landasan syariah dalam fatwa DSN-MUI. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

### **3. Analisis Pembiayaan Produk Amanah dengan Prinsip 5C**

Terkait mekanisme operasional pembiayaan Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh tentunya penerapan analisis pembiayaan memiliki peranan yang penting bagi kelangsungan operasional produk pembiayaan Amanah ini, yang mana di dalamnya memuat prinsip 5C diantaranya, yaitu:

- a. *Character* (watak/karakter nasabah)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Erman Nasution selaku Kasir di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, dalam pengajuan pembiayaan Amanah pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh harus bisa mengenali dan bisa berbaur dengan sifat atau perangai dari calon nasabah itu sendiri. Baik atau buruknya kelakuan dari calon nasabah merupakan suatu pertimbangan layak atau tidaknya calon nasabah diberi pembiayaan. Dalam menentukan karakter calon nasabah, pihak unit pegadaian syariah melakukan wawancara untuk melihat kondisi psikologi calon nasabah, dan juga mewawancarai pihak-pihak yang terdekat dengan calon nasabah baik keluarga dekat, tetangga, maupun lingkungan pergaulan calon nasabah tersebut. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Lebih lanjut, Lusi Anora selaku *Customer Service* Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh menjelaskan bahwa dalam menilai watak dari calon nasabah pihak unit pegadaian syariah melakukan penilaian dengan bertanya kepada masyarakat sekitar kawasan tempat tinggal calon nasabah bagaimana kepribadian calon nasabah tersebut dalam bermasyarakat dan juga dalam berbisnis. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Sedangkan menurut Kurnia Sari Devita selaku Penaksir sekaligus analis di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh menjelaskan bahwa, dalam analisa terhadap karakter atau watak dari calon nasabah merupakan penilaian yang cukup sulit untuk dianalisis. Meskipun dengan melakukan wawancara dan bertanya kepada kerabat terdekat guna melihat kondisi psikologis calon nasabah, meskipun demikian tidak terdapat standar yang menjadi tolak ukur bagi unit pegadaian syariah dalam penilaian karakter calon nasabah, karena karakter lebih menyangkut kepada faktor psikologi yang memang cukup sulit diukur dengan perhitungan pasti.

Selain itu dalam penilaian karakter atau watak dari calon nasabah pembiayaan, pihak unit pegadaian syariah juga membentuk suatu agen yang khusus memantau dan melihat bagaimana hubungan sosial calon nasabah dalam bermasyarakat dan juga melihat bagaimana hubungan bisnis calon nasabah tersebut apakah memiliki hubungan yang baik atau tidak dalam bermasyarakat dan juga berbisnis. Nantinya agen khusus ini akan melaporkan kepada pihak unit pegadaian syariah mengenaikarakter dari calon nasabah tersebut. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

b. *Capacity* (kapasitas/kemampuan nasabah)

Kemampuan membayar angsuran pembiayaan Amanah dari nasabah sendiri menjadi cerminan bagi kedua belah pihak, baik nasabah maupun pihak unit pegadaian syariah. Dalam hal penilaian kemampuan calon nasabah penilaian yang dilakukan oleh pihak unit pegadaian syariah adalah dengan memberikan sejumlah pertanyaan terkait kemauan dan kesanggupan dari calon nasabah setelah diberikan pembiayaan nantinya. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Kesanggupan dari nasabah juga membawa dampak yang besar bagi pihak unit pegadaian syariah, terkadang nasabah menginginkan kendaraan yang harganya cukup tinggi tanpa memikirkan kewajiban dalam melunasi angsuran nantinya. Maka dari itu pihak unit pegadaian syariah melakukan penilaian terhadap kapasitas/kemampuan calon nasabah pembiayaan Amanah ini dengan cara menganalisis data-data berupa data pekerjaan, keuangan, maupun aset dari calon nasabah tersebut. Dan pada saat dilakukan survey kelayakan usaha pihak unit pegadaian syariah tinggal memastikan dan mengecek kembali kebenaran data yang diberikan oleh calon nasabah tersebut apakah sesuai atau tidak. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kurnia Sari Devita selaku Penaksir sekaligus Analis di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, menjelaskan terkait kemampuan/kesanggupan nasabah dalam pembiayaan Amanah ini perlu dianalisis lebih mendalam. Penilaian terhadap kemampuan kapasitas calon nasabah dapat diukur oleh pihak unit pegadaian syariah dengan memperhatikan beberapa aspek, diantaranya yaitu:

- 1) Aspek finansial, yaitu dengan melihat kemampuan nasabah dalam melunasi utangnya dan biaya-biaya yang menyangkut pelaksanaan pembiayaan Amanah tersebut.

2) Aspek manajemen, yaitu dengan melihat berkas-berkas usaha yang dijalankan oleh calon nasabah berupa dokumen seperti SIUP, SITU, TDP, NPWP dan juga laporan keuangan usaha calon nasabah. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

c. *Capital* (modal nasabah)

Pelaksanaan analisis modal dalam pembiayaan Amanah merupakan sebuah faktor penting dalam kelayakan pemberian pembiayaan. Dalam hal penilaian modal ini pihak unit pegadaian syariah melakukan penilaian berdasarkan profesi yang digeluti oleh masing-masing calon nasabah, jika calon nasabah merupakan seorang pegawai maka yang menjadi patokan analisis modal disini adalah berdasarkan slip gaji yang dilampirkan. Kemudian jika calon nasabah merupakan seorang wirausaha, maka yang menjadi patokannya adalah laporan keuangan usaha berupa laporan laba rugi dan laporan modal dari calon nasabah itu sendiri. Selain itu, pihak unit pegadaian syariah juga menganalisis permodalan nasabah dengan menunjuk seorang agen khusus yang paham akan ilmu ekonomi, yang mana agen khusus ini nantinya berperan sebagai pelanggan di tempat usaha calon nasabah yang nantinya bertanya-tanya kepada calon nasabah berapa modal awalnya selama usaha berjalan apakah modalnya kembali/balik modal atau tidak, berdasarkan cara yang dilakukan oleh agen khusus tersebut nantinya si agen inilah yang memberikan informasi kepada pihak unit pegadaian syariah atas informasi yang dia peroleh dari calon nasabah. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Selanjutnya pihak unit pegadaian syariah melakukan penilaian terhadap permodalan calon nasabah dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada nasabah berupa wawancara di kantor untuk memastikan langsung apakah calon nasabah memiliki modal yang cukup atau tidak apakah modal tersebut

adalah modal sendiri atau ada bantuan dari pihak lain karena permodalan calon nasabah akan dijadikan tolak ukur sesuai dengan pembiayaan yang diajukan. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Untuk memastikan modal dari nasabah benar-benar cukup atau tidak pihak unit pegadaian syariah melakukan analisis dengan meminta bantuan kepada tim survey pihak pegadaian konvensional Payakumbuh untuk melihat usaha yang dijalankan oleh calon nasabah, dengan menanyakan berapa keuntungan yang didapatkan dari usaha yang dijalankan apakah selama usaha berjalan modalnya dapat dikembalikan atau justru tidak kembalinya modal selama usaha tersebut berjalan, nantinya hasil survey yang diperoleh oleh tim survey pegadaian konvensional akan diinformasikan kepada pihak unit pegadaian syariah. Berdasarkan laporan yang didapat dari tim survey pegadaian konvensional tersebut, maka hal itu perlu diukur oleh pihak unit pegadaian syariah karena permodalan dari calon nasabah akan membawa kepada kemampuan membayar angsuran nantinya. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

d. *Collateral* (jaminan/agunan)

Jaminan merupakan suatu pengikat yang menguatkan kepastian ketika seseorang meminjam barang ataupun uang kepada pihak lain. Begitu juga bagi Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh menerapkan hal yang demikian, penilaian jaminan yang dilakukan oleh unit pegadaian syariah yaitu dengan menanyakan langsung kepada calon nasabah dan mengecek apakah jaminan dari calon nasabah tersebut sesuai atau tidak dengan besaran nominal pembiayaan yang diajukannya. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Selanjutnya dalam penilaian terkait jaminan pihak unit pegadaian syariah juga melakukan koreksi ulang terhadap

kesesuaian antara besaran pembiayaan dengan jaminan yang diagunkan, jika terdapat ketidaksesuaian antara besaran pembiayaan dengan jaminan yang diagunkan maka langkah yang dilakukan pihak unit pegadaian syariah menanyakan langsung kepada calon nasabah apakah ada pengikat atau jaminan lainnya seperti BPKB kendaraan dan surat-surat berharga lainnya yang dijadikan sebagai jaminan tambahan supaya ditemukan kesesuaian antara besaran pembiayaan dengan jaminan yang diagunkan tersebut. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Perihal analisis aspek jaminan pada pembiayaan Amanah ini, Kurnia Sari Devita selaku Penaksir dan juga Analis di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh mengatakan bahwa langkah yang dilakukan terhadap pengukuran suatu jaminan dilakukan dengan pengecekan secara berulang-berulang salah satunya yaitu jaminan seperti BPKB kendaraan, dalam hal ini pihak unit pegadaian syariah melakukan pengecekan antara nomor seri yang ada di BPKB apakah sesuai dengan nomor rangka mesin yang ada pada kendaraan atau tidak dengan meminta bantuan kepada pemeriksa barang jaminan di pegadaian konvensional sebelum jaminan tersebut disimpan di brankas penyimpanan. Setelah pengecekan telah sesuai maka barulah dapat dipastikan bahwa jaminan tersebut layak diagunkan. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

e. *Condition of Economy* (kondisi perekonomian nasabah)

Analisis pembiayaan jika dilihat dari aspek ekonomi merupakan suatu penilaian juga bagi suatu perusahaan maupun lembaga keuangan, termasuk juga bagi pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Menurut Erman Nasution selaku Kasir di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh langkah-langkah yang dilakukan dalam pengukuran terkait kondisi ekonomi calon nasabah adalah dengan memberikan

sejumlah pertanyaan kepada calon nasabah mengenai latar belakang usaha bagaimana kegiatan ekonomi dari calon nasabah tersebut. Ini dilakukan pada saat calon nasabah datang bertransaksi di kantor, maka calon nasabah harus diwawancari ketika mengajukan pembiayaan dengan menanyakan kondisi perekonomiannya. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Dalam penilaian kondisi ekonomi calon nasabah analisis yang dilakukan oleh pihak unit pegadaian syariah dengan melihat seberapa besar kemajuan usaha calon nasabah di pasar yang mana dalam hal ini dilakukan oleh seorang agen khusus yang ditunjuk oleh pihak unit pegadaian syariah guna melihat seperti apa persaingan usaha dari calon nasabah dan juga memperhatikan kegiatan produksi dari usaha yang dijalankan oleh calon nasabah dilapangan nantinya. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Berdasarkan wawancara dengan Kurnia Sari Devita selaku Penaksir dan juga analis di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, menjelaskan bahwa perekonomian nasabah juga masuk kepada penilaian diterima atau ditolaknya pemberian pembiayaan kepada nasabah. Analisis terkait kondisi ekonomi yang dilakukan oleh pihak unit pegadaian syariah adalah dengan menanyakan apakah usaha yang dijalankan oleh calon nasabah mengalami peningkatan atau penurunan terhadap usahanya terutama dari faktor produksi dan juga penjualan. Selanjutnya pihak unit pegadaian syariah juga menunjuk seorang agen khusus yang cakap dan paham akan perilaku ekonomi masyarakat untuk melihat dan memantau bagaimana kondisi ekonomi dari calon nasabah, yang nantinya agen khusus ini akan memberikan informasi kepada pihak unit pegadaian syariah berdasarkan fakta yang ditemukannya dilapangan. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

#### **4. Kendala dalam Pelaksanaan Analisis Pembiayaan Produk Amanah**

##### **a. Kendala Bagi Pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

###### **1) Kendala dari segi tenaga SDM**

Adapun kendala yang dihadapi oleh pihak unit pegadaian syariah yaitu berupa kendala dari faktor SDM seperti bidang pemasaran tidak adanya marketing, bidang survey lapangan tidak adanya tim survey, kemudian bidang analisis pembiayaan tidak adanya seorang tenaga analis.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Erman Nasution selaku Kasir di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, mengatakan bahwa kendala yang timbul dalam pelaksanaan analisis pembiayaan Amanah ini, diantaranya yaitu tidak terdapatnya tenaga SDM yang khusus di bidang-bidang seperti marketing, tim survey, dan yang lebih pentingnya yaitu tenaga analis yang khusus melakukan analisa terhadap pembiayaan sehingga analisa terhadap pembiayaan dilakukan oleh penaksir unit pegadaian syariah sendiri yang mengambil peran dalam hal demikian. Akibatnya proses analisis pembiayaan berjalan kurang optimal disebabkan tidak adanya analis yang khusus menganalisis pembiayaan termasuk disini analisis pada pembiayaan amanah tersebut. (Erman Nasution, Wawancara, 11 Februari 2020)

Lebih lanjut Kurnia Sari Devita selaku Penaksir di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, menjelaskan bahwa kendala yang dihadapi oleh pihak unit pegadaian syariah adalah dari segi faktor SDM pada bidang lapangan seperti tidak adanya tim survey, bidang pemasaran tidak adanya marketing, dan terkhususnya di bidang analisa pembiayaan tidak adanya seorang tenaga analis yang

menganalisis pembiayaan, yang menyebabkan pihak unit pegadaian syariah terkendala dalam hal yang demikian. Sehingga proses analisa pembiayaan dilakukan sendiri oleh penaksir unit pegadaian syariah dengan mengandalkan kemampuan penilaian seadanya dalam menganalisa pembiayaan seperti analisis terhadap pembiayaan amanah ini. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

2) Kendala dari segi fasilitas

Adapun kendala lain yang ditemukan di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, yaitu dari segi fasilitas khususnya yang ditemukan pada tempat penyimpanan *marhun* (barang jaminan) yang tidak dipergunakan oleh pihak unit pegadaian syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Lusi Anora selaku *Customer Service* di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, mengatakan bahwa tempat penyimpanan *marhun* (barang jaminan) memang beberapa tahun belakangan tidak dipergunakan oleh pihak unit pegadaian syariah karena faktor keamanan seperti pintu brankas yang hanya terdiri dari satu lapis berupa pintu kayu mengakibatkan tempat penyimpanan *marhun* ini belum menjamin barang jaminan tersebut aman disimpan di unit pegadaian syariah, oleh sebab itu pihak unit pegadaian syariah menyimpan *marhun* (barang jaminan) tersebut disimpan di brankas penyimpanan milik pegadaian konvensional Payakumbuh. (Lusi Anora, Wawancara, 11 Februari 2020)

Lebih lanjut Kurnia Sari Devita selaku Penaksir di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, mengatakan bahwa tempat penyimpanan *marhun* (barang jaminan) memang tidak dipergunakan beberapa tahun belakangan ini dikarenakan faktor keamanan yang belum

maksimal seperti tidak adanya kamera CCTV di ruangan penyimpanan *marhun* menyebabkan pemantauan terhadap barang jaminan menjadi kurang aman. Oleh karena itu pihak unit pegadaian syariah menyimpan barang jaminannya di brankas penyimpanan milik pegadaian konvensional Payakumbuh demi keamanan supaya barang jaminan milik nasabah tidak hilang dan tidak mudah dicuri oleh orang. Karena brankas penyimpanan barang jaminan di pegadaian konvensional lebih terjamin keamanannya. (Kurnia Sari Devita, Wawancara, 11 Februari 2020)

**b. Kendala Bagi Pihak Nasabah**

Kendala dalam pelaksanaan analisis pembiayaan produk Amanah yang dirasakan oleh nasabah yaitu ketidaksiapan nasabah dalam menerima kedatangan petugas survey ataupun agen khusus. Selama ini petugas unit pegadaian syariah (petugas survey maupun agen khusus) datang ke tempat tinggal nasabah disaat mereka sedang melaksanakan rutinitas sehar-hari seperti sedang menjalankan usaha/berdagang, nasabah sedang bekerja di kantor, dan nasabah sedang melakukan aktivitas lain yang berkaitan dengan aktivitas kehidupan sehari-hari. Hal ini mengindikasikan terjadinya ketidakcocokan antara jadwal petugas unit pegadaian syariah dengan waktu senggang nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Taslim Puski selaku nasabah pembiayaan Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, mengatakan bahwa kendala yang dihadapi waktu menjadi calon nasabah pembiayaan Amanah adalah pihak unit pegadaian syariah sering menelepon nasabah dan melakukan wawancara lewat telepon disaat nasabah sibuk bekerja tanpa menanyakan kesibukan nasabah terlebih dahulu. (Taslim Puski, Wawancara, 11 Februari 2020)

Menurut penjelasan Andri Priono menyatakan bahwa sebelum menjadi nasabah pembiayaan Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, pihak unit pegadaian syariah menelepon nasabah untuk meminta dan memperlihatkan berkas-berkas yang perlu dilampirkan tanpa menanyakan kesibukan nasabah terlebih dahulu. Dan menurut Andri Priono hal ini cukup mengganggu karena pihak unit pegadaian syariah meminta hal tersebut disaat nasabah sedang beraktivitas di tempat kerja, jadinya memaksa nasabah meninggalkan aktivitas kerja untuk mencari berkas-berkas seperti yang diminta pihak unit pegadaian syariah. (Andri Priono, Wawancara, 11 Februari 2020)

Lebih lanjut Risman menyatakan bahwa sebelum menjadi nasabah pembiayaan Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, dalam pelaksanaan survey pihak unit pegadaian syariah datang secara mendadak tanpa konfirmasi terlebih dahulu dan kedatangan tim survey tersebut cukup mengganggu nasabah, karena tim survey datang pada saat nasabah sedang ramai pelanggan. (Risman, Wawancara, 11 Februari 2020)

## **C. Pembahasan Analisis Pembiayaan Produk Amanah pada Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh**

### **1. Pembahasan terhadap Prosedur Pembiayaan Produk Amanah**

Berdasarkan prosedur atau mekanisme yang dilaksanakan di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, baik itu berupa persyaratan, pengisian formulir pembiayaan Amanah, hingga pencairan pembiayaan menurut analisis penulis sudah terlaksana sesuai dengan ketentuan operasionalnya. Dari pengajuan permohonan pembiayaan hingga pencairan sudah dilaksanakan secara maksimal oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Meskipun terdapat kekurangan tenaga pada pihak unit pegadaian syariah, tetapi mengenai mekanisme dalam pembiayaan Amanah ini dapat dikendalikan dan dikoordinasikan dengan baik oleh pihak Unit

Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Meskipun begitu baik mekanisme atau prosedur pembiayaan Amanah ini berjalan dengan bagus dan terkendali, pihak unit pegadaian syariah hendaknya diharapkan pula untuk melakukan pengawasan terkait mekanisme pelaksanaan pembiayaan Amanah ini agar tidak menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.

## **2. Pembahasan terhadap Standar Operasional Prosedur (SOP) Pembiayaan Produk Amanah**

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh ini, menurut analisa penulis dalam persoalan Standar Operasional Prosedur (SOP) pembiayaan produk Amanah tersebut sudah mengacu kepada landasan-landasan yang menjadi patokan pelaksanaan pembiayaan Amanah yang sesuai dengan fatwa-fatwa MUI yaitunya fatwa DSN-MUI No. 25 Tahun 2002 tentang *rahn* serta fatwa No. 66 Tahun 2008 tentang *rahn tasjily* dan juga operasional pembiayaan produk Amanah tersebut telah sesuai dengan Keputusan Direksi (Kepdir) Perum Pegadaian Syariah Tahun 2009. Didalamnya telah termuat beberapa pasal dan ketentuan-ketentuan mengenai operasional pembiayaan Amanah ini. Walaupun begitu, bukan berarti pihak unit pegadaian syariah melupakan ketentuan yang demikian karena produk-produk lembaga keuangan yang beroperasi tentunya ada aturan atau Standar Operasionalnya Prosedur (SOP) termasuk juga produk penyaluran dana khususnya pembiayaan Amanah tersebut juga diharapkan sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan.

## **3. Pembahasan terhadap Analisis Pembiayaan Produk Amanah dengan Prinsip 5C**

Penerapan analisis pembiayaan dengan menilai aspek-aspek yaitunya aspek 5C dalam pembiayaan Amanah ini menjadi faktor utama dalam penentuan kelayakan pemberian pembiayaan kepada nasabah, yang mana dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. *Character* (watak/karakter nasabah)

Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon nasabah antara lain dengan melihat BI *Checking* dan juga memperoleh informasi dari pihak lain. (Ismail, 2011: 120)

Penilaian karakter nasabah merupakan tahapan pertama dalam analisa terhadap suatu pembiayaan. Berdasarkan teori yang dipaparkan diatas dan juga hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka analisa penulis dalam penilaian karakter nasabah ini antara teori dan praktek sudah sesuai dan dilakukan dengan baik oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh yaitu dengan melakukan wawancara dan memperoleh informasi dari pihak lain seperti kerabat dan tetangga sekitar calon nasabah. Meskipun dengan melihat dan menanyakan kondisi psikologis nasabah ke beberapa pihak, akan tetapi penilaian berdasarkan psikologi nasabah tersebut perlu dilakukan secara berulang-ulang dan tidak hanya sekali saja karena penilaian karakter ini cukup sulit dijadikan sebagai tolak ukur dalam penilaian layak atau tidaknya nasabah tersebut diberi pembiayaan. Selain itu ditunjuknya seorang agen khusus untuk menilai bagaimana watak nasabah dilapangan menurut penulis hal yang demikian merupakan suatu terobosan yang bagus untuk memperkuat bukti terkait karakter nasabah tersebut.

b. *Capacity* (kapasitas/kemampuan nasabah)

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber

utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. (Ismail, 2011: 121)

Pelaksanaan analisis pembiayaan produk Amanah dengan menilai kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya, antara teori yang ada dengan praktek yang terjadi dilapangan menurut penulis sudah sesuai antara teori dengan praktek yang terjadi, karena penilaian kemampuan tersebut sudah dijalankan dengan baik pula oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Dengan memperhatikan lagi aspek-aspek yang dinilai baik itu aspek finansial maupun aspek manajemen dari nasabah itu sendiri. Kemudian pihak unit pegadaian syariah diharapkan lagi untuk mencek dan mengoreksi ulang terkait dokumen-dokumen yang diberikan oleh nasabah apakah sesuai atau tidak. Oleh sebab itu menurut penulis analisis terkait kemampuan nasabah ini perlu ditingkatkan lagi oleh pihak unit pegadaian syariah.

c. *Capital* (modal nasabah)

*Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali. Cara yang ditempuh dalam penilaian *capital* ini adalah dengan melihat laporan keuangan dan uang muka yang dibayarkan dalam pembiayaan. (Ismail, 2011: 123)

Berdasarkan teori di atas, dapat penulis analisa bahwa penilaian terhadap permodalan ini antara teori dan prakteknya tidak terlalu jauh berbeda dengan penelitian yang penulis lakukan, dalam persoalan analisis pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Payakumbuh dengan menilai aspek permodalan, menurut analisa penulis prakteknya sudah sesuai dengan teori yang ada hanya saja prosesnya sedikit berbeda yang mana pihak Unit Pegadaian Syariah dalam menilai permodalan itu lebih kepada profesi yang digeluti oleh nasabahnya bukan kepada laporan keuangannya seperti yang dinyatakan pada teori. Dan juga penilaian permodalan ini pada prakteknya sudah dilaksanakan sebaik mungkin oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Salah satunya yaitu dengan cara melihat berkas-berkas dokumen berdasarkan profesi yang digeluti oleh masing-masing nasabah dan juga penilaian yang dilakukan oleh agen khusus dilapangan sudah cukup baik diterapkan dan dijalankan. Namun pihak unit pegadaian syariah hendaknya diharapkan lagi untuk melakukan pengawasan secara serius dengan menerapkan wawancara mendalam dan juga pengamatan yang lebih optimal lagi agar penilaian terhadap permodalan nasabah ini dapat terukur dengan baik pula.

d. *Collateral* (jaminan/agunan nasabah)

Penilaian analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purna jual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purna jualnya bagus, resiko rendah. (Ismail, 2011: 124)

Terkait penilaian agunan ataupun jaminan dalam analisis pembiayaan antara teori yang ada dengan praktek yang terjadi

dilapangan menurut penulis sudah sesuai, karena dalam analisis pembiayaan produk Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dalam penilaian aspek jaminan tersebut telah berjalan dengan maksimal dan diukur dengan melihat kesesuaian antara nilai jaminan dengan nilai pembiayaan. Hal itu serupa dengan teori yang ada bahwa dalam penilaian jaminan haruslah jaminan tersebut bernilai ekonomis tinggi. Meskipun pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh sudah melakukan penilaian dengan memberikan pertanyaan kepada nasabah dan pengamatan terhadap jaminan, namun pihak unit pegadaian syariah hendaknya diharapkan kembali untuk memastikan kesesuaian antara besaran pembiayaan dengan nilai jaminan yang diagunkan. Sehingga pada saat jaminan dijual tidak terdapat kerugian yang ditemukan dan nilai jaminan yang dijual tersebut sudah sesuai dengan nilai pembiayaan yang telah diberikan.

e. *Condition of Economy* (kondisi perekonomian nasabah)

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah. (Ismail, 2011: 125)

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, menurut analisa penulis antara teori dengan praktek dalam penilaian aspek ekonomi nasabah ini sudah sesuai dan sudah dilakukan oleh pihak unit pegadaian syariah dengan cukup baik. Meskipun telah dilakukan penilaian dengan melihat perkembangan usaha yang dijalankan nasabah, dengan memperhatikan faktor-faktor produksi, strategi bersaing dan juga penilaian kondisi ekonomi yang dilakukan oleh agen khusus kepada nasabah, namun pihak unit

pegadaian syariah diharapkan lagi untuk meningkatkan penilaian aspek ekonomi nasabah tersebut. Dalam hal ini hendaknya pihak unit pegadaian syariah dituntut lagi untuk melakukan sosialisasi dan penyuluhan kepada nasabah agar penilaian kondisi ekonomi nasabah tersebut dapat terukur dengan baik pula.

Dari kelima poin dalam penilaian analisis pembiayaan tersebut, khususnya dalam analisis pembiayaan Amanah ini maka menurut analisa dan pemahaman penulis sendiri penilaian analisis pembiayaan sudah dijalankan dengan cukup baik dengan berbagai teknis yang dilakukan pada kelima poin tersebut. Hanya saja dari kelima poin analisis pembiayaan yang demikian, belum terjalankan secara maksimal oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh dikarenakan faktor tenaga yang minimlah menyebabkan proses analisis pembiayaan Amanah tersebut menjadikannya kurang optimal. walaupun terdapat kekurangan dari segi SDM khususnya di bidang analisa pembiayaan tidak terdapatnya tenaga analis, namun hal yang demikian mampu diminimalisir oleh pihak unit pegadaian syariah dengan membentuk agen khusus untuk membantu penilaian dari faktor lapangan.

Menurut penulis hal yang demikian merupakan suatu inovasi yang bagus diterapkan, setidaknya bisa membantu pelaksanaan analisis pembiayaan, meskipun dengan mengandalkan informasi yang diperoleh dari agen khusus akan tetapi pihak unit pegadaian syariah sebaiknya jangan terlalu memberikan kepercayaan yang terlalu besar kepada agen tersebut. Hendaknya pihak unit pegadaian syariah sebaiknya melakukan pemantauan dan pengawasan juga terhadap kinerja dari agen khusus yang dibentuk tersebut. Oleh karena itu pihak unit pegadaian syariah dituntut untuk memanage persoalan SDM tersebut dengan lebih baik lagi

dan mengedepankan tenaga yang ada semaksimal mungkin agar kelangsungan usaha tetap berjalan sebagaimana mestinya.

#### **4. Pembahasan terhadap Kendala dalam Pelaksanaan Analisis Pembiayaan Produk Amanah**

Kekuatan dan kelemahan dari suatu organisasi atau lembaga bertumpu kepada kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia yang terdapat di organisasi/lembaga tersebut, apabila kualitas dan kuantitas suatu organisasi itu tidak maksimal tentunya akan menimbulkan kekurangan pula bagi suatu organisasi tersebut. (Yusuf, 2015 : 25)

Terkait persoalan kendala yang dihadapi oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh sesuai dengan teori yang ada di atas karena kuantitas SDM yang kurang, disamping terdapatnya kendala dari faktor tenaga SDM yang minim di masing-masing bidang, seperti di bidang pemasaran tidak adanya marketing, di bidang survey tidak adanya tim surveyor, dan lebih khususnya di bidang analisa pembiayaan tidak adanya tenaga analis yang menganalisa pembiayaan, menurut penulis kekurangan dari segi tenaga SDM tersebut sangat krusial karena akan menyebabkan proses kinerja yang kurang maksimal bagi pihak unit pegadaian syariah. Hendaknya dari segi tenaga ini jangan sampai ada terkendala, karena tenaga SDM ini memiliki peranan penting di bidangnya masing-masing jika salah satunya ditemukan masalah seperti yang demikian, maka akan menimbulkan masalah pula untuk kelangsungan operasional kantor kedepannya. Maka dalam hal ini menurut penulis kekurangan yang terdapat dari segi faktor tenaga, pihak unit pegadaian syariah hendaknya diharapkan untuk mengajukan permohonan kepada pegadaian syariah pusat agar menambah personilnya seperti tim survey, marketing, dan terkhusus juga seorang analis agar proses analisa pembiayaan berjalan dengan baik nantinya.

Meskipun pihak unit pegadaian syariah meminta bantuan kepada pihak ketiga yang tak lain adalah pihak pegadaian konvensional

Payakumbuh, hal tersebut akan memicu timbulnya resiko. Dengan demikian, belum tentu pihak ketiga yang dimintai bantuan tersebut sesuai dengan ekspektasi pihak unit pegadaian syariah, jika terjadi sedikit kesalahan di lapangan yang dilakukan oleh pihak ketiga tersebut tentu akan berpengaruh terhadap reputasi unit pegadaian syariah ini.

Adapun kendala lain dari segi fasilitas berupa tempat penyimpanan *marhun* (barang jaminan) yang belum representatif di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, dikarenakan faktor keamanan yang belum terjaga secara optimal membuat pihak unit pegadaian syariah menyimpan barang jaminan di barnkas milik pegadaian konvensional Payakumbuh, menurut penulis hal tersebut merupakan tahapan yang cukup bagus, akan tetapi pihak unit pegadaian syariah alangkah baiknya menggunakan brankas penyimpanan *marhun* milik kantor masing-masing agar tidak terjadi kesalahpahaman antara pihak-pihak yang terkait nantinya. Walaupun alasannya karena keamanan sebenarnya itu bukan kendala yang besar, pihak unit pegadaian syariah bisa meminimalisir hal tersebut dengan mengedepankan ide ataupun inovasi lain agar keamanannya tetap terjaga.

Selanjutnya kendala dari pihak nasabah pembiayaan Amanah ini yang disampaikan adalah ketidakcocokan antara jadwal pihak unit pegadaian syariah dengan waktu senggang nasabah, sebaiknya pihak unit pegadaian syariah perlu melakukan pemastian jadwal terlebih dahulu untuk melaksanakan penilaian kepada nasabah baik itu berupa wawancara maupun survey hendaknya dilakukan pada waktu yang tepat dan tidak mengganggu kesibukan nasabah. Meskipun begitu, pihak nasabah dalam hal ini terpaksa untuk menuruti dan melayani kedatangan pihak unit pegadaian syariah yang datang secara mendadak ke tempat nasabah, kalau tidak dilayani oleh nasabah nantinya nasabah khawatir pembiayaannya tidak dicairkan.

Adapun solusi yang dapat dilakukan oleh pihak unit pegadaian syariah dalam mengatasi kendala analisis pembiayaan amanah ini yaitu kendala khususnya dari segi faktor tenaga SDM yang meliputi bidang-bidang seperti, pertama bidang survey lapangan dengan solusi meminta bantuan kepada tim survey pegadaian konvensional payakumbuh untuk memantau kondisi usaha calon nasabah di lapangan, Kedua pada bidang marketing upaya yang dilakukan yaitu dengan meminta bantuan dan memakai jasa dari tenaga marketing milik pihak pegadaian konvensional Payakumbuh untuk memasarkan produk-produk unit pegadaian syariah, Ketiga pada bidang analisis pembiayaan untuk menganalisa pembiayaan pihak unit pegadaian syariah melakukan upaya dengan membentuk suatu agen khusus untuk memantau dan menilai calon nasabah di lapangan seperti penilaian karakter, permodalan, dan bagaimana kondisi perekonomian calon nasabah di lapangan.

Berdasarkan analisis penulis sendiri terkait solusi dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh pihak unit pegadaian syariah terutama kekurangan dari segi faktor SDM, dengan meminta bantuan tenaga marketing dan tim survey dari pihak pegadaian konvensional menurut penulis solusi tersebut sudah bagus dilakukan. Akan tetapi jika mengandalkan tenaga dari pihak pegadaian konvensional ini secara berkelanjutan dan untuk waktu yang lama tentunya kurang baik pula bagi pihak unit pegadaian syariah yang nantinya akan mempengaruhi kepada reputasinya sendiri. Selanjutnya solusi dalam mengatasi kendala pada bidang analisis pembiayaan, tidak adanya tenaga analis di unit pegadaian syariah membuat pihak unit pegadaian syariah mencari jalan keluar dengan membentuk suatu agen khusus yang memantau calon nasabah dilapangan. Menurut penulis upaya yang dilakukan seperti yang demikian sudah cukup bagus, dengan dibentuknya agen khusus yang melakukan analisis calon nasabah di

lapangan ini telah membantu pelaksanaan analisis pembiayaan menjadi lebih baik karena data dari kantor ditambah dengan data lapangan.

Meskipun telah dilakukan upaya dan menciptakan solusi dengan meminta bantuan tenaga marketing dan tim survey dari pihak pegadaian konvensional Payakumbuh, dan juga telah menciptakan terobosan seperti membentuk agen khusus untuk melakukan analisis di lapangan menurut penulis sudah menutupi kendala yang terjadi. Akan tetapi alangkah lebih idealnya jika pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh ini menciptakan sendiri langkah-langkah untuk meminimalisir kendala tersebut dengan merekrut tenaga yang memang seharusnya ahli di bidangnya masing-masing seperti marketing, tim survey, dan analisis yang khusus bekerja di lembaga keuangan syariah dan paham akan transaksi keuangan syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh, dapat disimpulkan bahwa:

*Pertama*, terkait prosedur dalam pembiayaan produk Amanah ini sudah berjalan dengan baik dan maksimal di unit pegadaian syariah Simpang Benteng Payakumbuh. *Kedua*, terkait Standar Operasional Produk (SOP) dalam pembiayaan produk Amanah ini mengacu kepada fatwa DSN-MUI No. 25 Tahun 2002 dan KEPDIR Pegadaian Syariah Tahun 2009, bahwa kegiatan operasional yang dijalankan Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh telah sesuai dengan kedua Aturan yang menjadi SOP tersebut.

*Ketiga*, dari segi analisis terhadap aspek 5C telah diterapkan dengan cukup baik tetapi belum maksimal hanya beberapa penilaian saja yang dapat dilakukan dari kelima aspek analisis pembiayaan tersebut. Akan tetapi terdapat inovasi lain yang cukup membantu pihak unit pegadaian syariah dalam pelaksanaan analisis pembiayaan Amanah ini, yaitu dibentuknya agen khusus untuk menunjang penilaian berupa karakter, permodalan, dan kondisi ekonomi nasabah di lapangan. Hal itu dapat digambarkan sebagai berikut:

- a) analisis pembiayaan Amanah dengan melihat penilaian dari aspek atau prinsip 5C, yaitu *Character* (karakter/watak nasabah), penilaian terhadap watak atau karakter nasabah dilihat berdasarkan latar belakang nasabah itu sendiri. Pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh menilai dengan caramelihat kondisi psikologis nasabah untuk menilai karakter nasabah tersebut dengan melakukan wawancara dan menunjuk agen khusus untuk melakukan penilaian terhadap karakter nasabah.

- b) *Capacity* (kapasitas/kemampuan nasabah), kemampuan nasabah dalam membayar kewajiban angsuran pembiayaan Amanah ini sudah masuk ke dalam poin penilaian analisis pembiayaan oleh pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh. Dengan melakukan wawancara kepada nasabah, serta melakukan pengecekan ulang terhadap dokumen milik nasabah.
- c) *Capital* (modal nasabah), usaha yang dimiliki ataupun yang dijalankan merupakan modal bagi nasabah, dengan melihat berkas dan hasil pengamatan oleh agen khusus dilapangan, kemudian melihat berdasarkan profesi yang digeluti masing-masing nasabah maka pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh telah menilai permodalan dari nasabah itu sendiri. Karena modal nantinya mencerminkan kepada kemampuan membayar nasabah terhadap angsuran pembiayaan. Kemudian agen khusus juga ikut berperan dalam penilaian permodalan ini yang dilakukan di lapangan.
- d) *Collateral* (jaminan/agunan nasabah), penilaian terhadap jaminan dilakukan dengan membandingkan kesesuaian antara besaran pembiayaan dengan jaminan yang diagunkan akan dipertanyakan pada saat pengajuan pembiayaan di kantor. Dalam hal ini pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh melakukan pemastian ulang dan menyesuaikan antara jaminan dengan besaran pembiayaan yang diberikan.
- e) *Condition of Economy* (kondisi perekonomian nasabah), kondisi perekonomian nasabah mencerminkan gambaran dan juga kemampuan nasabah dalam melunasi angsuran pembiayaan Amanah, maka dari itu pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh melakukan penilaian kondisi ekonomi nasabah berdasarkan kepada faktor produksi, strategi bersaing, dan bagaimana nasabah tersebut mengembangkan usaha yang dijalkannya dengan memberikan sejumlah pertanyaan dan juga pengamatan yang dilakukan oleh seorang agen khusus di lapangan.

*Keempat*, kendala yang terjadi dalam pelaksanaan analisis pembiayaan Amanah di Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh terdapat sejumlah kendala yang timbul seperti dari segi fasilitas berupa brankas penyimpanan *marhun* (barang jaminan) yang belum representatif, selanjutnya kendala yang utama dialami bagi pihak unit pegadaian syariah yaitu dari segi tenaga SDM di bidang marketing, survey lapangan, dan juga bidang analisis pembiayaan tidak terdapat tenaga yang khusus di bidang-bidang tersebut di unit pegadaian syariah. Adapun kendala dari pihak nasabah yaitu ketidaksiapan nasabah dalam menerima dan melayani kedatangan pihak unit pegadaian syariah baik itu petugas survey maupun agen khusus dikarenakan kedatangan petugas unit pegadaian syariah ini datang disaat nasabah melaksanakan rutinitas sehari-hari, akhirnya nasabah belum siap untuk melayani pihak unit pegadaian syariah tersebut.

## **B. Saran**

Setelah penulis melakukan penelitian dan membahas tentang hasil yang diperoleh dari kegiatan penelitian tersebut, maka saran yang perlu penulis berikan kepada pihak Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh yaitu sebagai berikut:

1. Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh sebaiknya diharapkan untuk menambah jumlah personil/tenaga khususnya untuk tenaga seperti tim atau orang yang melakukan survey lapangan, tenaga marketing dan juga tenaga seperti seorang analis agar kinerja untuk masing-masing bidang berjalan sesuai dengan semestinya, selanjutnya penambahan personil ini diharapkan agar dapat mengurangi beban karyawan unit pegadaian syariah seperti penaksir yang sekaligus menjadi seorang analis, yang mana semestinya kerja dari seorang penaksir ini adalah menaksir bukan menganalisis pembiayaan. Oleh sebab itu pihak unit pegadaian syariah hendaknya diharapkan untuk melengkapi personilnya.

2. Unit Pegadaian Syariah Simpang Benteng Payakumbuh sebaiknya perlu memaksimalkan dan mengoptimalkan fasilitas seperti brankas penyimpanan *marhun* (barang jaminan) harus ditingkatkan lagi faktor keamanannya tanpa perlu menggunakan brankas milik kantor lain, karena dikantor sendiri sudah ada fasilitas yang cukup memadai hanya saja perlu dioptimalisasikan. Selanjutnya pihak unit pegadaian syariah perlu melakukan literasi dan sosialisasi rutin ke lapangan dengan tujuan supaya produk-produk yang di operasikan dapat dikenal oleh masyarakat luas, agar masyarakat tahu bahwa pegadaian syariah tidak hanya menjalankan kegiatan berupa gadai tetapi juga ada produk-produk lain diluar kegiatan gadai.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Andrianto. 2019. *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. Surabaya: Qiara Media.
- Anshori, A.G. 2011. *Gadai Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Anshori, A. G. 2018. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Astuti, A. F. 2015. *Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sukowati Sragen Cabang Boyolali*. Salatiga: Skripsi Penelitian.
- Eficandra, S. I. 2012. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Fajar Media Press.
- Farurrahman, D. 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Handoko, D. 2019. *Hukum Perbankan dan Bisnis (Prinsip Kehati-hatian Bank dalam Pemberian Kredit)*. Pekanbaru: 2019.
- Hendriyadi, S. d. 2015. *Metode Riset Kuantitatif*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Ilyas, R. 2015. *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*. Bangka Belitung: Jurnal Penelitian, Vol 9, No. 1.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Jeziar Dhioka Bromm, Adiwati, Marwanto. 2014. *Tanggung Jawab Penaksir Akibat Salah Taksir Objek Gadai Dalam Pemberian Kredit di PT. Pegadaian*. Denpasar: Jurnal Penelitian Skripsi.
- Karim, A. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Laksamana, Y. 2009. *Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia.

- Mardani, D. 2015. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* . Jakarta: Rajawali Press.
- Mulazid, A. S. 2016. *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Saputra, M. I. 2018. *Analisis Pembiayaan pada Produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Banda Aceh* . Aceh: Skripsi Penelitian.
- Soemitra, A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sholihin, A. I. 2013. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono, D. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Vallen Aumaila, Jullie J. Sondakh, Sherly Pinatik. 2018. *Evaluasi Pengendalian Internal Barang Jaminan Gadai Pada PT. Pegadaian Persero Cabang Malalayang*. Manado: Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 13(2).
- Yudistira, R. 2011. *Strategi Penyelesaian pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri*. Jakarta: Skripsi UIN Syarif Hidayatullah.
- Yusuf, B. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Zulkifli, S. 2005. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.