

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu *Strategos* yang bermakna sebagai peran seorang Jenderal Perang. Dalam istilah kemiliteran, jenderal mempunyai keahlian menggunakan berbagai cara, teknik, dan metode untuk menangani serangan musuh dan menyerang musuh. Dari sudut pandang akademis, manajemen strategi mempunyai arti bahwa seorang pemimpin atau manager bisa menggunakan beberapa cara yang efektif dalam mengatur dan mengurus organisasi dan punya cara untuk mengatasi persaingan. Cara dan tehnik tersebut mendukung semua strategi termasuk pencapaian misi organisasi. Strategi yang efektif di suatu lingkungan akan meningkatkan produktifitas organisasi. Seandainya kiat, cara, dan strategi yang digunakan tidak sesuai dengan lingkungan perusahaan, maka dapat menyebabkan kerugian, pemborosan bahkan kemunduran atau kebangkrutan.²⁰

Ada beberapa pengertian lain tentang manajemen strategi yang diungkapkan oleh para ahli manajemen. Berikut adalah beberapa pengertian tentang manajemen strategi dari berbagai ahli di bidang manajemen strategi.

- a. Menurut Allison & Kaye (1997), manajemen strategi adalah “*Being strategic requires recognising the choices and committing to one set of responses instead of another*”. Dalam membuat sebuah strategi perlu satu komando untuk merespon berbagai pilihan yang ada.
- b. John A. Pearche II & Tichard BR dalam bukunya “*Strategic Management*”, mengatakan bahwa manajemen strategi adalah seperangkat keputusan dan tindakan yang menghasilkan

²⁰ Afri Erisman, Andi Azhar, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta : Deepublish, 2015), h. 4.

formulasi dan implementasi dari rencana yang didesain untuk mencapai tujuan.

- c. Des & Lumpkin (2003) mengatakan ada dua elemen utama yang menjadi jantung manajemen strategi, pertama manajemen strategi memerlukan tiga proses berkelanjutan, yaitu analisis, keputusan, dan aksi. Elemen kedua yaitu inti manajemen strategi adalah bagaimana mempelajari perusahaan agar mampu unggul dari perusahaan lain.²¹

Untuk itu manajemen strategi harus dilaksanakan sesuai dengan isu-isu terbaru dilingkungan bisnis, keterlibatan pimpinan perusahaan dan manajemen puncak sangatlah diperlukan. Manajemen puncak atau pimpinan organisasi/perusahaan harus membongkar isu-isu dilingkungan bisnis dan menelaahnya, serta menelitinya untuk memberi suatu metode dan tehnik agar organisasi atau perusahaan mampu menggulungi perusahaan lainnya. Strategi tidak hanya fokus kepada keberhasilan, melainkan perusahaan juga harus dapat membuat alternatif strategi sebagai cadangan apabila ada kegagalan pada pelaksanaan strategi sebelumnya.

2. Penetapan Strategi

Adapun penetapan strategi dapat dibagi dalam tiga strategi dasar, yaitu:

- a. Strategi jangka panjang
Strategi ini bersifat filosofis dengan penetapan visi, misi, dan tujuan organisasi/perusahaan dengan capaian minimal 10 tahunan.
- b. Strategi jangka pendek
Strategi ini adalah strategi berupa revisi atas visi, misi dan tujuan perusahaan/organisasi yang telah ditetapkan dalam strategi jangka panjang sebelumnya.
- c. Strategi taktis
Strategi ini adalah strategi yang dipakai dalam penguasaan pasar untuk memenangkan persaingan dengan orientasi pada tingkat keuntungan dan berdasar kepada perubahan-perubahan lingkungan

²¹ Afri Erisman, Andi Azhar, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta : Deepublish, 2015), h. 6.

dengan selalu mengacu pada penetapan visi, misi tujuan dan sasaran organisasi atau perusahaan.²²

3. Bentuk-Bentuk Strategi

Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan dalam tiga bentuk strategi, yaitu:

a. Strategi Investasi

Strategi yang berorientasi pada investasi. Sebagai contoh, apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan lain sebagainya.

b. Strategi Bisnis

Strategi bisnis secara fungsional, karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misal: strategi produksi, strategi pemasaran, strategi distribusi dan operasional, dan lain sebagainya yang masih berhubungan dengan keuangan.

c. Strategi Manajemen

Strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misal: strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan.

4. Fungsi Strategi

Manajemen strategi bertugas membuat keputusan strategi yang menggolkan ketetapan tujuan dan sasaran, kemudian manajemen strategi pun menetapkan apa yang sebaiknya dilakukan untuk masa mendatang. Dan lantas menentukan siapa-siapa yang melakukannya serta bagaimana tindakannya. Setelah itu manajemen strategi meninjau, menggerakkan aktifitas operasional total pihak-pihak yang bertanggung jawab, yang terlibat dalam pencapaian tujuan dan sasaran.

²²Afri Erisman, Andi Azhar, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta : Deepublish, 2015), h. 2-3

- a. Membuat keputusan strategi
- b. Menyusun planning strategi
- c. Peninjauan atau evaluasi strategi

5. Tahap-Tahap Penyusunan Strategi

Penyusunan strategi dilakukan dengan beberapa tahap yaitu:

a. Menetapkan Arah Dan Misi Organisasi

Setiap organisasi pasti mempunyai visi, misi dan tujuan. Visi, misi dan tujuan ini akan menentukan arah yang akan dituju oleh organisasi. Tanpa adanya visi, misi dan tujuan maka kinerja organisasi akan berjalan acak dan kurang jelas serta mudah berubah dan diombang-ambingkan oleh situasi eksternal. Perubahan yang tidak mempunyai visi, misi dan tujuan seringkali bertindak spontanitas dan kurang sistematis seperti yang dilakukan oleh pedagang kecil hanya untuk memperoleh sesuap nasi. Tentunya hal ini tidak boleh terjadi bagi suatu organisasi bisnis perusahaan apalagi jika perusahaan tersebut boleh dikatakan skala menengah dan atas.²³

b. Memahami Lingkungan Internal Dan Eksternal

Pengamatan lingkungan untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan organisasi sehingga manajemen akan dapat melakukan reaksi secara tepat terhadap setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perusahaan.

Lingkungan terdiri dari lingkungan eksternal dan internal. Lingkungan eksternal berada diluar perusahaan sedangkan internal berada didalam perusahaan. Lingkungan eksternal: peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Terdiri dari lingkungan tugas dan lingkungan umum. Lingkungan internal: kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Mencakup semua unsur bisnis yang ada didalam

²³ Dr. David Sukardi Kodrat, *Manajemen Merek Dan Strategi E-commerce*, (Jakarta : KENCANA, 2020). h. 205.

perusahaan seperti struktur organisasi perusahaan, budaya perusahaan dan sumber daya.²⁴

c. Memformulasikan Strategi

Formulasi strategi ini meliputi pengembangan misi bisnis, analisa SWOT: mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta mengukur dan menetapkan kelemahan dan kekuatan internal dan menetapkan tujuan jangka panjang. Analisa SWOT merupakan singkatan dari *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman).

a.) Kekuatan (*strength*) adalah suatu kondisi dimana perusahaan mampu melakukan semua tugasnya secara sangat baik (diatas rata-rata industri)

b.) Kelemahan (*weakness*) adalah kondisi dimana perusahaan kurang mampu melaksanakan tugasnya dengan baik di karenakan saran dan prasarananya kurang mencukupi

c.) Peluang (*opportunity*) adalah suatu potensi bisnis menguntungkan yang dapat diraih oleh perusahaan yang masih belum dikuasai oleh pihak pesaing dan masih belum tersentuh oleh pihak manapun

d.) Ancaman (*threats*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan mengalami kesulitan yang disebabkan oleh kinerja pihak pesaing, yang jika dibiarkan maka perusahaan akan mengalami kesulitan dikemudian hari

d. Mengimplementasi Strategi

Didalam implementasi startegi, perusahaan diharapkan menetapkan atau merumuskan tujuan perusahaan tahunan, memikirkan dan merumuskan kebijakan, memotivasi karyawan serta mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang telah diformulasikan dapat dilaksanakan. Mengimplementasikan berarti menggerakkan para

²⁴ Dr. Hj. Retina Sri Sedjati , *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015) h.27.

karyawan dan manager untuk menempatkan strategi yang telah formulasikan menjadi tindakan nyata. Implementasi strategi memerlukan kinerja dan disiplin yang tinggi tetapi juga diimbangi dengan imbalan yang memadai. Tantangan implementasi adalah menstimulir para manajer dan karyawan melalui organisasi agar mau bekerja dengan penuh kebanggaan dan antusias ke arah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

e. Mengevaluasi Strategi Dan Mengawasi Strategi

Evaluasi dan pengawasan strategi merupakan tahap terakhir didalam proses manajemen strategi. Pada dasarnya evaluasi strategi mencakup tiga hal, yaitu: mereview faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung, mengukur kinerja yang telah dilakukan, dan mengambil berbagai tindakan perbaikan. Evaluasi strategi sangat diperlukan sebab keberhasilan perusahaan dewasa ini tidak menjadi jaminan keberhasilan perusahaan dimasa yang akan datang.²⁵

B. Kelayakan

1. Pengertian Kelayakan

Studi kelayakan bisnis merupakan penelaahan atau analisis tentang apakah suatu kegiatan investasi memberikan manfaat atau hasil bila dilaksanakan. Studi kelayakan bisnis telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat yang bergerak dalam bidang bisnis. Banyak peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan bisnis menuntut adanya penilaian, sejauh mana kegiatan dan kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (benefit) bila bisnis dilakukan. Studi kelayakan bisnis merupakan dasar untuk menilai apakah kegiatan investasi atau suatu bisnis layak untuk dijalankan. Bagi penanam modal, studi kelayakan bisnis dapat memberikan gambaran prospek bisnis dan seberapa besar kemungkinan tingkat manfaat (benefit)

²⁵ Dr. Hj. Retina Sri Sedjati , *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015) h.29.

dapat diterima dari suatu bisnis sehingga hal ini merupakan dasar dalam pengambilan keputusan investasi.

Saat ini, studi kelayakan bisnis sudah menjadi tolak ukur yang sangat berguna sebagai dasar penilaian keberhasilan suatu rencana bisnis terutama oleh pihak investor dan lembaga keuangan sebelum memberi bantuan dana atau modal. Dengan demikian, studi kelayakan juga sering disebut dengan *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak suatu rencana bisnis yang direncanakan dan apakah menghentikan atau mempertahankan bisnis yang sudah/sedang dilaksanakan.²⁶

2. Tujuan Dan Fungsi Kelayakan

Dalam melakukan studi atau analisis terhadap usaha atau usaha memiliki tujuan. Dan tujuan tersebut akan memberikan manfaat berupa fungsi dari apa yang dijalankan. Dalam hal ini tujuan dari studi kelayakan bisnis sendiri, yaitu:

a. Ikhtiar Untuk Kesuksesan Usaha

Mempunyai tujuan utama sebagai bukti ikhtiar kepada Allah Ta'ala agar usaha yang dibuat nantinya mendapat kesuksesan dan ridha dari Allah Ta'ala

b. Meminimalisir Risiko

Mempunyai tujuan utama untuk mengurangi timbulnya risiko kerugian usaha yang akan datang

3. Persyaratan Kelayakan

Persyaratan studi kelayakan ada beberapa hal sebagai berikut, yaitu:

- a. Dilakukan dengan teliti dan penuh kehati-hatian
- b. Dilakukan dengan dukungan data yang lengkap dan akurat
- c. Dilakukan dengan kejujuran
- d. Dilakukan dengan objektif
- e. Dilakukan dengan adil, tidak memihak kepentingan tertentu

²⁶ Rita Nurmalina, Tintin Sarianti, Arif Karyadi , *Studi Kelayakan Bisnis*, (Bogor : IPB Science Park Taman Kencana, 2018), h. 4-9.

4. Pihak-pihak Yang Berkepentingan

Apabila usulan usaha bisnis diterima, maka ada pihak-pihak yang memerlukan laporan untuk kajian ulang atau pertimbangan-pertimbangan sebelum usaha bisnis disetujui atau dilaksanakan. Hasil kajian ulang tersebut dapat menolak laporan yang disebabkan kesalahan pengambilan data, kesalahan penggunaan alat analisis dan adanya rekayasa hasil keputusan dalam laporan. Pihak yang memerlukan studi kelayakan paling tidak ada beberapa pihak yang berkepentingan, yaitu:

a. Pihak Investor

Pihak investor mengkaji lebih mendalam laporan kelayakan dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari usaha bisnis tersebut

b. Pihak Manajemen Perusahaan

Bagi pihak manajemen pembuatan laporan kelayakan merupakan suatu upaya dalam merealisasikan pengembangan kinerja usaha perusahaan

c. Pihak Pemerintah

Pihak pemerintah perlu mengkaji ulang laporan kelayakan dengan pertimbangan perundangan nasional dan peraturan pemerintah daerah, tempat dimana bisnis tersebut dijalankan

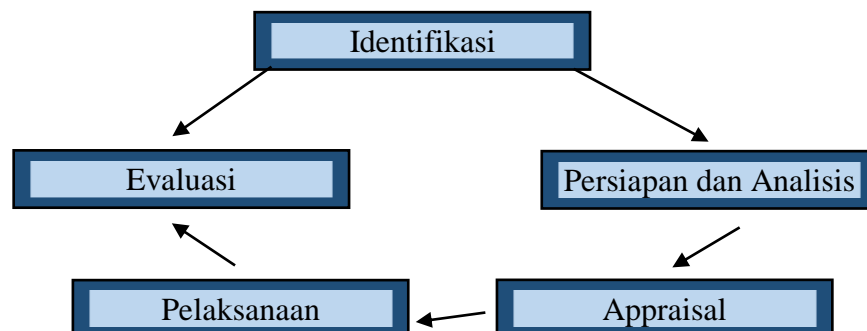
d. Pihak *Stakeholder* (pemilik)

Pihak *stakeholder* perlu mengkaji ulang dalam hal kemampuan perusahaan baik dalam hal finansial maupun nonfinansial²⁷

Dapat diuji ulang jika diperlukan untuk menguji kebenaran hasil studi:

²⁷ Dr. Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, (Jakarta : Grafindo Persada, 2017), h. 23.

Gambar 1.2



C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank, untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan. Pembiayaan atau financing, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.²⁸ Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal

²⁸ Dr. Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah*, (Bandung : PT. REMAJA ROSDAKARYA, 2019) h. 46.

sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.²⁹

Bahwa pada dasarnya kegiatan usaha bank syariah dapat dikelompokkan ke dalam tiga jenis produk, yaitu produk simpanan (*liability based product*), seperti giro, deposito dan tabungan, produk aset (*assets based product*), seperti pembiayaan dan produk-produk jasa (*services based product*) seperti pengiriman uang, *save deposit box*, bank garansi, *letter of credit*, dan sebagainya. Pada saat ini juga berkembang jasa pengelolaan kekayaan (*wealth management*) bagi nasabah-nasabah yang mempunyai simpanan dalam jumlah besar di bank yang bersangkutan. Jasa pengelolaan kekayaan nasabah ini pada dasarnya merupakan pengembangan jasa bank dan bersifat eksklusif, dikenal juga dengan nama jasa *private banking*, *personal banking*, nasabah prima, dan sebagainya.³⁰

2. Falsafah Pembiayaan

Kaitan antara bank dengan uang dalam suatu unit bisnis adalah penting. Namun dalam pelaksanaannya harus menghilangkan ketidakadilan dan ketidakjujuran. Setiap kegiatan lembaga keuangan dikhawatirkan menyimpang dengan tuntunan agama harus dihindari, berikut falsafah yang harus diterapkan:

- a. Menjauhkan diri dari unsur riba: menghindari penggunaan sistem yang menetapkan dimuka secara pasti keberhasilan suatu usaha.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka

²⁹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 17.

³⁰ Dr.A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.2012), h.78.

di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu". (QS. An Nisaa, ayat : 29).³¹

- b. Menghindari penggunaan sistem persentase untuk pembebanan biaya terhadap utang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang melipatgandakan
- c. Menghindari penggunaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya. Dengan mengacu pada Qur'an:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba". (QS. Al Baqarah, ayat : 275).³²

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah memiliki dua aspek yang penting:

- a. Aspek syari: dimana harus berpedoman pada syariat Islam dengan mengandung unsur *maysir*, *garar*, *riba*, serta bidang usaha yang harus halal
- b. Aspek ekonomi: dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan bagi bank ataupun nasabah

3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Adapun jenis produk/jasa pembiayaan pada bank syariah, produk-produk sebagai berikut:

- a. Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya (pembiayaan modal kerja, proyek, ekspor).

³¹ Imam Ghazali Masykur, dkk., *ALMUMAYYAZ Al-Qur'an Tajwid Warna Transliterasi Per Kata Terjemah Per Kata* (Bekasi : Cipta Bagus Segara, 2014) h.94.

³² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 37.

b. Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian di antara para pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana/modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya (pembiayaan modal kerja, dan ekspor).

c. Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah (pembiayaan investasi/barang modal, konsumtif, modal kerja, ekspor) .

d. Salam

Pembiayaan salam adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dulu (pembiayaan sektor pertanian, produk manufakturing).

e. Istishna

Pembiayaan istishna adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual (pembiayaan kontruksi, proyek, produk manufakturing).

f. Ijarah

Pembiayaan ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa (pembiayaan sewa).

33

Pembiayaan ijarah muntahiya biltamlik/wa iqtina yaitu perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan

³³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 23-43.

kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

4. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:

- a. Pembiayaan menurut tujuan: pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu: pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan jangka waktu panjang

Selain itu pembiayaan dalam bank syariah juga diwujudkan dalam bentuk:

- a. Pembiayaan aktiva produktif
- b. Pembiayaan aktiva tidak produktif

5. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok:

- a. Pembiayaan tingkat makro bertujuan untuk peningkatan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, terjadi distribusi pendapatan.
- b. Pembiayaan tingkat mikro bertujuan untuk upaya memaksimalkan laba, upaya meminimalkan risiko, pendayagunaan sumber ekonomi, penyaluran kelebihan dana.

Selain itu fungsi pembiayaan menurut sinungan (1983):

- a. Meningkatkan daya guna uang
- b. Meningkatkan gaya guna barang
- c. Meningkatkan peredaran uang
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha
- e. Stabilitas ekonomi
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

6. Kelayakan Pemberian Pembiayaan

Dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga penyalur dana, bank syariah perlu memerlukan beberapa hal yang berkaitan dengan analisis kelayakan pembiayaan.³⁴ Ada beberapa tahapan, yaitu:

a. Pendekatan analisis pembiayaan

Ada beberapa pendekatan yang harus dilakukan:

1. Pendekatan jaminan
2. Pendekatan karakter
3. Pendekatan kemampuan pelunasan
4. Pendekatan dengan studi kelayakan
5. Pendekatan fungsi-fungsi bank

b. Penerapan prinsip analisis pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan berdasarkan pada rumus 5C:

1. *Character*, yaitu sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman, untuk mengetahui karakter calon nasabah. Tujuannya untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai lunas, dan memiliki niat menepati kewajibannya sesuai dalam perjanjian.
2. *Capacity*, yaitu kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil, semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaannya. Artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan tersebut akan dibayar sesuai jangka waktu yang telah disepakati.
3. *Capital*, yaitu besarnya modal yang diperlukan peminjam, semakin besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan.

³⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 97.

4. *Collateral*, yaitu jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank, untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang akan dipertimbangkan apakah dapat mencukupi pelunasan kewajibannya nasabah pembiayaan dalam hal keuangan nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban.
5. *Condition*, yaitu keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak, bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dapat dikaitkan dengan kondisi ekonomi, akankah kondisi tersebut berpengaruh dimana sekarang dan yang akan datang.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C, yaitu *constraint*, artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

c. Penentuan kebijakan pembiayaan bank syariah

1. Kebijakan umum pembiayaan bank syariah, untuk pemilihan/penentuan sektor-sektor sebagaimana ditetapkan secara bersama oleh dewan komisaris, direksi, serta dewan pengawas syariah mengenai jenis besarnya (nilai rupiahnya)³⁵
2. Pengambilan keputusan pembiayaan, dalam realisasi suatu pembiayaan terdapat risiko yang melekat, yakni pembiayaan bermasalah sehingga kondisi menjadi macet. Guna menghindari risiko, kiranya dalam setiap pengambilan keputusan suatu permohonan pembiayaan

7. Pengawasan dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ekstern. Faktor intern adalah faktor yang ada didalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Sedangkan faktor ekstern adalah faktor yang

³⁵ Muhammad Ridwan Basalamah dan Mohammad Rizal, *Perbankan Syari'ah*, (Malang: Empatdua Media, 2018), h. 27.

berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan.

Langkah pengamanan yang dilakukan:

- a. Sebelum realisasi pembiayaan, bank melakukan penutupan asuransi/pengikat agunan. Setelah selesai baru pembiayaan dapat dilakukan
- b. Setelah realisasi pembiayaan, bank pencairan pembiayaan barulah akhir episode permohonan yang selanjutnya merupakan awal pemantauan pembiayaan

Risiko yang terjadi dari pinjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan. Untuk mengantisipasi, beberapa langkah dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Analisis sebab kemacetan:
 - a. Aspek *internal*, yaitu:
 1. Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
 2. Manajemen kurang rapih
 3. Laporan keuangan tidak lengkap
 4. Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
 5. Perencanaan yang kurang matang
 6. Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut
 - b. Aspek *eksternal*, yaitu:
 1. Aspek pasar kurang mendukung
 2. Kemampuan daya beli masyarakat kurang
 3. Kebijakan pemerintah
 4. Pengaruh lain dari luar usaha
 5. Kenakalan peminjam
2. Menggali potensi peminjam
3. Melakukan perbaikan akad
4. Memberikan pinjaman ulang

5. Penundaan pembayaran
6. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu
7. Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.³⁶

D. KPR Syariah

1. Pengertian KPR Syariah

KPR Syariah adalah pembiayaan kepemilikan rumah secara syariah dengan menggunakan beberapa akad, yakni jual beli tegaskan untung (*murabahah*), jual beli dengan termin dan konstruksi (*ishtisna*) sewa berakhir lanjut milik (*ijarah mutahia bit tamlik*) dan kongsi berkurang bersama sewa (*musyarakah mutanaqishah*). Merupakan salah satu produk pembiayaan bank syariah yang membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (komsumtif), baik baru maupun bekas, nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian. KPR atau Kredit Kepemilikan Rumah merupakan salah satu jenis pelayanan kredit yang diberikan oleh Bank/Lembaga kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah. KPR sendiri muncul karena adanya kebutuhan memiliki rumah yang semakin lama semakin tinggi tanpa diimbangi daya beli yang memadai oleh masyarakat.

Ekonomi Islam kemudian mengadopsi konsep kredit rumah ini kedalam jenis produk pendanaan dengan akad *murabahah*. Pihak developer membangun rumah yang diperlukan konsumen dan kemudian menjualnya kepada konsumen sebesar harga pembangunan ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati oleh developer dan konsumen. Produk pembiayaan ini dikenal sebagai kredit rumah syariah.³⁷

a.) KPR Dalam Perspektif Hukum Islam

³⁶ Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah: *Jurnal Penelitian*", Vol. 9, No. 1, 2015

³⁷ Meicho Lesmana, Ahmad Suminto, Siti Nurma Rosmitha, "Pembiayaan Property Indent (KPR SYARIAH) Ditinjau Dari Maqasidh Syariah Dan Qawaidul Fiqhiyyah: *Jurnal Of Islamic Economics and Philanthropy*", Vol. 04, No. 2, 2021.

Konsep KPR merupakan produk Barat dimana transaksi pembelian rumah dengan perjanjian hutang piutang. Caranya pihak yang hendak membeli rumah mengajukan proposal kepada salah satu bank untuk menjaminkannya sejumlah uang seharga rumah tersebut. Pihak bank membayarkan biaya rumah tersebut bagi si pembeli, dan bank menarik pembayarannya secara kredit bulanan dari si pembeli dengan dengan bunganya, yang jumlahnya pada akhirnya nanti bisa mencapai tiga kali lipat atau lebih sesuai dengan lamanya pembayaran. Para ulama ahli fatwa telah sepakat bahwa pembelian rumah melalui pendanaan bank (perjanjian hutang) itu hukumnya haram, karena dalam perjanjian tersebut dianggap sebagai pinjaman berbunga yang jelas sekali mengandung riba. Transaksi ini jelas merugikan pihak pembeli karena dalam pembayaran angsuran setiap bulan bergantung pada fluktuasi suku bunganya. Konsep kredit rumah ini masih banyak diterapkan di bank-bank konvensional di Indonesia.

Fatwa DSN MUI No 4/DSN-MUI/IV/2000 Telah menjamin keabsahan dan diperbolehkannya transaksi murabahah, termasuk dalam hal ini pembiayaan kredit kepemilikan rumah syariah. KPR merupakan bentuk jual beli tidak tunai atau bai al-taqsih. MUI melalui Dewan Syariah Nasional memberikan arahan mengenai transaksi jual beli melalui fatwa DSN-MUI No. 110 Tahun 2017. Arahan fatwa MUI tentang KPR rumah yang disampaikan pada fatwa tersebut menjelaskan tentang dasar hukum kebolehan jual beli tidak tunai dalam Islam.³⁸

a.) Analisis SWOT Pembiayaan KPR Oleh Bank Syariah

1. *Strengths* (Kekuatan)

Produk KPR memiliki sejumlah kelebihan, seperti:

- a. Menjungjung tinggi prinsip keseimbangan
- b. Produk sangat variatif

³⁸ Meichio Lesmana, Ahmad Suminto, Siti Nurma Rosmita, "Pembiayaan Property Indent (KPR SYARIAH) Ditinjau Dari Maqashid Syariah dan Qawaidul Fiqhiyyah: *Jurnal Of Islamic Economics and Philanthropy*", Vol. 4, No. 2, 2021.

- c. Bisnis KPR Syariah lebih adil, transparan dan menguntungkan semua pihak
 - d. Konsep kemitraan dapat berjalan dengan baik
 - e. Produktivitas KPR Syariah yang sangat tinggi
 - f. Menjujung tinggi moral
 - g. Sesuai dengan prinsip syariah
2. *Weaknesses* (Kelemahan)
- a. Pelaksanaan manajemen bisnis pembiayaan KPR belum dilaksanakan secara optimal
 - b. Bank-bank syariah kurang berpengalaman dan tidak memiliki kompetensi yang memadai dalam bisnis KPR
 - c. Infrastruktur yang dimiliki bank-bank syariah belum mendukung bisnis pembiayaan KPR
3. *Opportunities* (Peluang)
- a. Pertumbuhan ekonomi domestik yang terus membaik
 - b. Pemasaran yang masih sangat besar
 - c. Gap antara demand dan supply masih begitu lebar
 - d. Mayoritas masyarakat indonesia adalah muslim dan bisnis syariah lebih mententramkan mereka
4. *Threats* (Ancaman)
- a. Pemahaman masyarakat terhadap produk KPR syariah masih minim
 - b. Masyarakat masih terbiasa dengan layanan KPR dari perbankan konvensional
 - c. Masyarakat masih sulit menjangkau layanan pembiayaan KPR syariah

2. Jenis KPR

Di indonesia, saat ini dikenal ada 2 jenis KPR:

1. KPR Subsidi, yaitu suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dalam rangka

memenuhi kebutuhan perumahan atau perbaikan rumah yang telah dimiliki.

2. KPR Non Subsidi, yaitu suatu KPR yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat.

Dan 2 jenis produk pembiayaan KPR:

1. KPR BTN iB(KPR BTN Premium) produk pembiayaan syariah yang ditunjukkan perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen, baik baru maupun lama. Dengan akad *murabahah* (jual beli). Dimana nasabah dapat bebas memilih obyek KPR, sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga.
2. KPR Indensya BTN iB(KPR BTN *Indent*) pembiayaan KPR dengan akad *ishtishna* (pesanan), pemohon perorangan yang akan membeli rumah dari bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai dengan pesanan nasabah.³⁹

3. Persyaratan Pembiayaan KPR

Persyaratan dan Ketentuan Umum

- a. Pemohon adalah WNI usia minimal 21 tahun atau telah menikah
- b. Memiliki masa kerja atau telah menjalankan usaha dibidangnya minimal 1 tahun
- c. Telah menjadi penabung di Bank BTN Syariah
- d. Jaminan pembiayaan adalah tanah dan bangunan yang akan dibiayai
- e. Lokasi agunan bebas (dapat dijangkau kendaraan roda 4)
 - a. Copy Tabungan/rekening koran 3 bulan terakhir
 - b. Copy KTP pemohon & istri/suami
 - c. Copy Kartu Keluarga
 - d. Copy Surat nikah/surat cerai

³⁹ Fani Fadillah Supardi, “Sistem Operasional Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) “Murabahah” Pada Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni Jakarta”, (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2013)

- e. Copy Kartu NPWP & SPT
- f. Pas Foto 3x4 (1lembar) pemohon&pasangan
- g. Slip Gaji/keterangan penghasilan (asli) 3 bulan terakhir
- h. SK Pegawai/surat ket. Bekerja dari perusahaan terbaru
 - 1. Untuk Pemohon Wiraswasta
 - a. Copy SITU,SIUP,TDP,HO atau izin usaha lainnya
 - b. Laporan Keuangan 3 bulan terakhir
 - 2. Biaya Proses Pembiayaan
 - a. Administrasi
 - b. Notaris
 - c. Appraisal
 - d. Saldo mengendap
 - e. Premi asuransi kebakaran
 - f. Premi asuransi jiwa

A. Penggolongan Dalam Pembiayaan KPR

Kriteria komponen dari aspek penetapan pengelompokan kualitas pembiayaan ini diatur secara berbeda berdasarkan pengelompokan produk pembiayaan. Pengelompokan tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) Penggolongan Kualitas *Mudharabah* dan *Musyarakah*
- 2) Penggolongan Kualitas *Murabahah*, *Istishna*, *Qardh*, dan Transaksi Multijasa;
- 3) Penggolongan Kualitas *Ijarah* atau *Ijarah Muntahiyah bi Tamlik*;
- 4) Penggolongan Kualitas *Salam*.

Ketidaklancaran nasabah dalam membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/ *profit margin* pembiayaan menyebabkan adanya kolektabilitas pembiayaan. Secara umum kolektabilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu:

- 1) Lancar atau kolektabilitas 1

Pembiayaan dengan angsuran diluar pembiayaan pemilikan rumah, tidak terdapat tunggakan angsuran pokok, tunggakan bagi hasil/*profit margin*, atau cerukan karena penarikan atau terdapat tunggakan angsuran pokok, tetapi:

- a. Belum melebihi 1 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsuran kurang dari 1 bulan; atau
- b. Belum melebihi 3 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya bulanan, dua bulan, atau tiga bulanan; atau
- c. Belum melampaui 6 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan 4 bulanan atau lebih;

Terdapat tunggakan bagi hasil tetapi :

- d. Belum melampaui 1 bulan bagi pembiayaan yang sama angsurannya kurang dari 1 bulan, atau
- e. Belum melampaui 3 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya lebih dari 1 bulan; atau
- f. Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya belum melampaui 15 hari kerja.

Pembiayaan dengan angsuran untuk pembiayaan pemilikan rumah

- g. Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok; atau
- h. Terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi belum melampaui 6 bulan

2) Dalam perhatian khusus atau kolektabilitas 2

Pembiayaan digolongkan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria yang:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang belum melampaui 90 hari
- b. Terkadang terjadi cerukan
- c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang di perjanjikan
- d. Didukung oleh pinjaman baru
- e. Mutasi rekening masih relatif aktif

3) Kurang lancar atau kolektabilitas 3

Pembiayaan digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria: Pembiayaan dengan angsuran diluar pembiayaan pemilikan rumah, terdapat tunggakan angsuran pokok yang:

- a. Melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan bagi pembiayaan yang angsuran kurang dari 1 bulan; atau
- b. Melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan bulanan, dua bulanan atau tiga bulanan; atau
- c. Melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 12 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan 6 bulanan atau lebih; atau

Terdapat tunggakan bagi hasil/*profit margin* tetapi:

- d. Melampaui 1 bulan, tetapi belum melampaui 3 bulan bagi pembiayaan dengan masa angsuran kurang dari 1 bulan atau
- e. Melampaui 3 bulan, tetapi belum melampaui 6 bulan bagi pembiayaan dengan masa angsuran lebih dari 1 bulan

Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya belum melampaui 15 hari kerja.⁴⁰

Pembiayaan dengan angsuran untuk pembiayaan pemilikan rumah

- f. Terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 9 bulan.

Pembiayaan tanpa angsuran, Pembiayaan belum jatuh waktu, dan

- g. Terdapat tunggakan bagi hasil/*profit margin*, yang melampaui 3 bulan tetapi belum melampaui 6 bulan; atau
- h. Terdapat penambahan plafon atau pembiayaan baru dimaksudkan untuk melunasi tunggakan bagi hasil/*profit margin*; atau
- i. Pembiayaan belum jatuh tempo dan belum dibayar tetapi belum melampaui 3 bulan; atau

⁴⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 165.

- j. Terdapat cerukan karena penarikan tetap jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja tetapi belum melampaui 30 hari kerja.

Pembiayaan yang diselamatkan

- k. Tidak memenuhi kriteria tersebut pada kriteria lancar dan tidak ada tunggakan; atau
- l. Terdapat tunggakan tetapi masih memenuhi kriteria pada kriteria lancar atau
- m. Terdapat cerukan karena penarikan tetap jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja dan belum melampaui 30 hari kerja.

4) Diragukan atau kolektabilitas 4

Pembiayaan digolongkan diragukan apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar dan tetapi berdasarkan penilaian dapat disimpulkan bahwa:

- a. Pembiayaan masih bias diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang peminjam termasuk bagi hasil/*profit margin* ; atau
- b. Pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam.

5) Macet atau kolektabilitas 5

Pembiayaan digolongkan macet apabila:

- a. Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan atau
- b. Memenuhi kriteria diragukan tersebut tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau upaya penyelamatan; atau
- c. Pembiayaan tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau Badan Urusan Piutang Negara (BUPN) atau telah diajukan penggantian rugi kepada perusahaan asuransi kredit atau kalau di Badan Arbitrase Syariah.