

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. EFEKTIVITAS

1. Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai. Dimana makin besar persentase target yang telah dicapai, makin tinggi efektivitasnya.¹

Konsep efektivitas organisasi yang disajikan dalam buku ini bergantung pada teori sistem namun kami yakin bahwa konsep yang lain, yakni dimensi waktu. Dua kesimpulan utama dari teori sistem adalah (1) kriteria efektivitas harus merefleksikan keseluruhan siklus input-proses-output, bukan hanya output, dan (2) kriteria efektivitas harus merefleksikan hubungan antara organisasi dan lingkungan luarnya.²

Efektivitas merupakan ketepatangunaan, hasil guna, menunjang tujuan. Efektivitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Efektivitas juga berhubungan dengan masalah bagaimana pencapaian tujuan atau hasil yang diperoleh, kegunaan atau manfaat dari hasil yang diperoleh, tingkat daya fungsi unsur atau komponen, serta masalah tingkat kepuasan pengguna/client. Berdasarkan definisi-definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa

¹ Raharjo Punto, *Konsep Efektivitas*, Jurnal yang Dipublikasikan, Universitas Negeri Yogyakarta, 2014, hal. 23.

² John Ivancevich, dkk, *Perilaku dan Manajemen Organisasi*, Jakarta: Erlangga, 2016, hal. 23.

efektivitas merupakan ketepatangunaan suatu program untuk mencapai tujuan yang diinginkan.³

Berdasarkan teori sistem, suatu organisasi merupakan elemen sebuah sistem yang besar yaitu lingkungan. Dengan berlalunya waktu, setiap organisasi mengambil, memproses dan mengembalikan sumber daya ke lingkungan. Kriteria utama dari efektivitas organisasi adalah apakah organisasi tersebut bertahan dalam lingkungannya. Keberlangsungan organisasi memerlukan adaptasi, dan adaptasi sering kali melibatkan tahapan yang terprediksi.⁴

Efektivitas merupakan hubungan antara *output* dengan tujuan, semakin besar kontribusi (sumbangan) *output* terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program atau kegiatan. Efektivitas berfokus pada *outcome* (hasil), program, atau kegiatan yang dinilai efektif apabila *output* yang dihasilkan dapat memenuhi tujuan yang diharapkan atau dikatakan *spending wisely*.⁵

Dari kriteria efektivitas berdasarkan waktu munculah istilah kriteria jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Kriteria jangka pendek adalah kriteria yang merujuk pada hasil tindakan yang dilakukan dalam waktu satu tahun atau kurang. Kriteria jangka menengah dapat diterapkan ketika mempertimbangkan efektivitas dari suatu kelompok individu atau organisasi untuk suatu periode waktu yang lebih lama, mungkin lima tahun. Kriteria jangka panjang adalah kriteria di mana masa depan yang tidak pasti diterapkan. Kita akan membahas enam kategori umum dari kriteria efektivitas, dimulai dengan yang memiliki sifat jangka pendek.⁶

Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli tentang efektivitas antara lain:

³ Raharjo Punto, *Op. Cit.*, hal. 24.

⁴ John Ivancevich, dkk, *Op. Cit.*, hal. 24.

⁵ *Ibid.*, hal. 25.

⁶ *Ibid.*, hal. 25.

- a. Menurut Steers yang dikutip oleh Yusuf, efektivitas adalah konsistensi kerja yang tinggi untuk mencapai tujuan yang telah disepakati.
- b. Menurut Stoner yang dikutip oleh Yusuf, efektivitas adalah kemampuan menentukan tercapainya tujuan, yaitu mengajarkan sesuatu dengan benar (tujuan) bukan mengerjakan sesuatu yang benar.
- c. Menurut Binaro yang dikutip oleh Yusuf, efektivitas pada umumnya terkait pada keberhasilan pencapaian tujuan, sasaran dan mengarah kepada tujuan tertentu. Kita dapat mengatakan efektivitas bila mencapai tujuan tertentu. Sedangkan dalam bahasa dan kalimat yang mudah, hal tersebut dapat dijelaskan bahwa efektivitas dari kebutuhan yang direncanakan.

Efektivitas pada dasarnya adalah efektivitas individu para anggotanya didalam melaksanakan tugas sesuai dengan kedudukan dan peran mereka masing-masing dalam organisasi. Mungkin jauh lebih mudah untuk mengukur efektivitas dari organisasi bisnis dengan tujuan utamanya adalah mencari profit di mana *input* dan *output* yang berupa profit usahanya.⁷

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan marketing memberikan sebuah komunikasi yang efektif kepada anggota mengenai produk pembiayaan. Pada umumnya komunikasi dirancang untuk membuat nasabah tertarik pada produk-produk pembiayaan, memunculkan komitmen atau loyalitas dan menciptakan sikap nasabah yang positif terhadap produk pembiayaan.⁸

2. Tujuan Efektivitas

Adapun tujuan dari efektivitas adalah:

- a. Agar seseorang dapat menghasilkan tujuan dengan baik
- b. Memberikan gambaran-gambaran kepada seseorang dalam mengambil langkah-langkah yang tepat dalam melakukan sesuatu pekerjaan.

Efektivitas memiliki tiga tingkatan yaitu:

- a. Efektivitas Individu

⁷ Choirul Fuad Yusuf, *Efektifitas Pokjawas dan Kinerja Pengawas Pendidikan Agama Islam*, Cita Citasatria, Jakarta, 2008, hal. 6-8.

⁸ Etta Mamang Sangadji, *Perilaku Konsumen*, Andi Offset, Yogyakarta, 2013, hal. 215.

Didasarkan pada pandangan dari segi individu yang menekankan pada hasil karya karyawan atau anggota dari organisasi.

b. Efektivitas Kelompok

Jumlah kontribusi dari anggota

c. Efektivitas Organisasi

Terdiri dari efektivitas individu dan kelompok sehingga didapatkan hasil karya yang lebih tinggi tingkatannya dari pada jumlah hasil karya tiap-tiap bagiannya.

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud efektivitas adalah tercapainya sasaran tujuan yang telah ditentukan, jadi apabila tujuan tersebut telah tercapai baru dikatakan efektif.⁹

3. Pengendalian yang Efektif

Efektivitas merupakan tujuan dari adanya pengendalian. Pengendalian sebagai suatu sitem, seperti halnya sisitem-sistem yang lain memiliki karakteristik tertentu. Namun demikian, arti penting karakteristik tersebut berlaku relatif, artinya pada kondisi yang berbeda, karakteristik itupun berbeda pula. Pada kondisi yang sama, karakteristik tersebut berlaku sama. Secara umum pengendalian yang efektif mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1) Akurat

Informasi atas kinerja harus akurat. Ketidakakuratan data dari suatu sitem pengendalian dapat mengakibatkan organisasi mengambil tindakan yang akan menemui kegagalan untuk memperbaiki suatu permasalahan atau menciptakan permasalahan baru.

2) Tepat waktu

Informasi harus dihimpun, diarahkan, dan segera dievaluasi jika akan diambil tindakan tepat waktunya guna menghasilkan perbaikan.

3) Obektif dan Komprensif

Informasi dalam suatu sistem pengendalian harus mudah dipahami dan dianggap objektif oleh individu yang menggunakannya.

⁹ *Ibid.*, hlm. 218.

4) Dipusatkan pada Tempat Pengendalian Strategis

Sistem pengendalian strategis sebaiknya dipusatkan pada bidang yang paling banyak kemungkinannya akan terjadi penyimpangan dari standar atau menimbulkan akan menimbulkan kerugian paling besar.

5) Secara ekonomi realistic

Pengeluaran biaya untuk implementasi harus ditekan seminimal mungkin sehingga terhindar dari pemborosan yang tidak berguna. Usaha untuk meminimalisir pengeluaran yang tidak produktif adalah dengan cara mengeluarkan biaya paling minimum yang diperlukan untuk memastikan bahwa aktifitas yang dipantau akan mencapai tujuan.

6) Secara organisasi realistic

Sistem pengendalian harus dapat digabungkan dengan realitas organisasi. Misalnya, individu harus dapat melihat hubungan antara tingkat kinerja yang harus dicapainya dan imbalan yang akan menyusul kemudian. Selain itu, semua standar untuk kinerja harus realistik.

7) Dikoordinasikan dengan arus pekerjaan organisasi

Informasi pengendalian perlu untuk dikoordinasikan dengan arus pekerjaan di seluruh oraganisasi karena dua alasan. Pertama, setiap langkah dalam poses pekerjaan dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan seluruh operasi. Kedua, informasi pengendalian harus sampai pada semua orang yang perlu untuk menerimanya.

8) Fleksibel

Pada setiap organisasi pengendalian harus mengandung sifat fleksibel yang sedemikian rupa sehingga organisasi tersebut dpat segera bertindak untuk mengatasi perubahan yang merugikan atau memanfaatkan peluang baru.

9) Preskriptif dan Operasional

Pengendalia yang efektif dapat megidentifikasi tindakan perbaikan apa yang perlu diambil setelah terjadinya penyimpangan dari standar. Informasi harus sampai dalam bentuk yang dapat digunakan ketika

informasi itu tiba pada pihak yang bertanggung jawab untuk mengambil tindakan perbaikan.

10) Diterima para Anggota Organisasi

Agar sistem pengendalian dapat diterima oleh para anggota organisasi, pengendalian tersebut harus bertalian dengan tujuan yang berarti dan diterima.¹⁰

Selain sepuluh karakteristik pengendalian yang efektif seperti diatas, perlu diperhatikan bahwa standar yang ditetapkan harus diterima oleh para anggota organisasi sebagai bagian integral dan hasil dari pekerjaan mereka. Demikian juga bahwa sistem pengendalian harus konsisten dengan kultur organisasi yang bersangkutan. Karena apabila hal ini terjadi sebaliknya, sistem pengendalian tidak akan efektif sebagaimana diharap.

B. PENGENDALIAN INTERNAL

1. Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian intern ialah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil satuan usaha lainnya, yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal-hal berikut: keandalan pelaporan keuangan, kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku, efektifitas dan efisiensi operasi.¹¹

Sedangkan Mulyadi menyebutkan bahwa sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen.¹²

¹⁰ *Ibid.*, hlm. 149-150.

¹¹ Al Haryono, *Auditing (Pengauditan)*, Buku I Yogyakarta, BP STIE YKPN, 2001, hlm. 2524.

¹² Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi 3, Yogyakarta, BP STIE YKPN, 1997, hlm. 165.

Pengertian sistem pengendalian intern menurut AICPA (*American Institute Of Certified Public Accountants*) yang dikutip oleh Bambang Hartadi menyebutkan, sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, semua metode dan ketentuan-ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam perusahaan untuk melindungi harta kekayaan, memeriksa ketelitian, dan seberapa jauh data akuntansi dapat dipercaya meningkatkan efiseiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan perusahaan yang telah diterapkan.¹³

Berdasarkan definisi yang telah dikemukakan di atas, dapat dipahami bahwa pengendalian intern adalah suatu sistem yang terdiri dari berbagai unsur dan tidak terbatas pada metode pengendalian yang dianut oleh bagian akuntansi dan keuangan, tetapi meliputi pengendalian anggaran, baiaya standar, program pelatihan pegawai dan staf pemeriksa intern.

2. Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Alasan perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian intern adalah untuk membantu pimpinan agar perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien. Tujuan pengendalian intern akuntansi adalah untuk memberikan keyakinan memadai dalam pencapaian tiga golongan tujuan: keandalan informasi keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektifitas dan efisiensi operasi.¹⁴ Tujuan pengendalian intern akuntansi adalah sebagai berikut :

- a. Menjaga kekayaan perusahaan:
 - 1) Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah diterapkan
 - 2) Pertanggung jawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi:
 - 1) Pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan

¹³ Bambang Hartadi, *Auditing : Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi Tahap Pendahuluan*, Edisi 1, BPFE Yogyakarta, 1987, hlm. 121.

¹⁴ Mulyadi dan Kanaka Puradiredja, *Auditing*, Edisi 5, Buku 1, Jakarta, Salemba Empat, 1998, hlm. 172.

2) Pencatatan transaksi yang telah terjadi dalam catatan akuntansi

Tujuan tersebut dirinci lebih lanjut sebagai berikut:

- a. Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang ditetapkan:
 - 1) Pembatasan akses langsung terhadap karyawan
 - 2) Pembatasan akses tidak langsung terhadap karyawan
- b. Pertanggungjawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada:
 - 1) Perbandingan secara periodik antara catatan akuntansi dengan kekayaan yang sesungguhnya ada
 - 2) Rekonsiliasi antara catatan akuntansi yang diselenggarakan
- c. Pelaksanaan transaksi sistem otorisasi yang telah ditetapkan:
 - 1) Pemberian otorisasi oleh pejabat yang berwenang sesuai
 - 2) Pelaksanaan transaksi sesuai dengan otorisasi yang diberikan oleh pejabat yang berwenang
- d. Pencatatan transaksi yang terjadi dalam catatan akuntansi:
 - 1) Pencatatan semua transaksi yang terjadi
 - 2) Transaksi yang dicatat adalah benar-benar terjadi
 - 3) Transaksi dicatat dalam jumlah yang benar
 - 4) Transaksi dicatat dalam periode akuntansi yang seharusnya
 - 5) Transaksi dicatat dengan penggolongan yang seharusnya
 - 6) Transaksi dicatat dan diringkaskan dengan teliti¹⁵

3. Fungsi pengendalian intern

pengendalian intern melaksanakan tiga fungsi penting dalam sebuah organisasi, yaitu :

a. Pengendalian untuk mencegah (*preventive control*)

Berguna untuk mencegah timbulnya suatu masalah sebelum ada masalah, seperti: pemisahan tugas pegawai yang memadai dan secara efektif mengendalikan akses fisik atas aset, fasilitas dan informasi

¹⁵ Mulyadi, *Op. Cit.*, hlm. 180.

b. Pengendalian untuk pemeriksaan (*delevive control*)

Untuk mengungkap masalah saat masalah tersebut ada

c. Pengendalian korektif (*corective control*)

Memecahkan masalah yang ditemukan oleh pengendalian pemeriksaan. Pengendalian ini mencakup yang dilaksanakan untuk mengidentifikasi penyebab masalah dan memperbaiki kesalahan atau kesulitan yang ditimbulkan.¹⁶

4. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern

Untuk menciptakan sistem pengendalian intern yang baik dalam perusahaan maka ada empat unsur pokok yang harus dipenuhi antara lain:

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya sistem pengendalian intern yang memadai bagi perusahaan mempunyai persyaratan yang berbeda-beda, tergantung dari sifat serta keadaan masing-masing perusahaan. Dalam artian tidak ada sistem pengendalian intern yang bersifat universal yang dapat dipakai oleh seluruh perusahaan.¹⁷

C. PROSEDUR PEMBIAYAAN

1. Pengertian Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Perbedaannya dengan program

¹⁶ George Bodnar dan William S Hopwood, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta, 2006, hlm. 154,

¹⁷ Mulyadi, *Op. Cit.*, hlm. 180.

adalah program menyatakan apa yang harus dikerjakan, sedangkan prosedur berbicara tentang bagaimana melaksanakannya.¹⁸

Penerapan prinsip-prinsip 5C merupakan penilaian kelayakan (*feasibility study*) tentang perusahaan yang mengajukan permohonan pembiayaan. Penilaian permohonan pembiayaan atau lebih lazim disebut sebagai analisis pembiayaan tersebut, merupakan salah satu tahapan dari proses pemberian pembiayaan bank yaitu sebagai berikut:

a. Persiapan Pembiayaan

Persiapan pembiayaan adalah kegiatan tahap awal, yaitu pengumpulan informasi dalam proses pemberian pembiayaan. Tahap ini cukup penting artinya, terutama terhadap calon debitur yang baru pertama kalinya mengajukan pembiayaan ke bank yang bersangkutan. Dalam hal ini, bank akan mengumpulkan informasi-informasi tentang calon debitur baik dengan jalan wawancara atau meminta bahan-bahan tertulis secara langsung kepada yang bersangkutan maupun dari sumber-sumber intern bank itu sendiri maupun sumber-sumber lain. Informasi tersebut berkisar tentang keadaan usaha calon debitur, baik yang menyangkut sektor usaha, besarnya usaha, pembiayaan yang diminta serta tujuan penggunaannya, peralatan yang dimiliki, lokasi usaha, jaminan serta surat-suratnya, dan sebagainya.

Pada saat tersebut, calon debitur diminta mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh bank, yang antara lain berisi informasi penting yang diperlukan bank. Semua informasi dasar, baik yang berasal dari hasil wawancara, keterangan tertulis formulir permohonan pembiayaan, data intern bank serta sumber-sumber lainnya, kemudian diolah dan dituangkan dalam laporan pengenalan proyek.¹⁹

¹⁸Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Alvabet, Jakarta, 2003, hlm. 218.

¹⁹Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Cet.1, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 222-223.

b. Analisis Pembiayaan

Dalam menganalisis atau menilai permohonan pembiayaan, dibahas berbagai aspek yang menyangkut keadaan usaha calon debitur. Pembahasan ini pada dasarnya untuk meneliti apakah usaha permohonan pembiayaan memenuhi prinsip-prinsip 5C atau tidak. Analisis atau penilaian permohonan tersebut dikerjakan oleh aparat pelaksanaan yang khusus bertugas untuk pekerjaan tersebut yang dikenal sebagai analis pembiayaan. Aspek-aspek yang dinilai oleh analisis pembiayaan pada tahap ini antara lain yaitu aspek manajemen dan organisasi, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek keuangan, aspek hukum/yuridis, aspek sosial ekonomi dan sistematika laporan hasil analisis pembiayaan.²⁰

c. Analisis Pembiayaan dalam Praktik

Analisis pembiayaan atau penilaian yang dilakukan oleh account officer dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya sebagai level seksi atau bagian atau bahkan *committe* (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan.

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya, pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian antara bank dan *custemer* sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Hal ini seperti yang terdapat dalam Q.S. Ali ‘Imran (3): 75

﴿ وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِدِينَارٍ لَا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّيَّنَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ ۝٢١﴾

Artinya: Di antara ahli kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, niscaya dia mengembalikannya

²⁰Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, Cet.1, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 219-227.

²¹Al-Qur’an, Surat Ali Imran 3:75, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur’an Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Terjemah*, Syaamil Qur’an, 2007, hlm. 159.

kepadamu. Tetapi ada (pula) di antara mereka yang kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu. Yang demikian itu disebabkan mereka mengatakan: "Tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang Ummi". Mereka berkata dusta terhadap Allah, Padahal mereka mengetahui. Yang mereka maksud dengan orang-orang Ummi dalam ayat ini adalah orang Arab.

Untuk mewujudkan hal tersebut, perlu dilakukan persiapan pembiayaan, yaitu dengan mengumpulkan informasi dan data untuk bahan analisis. Kualitas hasil analisis tergantung pada kualitas SDM, data yang diperoleh, dan teknik analisis.²²

2. Prinsip-prinsip Pemberian kredit

Pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah terlebih dahulu harus memenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 5C. Keenam prinsip klasik tersebut adalah sebagai berikut.²³

a. *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial.²⁴ Konsep karakter, dalam kaitannya dengan transaksi kredit, berarti (1) kesediaan untuk melunasi kredit (2) memiliki niat yang kuat untuk menepati kewajiban sesuai dengan persyaratan dalam perjanjian. Seseorang mempunyai karakter yang baik biasanya mempunyai sifat seperti jujur, terhormat, rajin dan bermoral tinggi.²⁵

²² Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hlm. 223.

²³ Mia Lasmi Wardiah, *Op. Cit.*, hlm. 229.

²⁴ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2015, hlm. 136-137.

²⁵ Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, Bumi Aksara, Jakarta, Cet. 1, 2011, hlm.

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa nasabah mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan komperatif. Di samping itu, nasabah mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon anggota, dapat ditempuh upaya sebagai berikut:

1. meneliti riwayat hidup calon nasabah.
2. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
3. Meminta *bank to bank information*.
4. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha tempat calon nasabah berada.
5. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi.
6. Mencari informasi mengenai sikap mental calon nasabah.²⁶

Seseorang calon *customer* yang mempunyai *value* yang sangat dominan dalam bidang *economical value* dan *political value* cenderung mempunyai iktikad atau karakter yang tidak baik.²⁷

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

1. BI Checking

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *BI Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui computer yang *online* dengan Bank Indonesia. *BI checking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.

²⁶Mia Lasmi Wardiah, *Op. Cit.*, hlm. 230.

²⁷Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hlm. 235.

2. Informasi dari pihak lain

Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabahnya. Misalnya, mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Informasi dari pihak lain tentang calon nasabah, akan lebih menyakinkan bagi bank untuk mengetahui *character* calon nasabah. *Character* merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.²⁸

b. *Capability*

Capability adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan penelitian ini adalah mengetahui atau mengukur sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.²⁹ Pengukuran *capability* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan berikut:

1. pendekatan historis, yaitu menilai *fast performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
2. Pendekatan finansial, yaitu melihat latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang megandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.
3. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis menilai ada tidaknya kapasitas calon mudharib untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.

²⁸ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 121.

²⁹ Mia Lasmi Wardiah, *Op. Cit.*, hlm. 231.

4. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan calon mudharib mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, industrial relation, sampai pada kemampuan merebut pasar.³⁰

Menurut Sunarto Zulkifli, *capability* merupakan kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis. Hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu berbisnis dengan baik. Untuk perorangan hal ini dapat terindikasi dan referensi atau *curriculum vitae* yang dimilikinya. Hal ini dapat menggambarkan pengalaman kerja/bisnis yang bersangkutan. Untuk perusahaan, hal ini dapat terlihat dari laporan keuangan dan *past performance* usaha. Hal ini dilakukan untuk mengetahui semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan. Untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan:

1. Angka-angka hasil produksi
2. Angka-angka penjualan dan pembelian
3. Perhitungan rugi laba perusahaan saat ini dan proyeksi
4. Data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan.³¹

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

1. Melihat laporan keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.

³⁰ Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hlm. 236-237.

³¹ Sunarto Zulkifli, *Op. Cit.*, hlm. 145-146.

2. Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan

Cara lain yang dapat ditempuh oleh bank syariah, bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta fotokopi slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir. Dari data slip gaji dan fotokopi rekening tabungan tiga bulan terakhir, maka akan dapat dianalisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah. Data keuangan digunakan sebagai asumsi dasar tentang kondisi keuangan calon nasabah setelah mendapat pembiayaan dari bank syariah.

3. Survey ke lokasi usaha calon nasabah

Survey ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung.³²

c. *Capital*

Jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri ini perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.³³

Modal sendiri juga menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang jumlahnya

³² Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 121.

³³ Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hlm. 235.

lebih besar dari pada kredit yang diminta kepada bank. Bentuk *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa saja dalam bentuk barang modal, seperti tanah, bangunan, dan mesin. Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen *owner equity*, laba yang ditahan, dan lain-lain. Untuk perseorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.³⁴

Untuk mengetahui hal ini, maka bank harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Melakukan analisa neraca sedikitnya 2 tahun terakhir.
2. Melakukan analisis ratio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas dari perusahaan yang dimaksud.³⁵

d. *Condition*

Merupakan situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya, dan lain-lain yang mempengaruhi kondisi perekonomian pada suatu saat maupun untuk suatu kurun waktu tertentu yang kemungkinan yang akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh pembiayaan.³⁶

Kondisi perekonomian bisa mengubah kemampuan peminjam untuk membayar kembali kewajiban keuangan. Kondisi itu diluar kekuasaan peminjam dan pemberi pinjaman. Kondisi perekonomian membentuk lingkungan dimana unit perusahaan dan perdagangan bergerak. Peminjam mungkin mempunyai karakter yang baik, seorang yang mempunyai kemampuan untuk menciptakan pendapatan, dan aset yang cukup, tetapi kondisi perekonomianlah yang mungkin menyebabkan pemberian kredit berakibat tidak baik. Disinilah seorang pejabat kredit harus menjadi seorang peramal ekonomi. Semakin lama jatuh tempo pinjaman, semakin penting membuat ramalan ekonomi, karena adanya kemungkinan risiko semakin besar terhadap kemunduran

³⁴Mia Lasmi Wardiah, *Op. Cit.*, hlm. 231.

³⁵ Sunarto Zulkifli, *Op. Cit.*, hlm. 146.

³⁶Veithzal Rivai, *Op. Cit.*, hlm. 619.

perekonomian, sebelum pinjaman dibayar penuh. Perekonomian mengalami naik turun dalam jangka panjang yang setiap waktu berlainan intensitas dan polanya, dan dapat mempengaruhi berbagai industri.³⁷

Kondisi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Daya beli masyarakat.
2. Luar pasar.
3. Perubahan mode.
4. Bentuk persaingan.
5. Peranan barang substitusi.
6. Teknis produksi dan perkembangan teknologi.
7. Tersedianya bahan baku.
8. Cara penjualan dengan sistem tunai atau pembiayaan.
9. Peraturan pemerintah dan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan.³⁸

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

- a. Kebijakan pemerintah. Perubahan kebijakan pemerintah digunakan sebagai pertimbangan bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.
- b. Bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis condition of economy pada pembiayaan konsumsi. Bank akan mengkaitkan antara tempat kerja calon nasabah dan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasi tentang kondisi perusahaan di mana calon nasabah bekerja. Kelangsungan hidup perusahaan dan pekerjaan calon nasabah menjadi bahan pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan.³⁹
- e. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya,

³⁷ Herman Darmawi, *Op. Cit.*, hlm. 114.

³⁸ Mia Lasmi Wardiah, *Op. Cit.*, hlm. 233.

³⁹ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 125.

sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.⁴⁰ Jaminan yang dimaksud harus mampu mengcover risiko bisnis calon nasabah. Analisis dilakukan antara lain:

1. Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan.
2. Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan dimaksud.
3. Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya.
4. Memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal bank dapat dilindungi.
5. Rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan.
6. Marketabilitas jaminan.⁴¹

Sesuai dengan penjelasan pasal 8 UU No.7/1992 mengenai Perbankan bahwa agunan kredit hanya berupa barang proyek yang dibiayai atau hak tagih. Namun demikian, untuk jenis usaha tertentu, barang proyek saja tidak mencukupi sehingga bank meminta agunan tambahan berupa barang-barang diluar proyek tersebut.⁴²

D. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam pasal 1 angka 25 Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- f. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- g. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamilk*.
- h. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

⁴⁰Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Op. Cit., hlm. 105.

⁴¹Sunarto Zulkifli, *Op. Cit.*, hlm. 147.

⁴²Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia Dalam Persepektif Fikih Ekonomi*, Cet. 1, Fajar Media Press, Yogyakarta, 2012, hlm. 34.

- i. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- j. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.⁴³

Pembiayaan dalam perbankan syari'ah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*, surat berharga syari'ah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dalam kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁴⁴

Menurut Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.⁴⁵

Jadi pembiayaan adalah pemberian fasilitas dana oleh lembaga keuangan syari'ah kepada nasabah yang berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi lembaga keuangan yang berupa imbalan atau bagi hasil dari pihak yang dibiayai.

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni aman, lancar, dan menguntungkan.

- a. Aman, yaitu keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan *survey* usaha untuk memastikan bahwa

⁴³ Ahmad Dahlan, *Bank syariah (Teoritik, Praktik, Kritik)*, Teras, Yogyakarta, Cet.1, 2012, hlm. 162.

⁴⁴ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2014, hlm. 302.

⁴⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit.*, hlm. 160.

usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul-betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.

- b. Lancar, yaitu keyakinan bahwa BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancarnya perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu, BMT harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.
- c. Menguntungkan, yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan sebagainya. Besar kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam, oleh karena itu hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.⁴⁶

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

a. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan *stakeholders*-nya. Oleh karena itu tujuan pembiayaan harus mendukung visi, misi dan strategi usaha bank. Tujuan pembiayaan harus dirumuskan dengan jelas, realistis dan dapat diketahui oleh semua

⁴⁶Muhammad Ridwan, *Op. Cit.*, hlm. 164.

orang yang terlibat dalam organisasi, agar mereka dapat berpartisipasi dengan penuh kesadaran.⁴⁷

Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, antara lain yaitu :

1) Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bak yang dikelolanya.

3) Masyarakat

a. Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

b. Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)

c. Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)

⁴⁷ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Alvabet, Jakarta, 2003, hlm. 210.

5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.⁴⁸

b. Fungsi pembiayaan

Kemudian disamping tujuan diatas ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:

1. 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.

2. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Bank juga dapat memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

3. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan

⁴⁸ Muhammad, *Op. Cit.*, hlm. 304.

uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

4. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.⁴⁹

3. Jenis-Jenis Pembiayaan BMT

Menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

a. Pembiayaan investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Contoh pembiayaan investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin.⁵⁰

b. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: (a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas maupun mutu hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.⁵¹ Contoh pembiayaan modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai, atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan. Pembiayaan modal

⁴⁹ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm. 108.

⁵⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Op. Cit., hlm. 99.

⁵¹ Muhammad Syafi'i Antonio, Op. Cit., hlm. 160-161.

kerja yaitu pembiayaan yang dicairkan untuk mendukung pembiayaan investasi yang sudah ada.⁵²

Sedangkan menurut sifatnya, pembiayaan juga dibagi menjadi dua, yaitu pembiayaan *produktif* dan pembiayaan *konsumtif*.

a. Pembiayaan *produktif*

Yaitu kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contoh kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang, kredit, pertanian akan menghasilkan produk pertanian atau kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri lainnya.⁵³

b. Pembiayaan *konsumtif*

Yaitu kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan dan dipakai oleh seseorang atau badan usaha.⁵⁴

Menurut Muhammad Ridwan dalam bukunya Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil, menerangkan beberapa jenis pembiayaan yang ada di BMT, antara lain:

a. Pembiayaan modal kerja

Penyediaan kebutuhan modal kerja dapat diterapkan dalam berbagai kondisi dan kebutuhan karena memang produk BMT sangat banyak sehingga memungkinkan dapat memenuhi kebutuhan modal tersebut. Berbagai unsur yang termasuk dalam modal kerja meliputi: kebutuhan kas, pemenuhan bahan baku, bahan setengah jadi, (dalam proses) maupun kebutuhan bahan jadi atau bahan perdagangan.

⁵² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Op. Cit., hlm. 86.

⁵³ Tamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, Cet.1, 2012, hlm. 170.

⁵⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Op. Cit., hlm. 77.

b. Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli

Merupakan penyediaan barang modal maupun investasi untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja maupun investasi. Atas transaksi ini, BMT akan memperoleh sejumlah keuntungan. Karena sifatnya jual beli, maka transaksi ini harus memiliki syarat dan rukun jual beli.

Bagi BMT yang memiliki sektor riil, penyediaan barang modal dapat dipenuhi secara langsung, namun bagi yang tidak memiliki sektor riil atau karena sektor riil yang ada tidak mampu memenuhi kebutuhan, maka BMT dapat bekerjasama dengan *supplier* atau *agent* penyedia. Mekanisme jual beli ini meliputi:

- a) Anggota atau nasabah mengajukan secara rinci kebutuhan barang yang akan dibeli. Rincian barang tersebut dapat berupa jenis, merk, tahun pembuatan, warna, ukuran, ukuran bentuk sampai pada tempat pembelian, semakin terinci akan semakin baik.
- b) BMT bersama-sama anggota atau nasabah yang membutuhkan akan melihat dengan pasti tentang barang yang dimaksud.
- c) BMT akan membeli barang tersebut kepada *supplier*, dengan harga pokok yang diketahui kedua belah pihak.
- d) BMT tersebut akan menjual kembali barang tersebut kepada anggota atau nasabah yang membutuhkan seharga pembelian pokok ditambah keuntungan (*margin*) yang disepakati.
- e) Jika kondisi tidak memungkinkan bagi BMT untuk membeli terlebih dahulu barang tersebut, maka BMT akan memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli sendiri kemudian nota pembeliannya diberitahukan kepada BMT.⁵⁵

Dilihat dari pemanfaatannya, sistem jual beli ini dapat dibagi menjadi beberapa macam yaitu antara lain:

b) Jual beli *murabahah*

Jual beli ini dapat berlaku umum untuk semua barang yang dapat diadakan seketika terjadi transaksi.

⁵⁵Muhammad Ridwan, *Op. Cit.*, hlm. 161-162.

c) *Ba'i as salam*

Jual beli salam merupakan pemberian barang yang dananya dibayarkan dimuka, sedangkan barang diserahkan kemudian. Untuk menghindari terjadinya manipulasi pada barang, maka antara BMT dengan anggota harus bersepakat mengenai jenis barang, mutu produk, standar haraga, jangka waktu, tempat penyerahan serta keuntungan. Kondisi ini biasanya terjadi untuk produk-produk pertanian. Dalam sistem pertaian ini, BMT membeli hasil panen petani dengan harga yang telah ditetapkan berdasarkan asumsi-asumsi, setelah panen BMT akan menerima barangnya, karena BMT tidak berhajat akan barang tersebut, maka BMT akan menjual kembali hasil panennya kepada pihak lain.

d) *Ba'i al is=tishna*

Merupakan kontrak jual beli barang dengan pesanan. Pembeli memesan barang kepada produsen barang, namun produsen berusaha melalui orang untuk membuat atau membeli barang tersebut sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan.

e) *Ijaroh muntahi bit tamlik*

Merupakan akad perpaduan antara sewa dengan jual beli, yakni sewa-menyewa yang diakhiri dengan pembelian karena terjadi pemindahan hak. BMT sebagai penyedia barang pada hakekatnya tidak berhajat atas barang tersebut, sehingga angsuran dari nasabah bisa dihitung sebagai biaya pembelian, dan akhir waktu setelah lunas barang menjadi milik anggota.⁵⁶

c. Pembiayaan dengan prinsip kerja sama (*Partnership*)

Merupakan bentuk pembiayaan kepada anggota atau nasabah BMT akan menyertakan sejumlah modal baik uang tunai maupun barang untuk meningkatkan produktivitas usaha. Atas dasar ini transaksi BMT akan bersepakat dalam nisbah bagi hasil. Sistem bagi hasil dapat diterapkan dalam bentuk pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah*.

⁵⁶*Ibid.*, hlm. 163.

1) Pembiayaan *mudharabah*

Mudharabah merupakan hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalnya 100% dari BMT. Atas dasar proposal yang diajukan nasabah, BMT akan mengevaluasi kelayakan usaha dan dapat menghitung tingkat nisbah yang dapat dikehendaki. Jika terjadi resiko, maka BMT akan menanggung seluruh kerugian modal selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor atau musibah diluar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian terjadi karena kelalaian manajemen atau kecerobohan anggota atau nasabah, maka *mudharabah* yang akan menanggung pengembalian modal pokonya.

2) *Al musyarakah*

Musyarakah merupakan kerjasama antara BMT dengan anggota yang modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resiko. BMT akan menyerahkan modal kedalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi anggota.

Nisabah bagi hasil dihitung dari proporsional dalam penyertaan modal. Pada setiap periode akuntansi, anggota akan berbagi hasil dengan BMT sesuai dengan tingkat nisbahnya. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan tingkat nisbahnya.⁵⁷

d. Pembiayaan dengan prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau *tabarri'i*, yakni akad yang tujuannya tolong menolong dalam hal kebijakan. Berbagai pengembangan dari akad *ta'awuni* meliputi:

- 1) *Al Wakalah*
- 2) *Al Kafalah*
- 3) *Al Hawalah*

⁵⁷*Ibid.*, hlm. 164-165.

- 4) *Al Rahn*
- 5) *Al-Qard*⁵⁸

3. Produk-Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan adalah suatu jasa layanan yang dikemas sesuai skema pembiayaan dan tujuan penggunaan dananya. Rincian produk pembiayaan yang diberikan adalah:

a. *Mudharabah*

suatu akad kerja sama dalam melaksanakan usaha milik nasabah, di mana pihak bank berperan sebagai *Shaibul Maal* membiayai 100% usaha nasabah dan nasabah sebagai *Mudharib* (pengelola).hasil keuntungan yang diperoleh dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam akad mudharabah.

b. *Musyarakah*

Suatu akad kerja sama usaha antara bank dengan nasabah untuk membiayai suatu proyek usaha, di mana pihak bank bersama-sama dengan nasabah masing-masing menempatkan dananya sesuai proporsi yang disepakati. Keuntungan dan/atau kerugian dari proyek usaha akan dibagi secara bersama-sama sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad musyarakah.

c. *Murabahah*

Pembiayaan jual-beli barang baik berupa barang dagangan dan/atau barang untuk sarana & prasarana usaha dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.⁵⁹

d. *Ba'i as-salam*

Bai' as-salam jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati. Waktu penyerahan barang ditetapkan berdasarkan kesepakatan dengan kualitas

⁵⁸*Ibid.*, hlm.165-168.

⁵⁹ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta, 2003, IIIT Indonesia, hlm. 334-335.

dan jumlah yang telah disepakati pula. Dalam aplikasi BMT, transaksi ini biasanya dipergunakan untuk pembiayaan pertanian jangka pendek seperti padi, jagung, dan cabai serta untuk pembiayaan barang industri seperti produk garmen (pakaian jadi).

e. *Ba'i al-istisna*

Ba'i al-istisna akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani*). Transaksi *bai' al-istisna* biasanya dipakai untuk pembiayaan konstruksi da barang-barang manufaktur jangka pendek. Kontrak *bai' al-istisna* walaupun kelihatan sama dengan *bai' al-salam*, tetapi berbeda.⁶⁰

f. *Al-Ijarah*

Transaksi pembiayaan yang dilakukan antara BMT sebagai pemilik/yang membelikan barang untuk kebutuhan debitur sebagai penerima manfaat dengan hak untuk memilih (opsi) selama masa tertentu. Kepemilikan barang adalah milik BMT selama debitur belum dapat melunasi pembiayaan yang telah disepakati. Apabila debitur dapat melunasi barang tersebut sesuai dengan masa yang telah ditentukan, kepemilikan atas barang tersebut remi menjadi milik debitur. Namun, apabila debitur tidak dapat melunasi kewajiban yang telah ditentukan dan BMT telah memberikan tenggang waktu selama 3 bulan terhitung sejak tanggal jatuh tempo tidak dapat melunasi, BMT berhak menarik barang tersebut tanpa ada biaya pengganti apa pun karena statusnya berubah menjadi hak sewa.

g. *Al Qard*

Pembiayaan untuk kaum dhuafa. Anggota hanya diwajibkan membayar pokoknya. Pembayar cicilan dan/ atau tunai pada saat jatuh tempo.⁶¹

⁶⁰Veithzal Rivai, *Financial Institution Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan)*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2013, hlm.615.

⁶¹ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 91.

4. Manfaat Pembiayaan

Menurut Ismail manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain: manfaat pembiayaan bagi bank, debitur pemerintah, dan masyarakat luas.

1. Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

1. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah)
2. Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank.
3. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.
4. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha.

2. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

- a. Meningkatkan usaha nasabah.
- b. Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah, misalnya biaya provisi.
- c. Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- d. Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.
- e. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.⁶²

⁶² Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 110-111.

3. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

- a. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha.
- b. Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter.
- c. Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
- d. Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain: pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.

4. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas

- a. Mengurangi tingkat pengangguran.
- b. Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi.
- c. Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- d. Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya.⁶³

E. PENELITIAN TERDAHULU

1. Penelitian yang dilakukan oleh Dhelia Dayu Anasthasia, Nyoman Ari Surya Darmawan, dan Desak Nyoman Sri Werastuti (2015) tentang Analisis Sistem Pengendalian Intern dalam Pemberian Kredit Mikro Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Unit Banyuwangi menyimpulkan bahwa *pertama* hasil analisis terhadap unsur-unsur sistem pengendalian intern pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Unit Banyuwangi menunjukkan bahwa sistem pengendalian internnya cukup baik, karena semua sudah dilakukan analisis serta evaluasi kredit oleh

⁶³*Ibid.*, hlm. 111-112.

petugas mantri sebelum memberikan kredit pada calon nasabahnya. Sudah ada pemisahan tugas dan tanggungjawab dalam struktur organisasinya, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik, serta praktik yang sehat dalam melaksanakan fungsi tiap unit organisasi. *Kedua* pada BRI Unit Banyuasri setiap pemberian kredit harus berdasarkan surat permohonan secara tertulis yang ditandatangani oleh pemohon. Permohonan dituangkan dalam formulir permohonan kredit sesuai standar pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Unit Banyuasri.⁶⁴

2. Penelitian yang dilakukan oleh Kartika Sari Lubis (2017) tentang Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Karyawan Simpan Pinjam Tanjung Jaya PT. Ivo Mas Tunggal menyimpulkan koperasi karyawan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada karyawan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Di dalam pembangunan nasional yang menitik beratkan pada sektor ekonomi, mengelola kekuatan potensi ekonomi menjadi kekuatan ekonomi riil dengan memanfaatkan sarana permodalan sebagai sarana pendukung utama dalam pembangunan membutuhkan penyediaan dana yang besar. Untuk itu koperasi harus menjalankan prosedur pemberian kredit sehingga anggotanya bertanggung jawab dalam memanfaatkan kredit usaha sehingga dapat disalurkan kembali kepada anggota yang memerlukannya, sehingga koperasi harus benar-benar melakukan beberapa prosedur pemberian dengan baik.⁶⁵
3. Penelitian yang dilakukan oleh Yummil Hasan dan Dani Fernando (2017) tentang Analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy*) Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (*Kajian Dalam Manajemen Dakwah*) menyimpulkan dilaksanakan oleh

⁶⁴ Dhelia Dayu Anastasia, Nyoman Ari Surya Darmawan, dan Desak Nyoman Sri Werastuti, *Analisis Sistem Pengendalian Intern dalam Pemberian Kredit Mikro Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Unit Banyuasri*, e-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha, Vol. 3, No.1, 2015, hlm. 1.

⁶⁵ Kartika Sari Lubis, *Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Karyawan Simpan Pinjam Tanjung Jaya PT. Ivo Mas Tunggal*, Vol. 14, No.1, 2017, hlm. 1-2.

pihak *Account Officer* (AO) dan AO yang akan membuat analisis kelayakan nasabah dari berbagai segi, untuk mensurvei calon nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut. Pihak *Account Officer* (AO) juga akan menilai secara objektif terhadap apa yang terjadi di lapangan. Atas dasar itu, prinsip kehati-hatian merupakan prinsip yang dianut oleh PT. BPRS pada analisis 5C terhadap pembiayaan.⁶⁶

4. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Mukaromah, Patricia Paramitha dan Azis Fathoni (2016) tentang Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Sistem Keanggotaan, Perangkat kerja, terhadap Pengendalian Risiko, yang Dimediasi oleh Rencana Strategi pada KJKS BMT Hubbul Wathon Cabang Ungaran menyimpulkan prosedur pembiayaan, sistem keanggotaan, perangkat kerja, pengendalian risiko berpengaruh positif serta pengendalian risiko tidak dapat menjadi *variable intervening* antara prosedur pembiayaan, sistem keanggotaan, perangkat kerja terhadap rencana strategis.⁶⁷
5. Penelitian yang dilakukan oleh John Har Lubis, Musa Hubeis dan Hartrisari Hardjomidjojo (2008) tentang Analisis Proses Pemberian Kredit oleh Bank XYZ (Kasus CV. ABC di Balige, Kabupaten Toba Samosir, Sumatra Utara) menyimpulkan faktor yang menentukan dalam pengajuan kredit oleh bank kepada nasabah/debitur ada beberapa aspek antara lain yaitu aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek teknis dan produksi, aspek keuangan, jaminan/agunan yang diserahkan. Proses pemberian kredit oleh Bank kepada calon debitur dimulai dari tahapan

⁶⁶ Yummil Hasan dan Dani Fernando, *Analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy) Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Kajian Dalam Manajemen Dakwah)*, Jurnal Ilmiah Dakwah, Vol. II, No. 1, 2017, hlm. 1.

⁶⁷ Siti Mukaromah, Patricia Diana Paramitha dan Azis Fathoni, *Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Sistem Keanggotaan, Perangkat Kerja, terhadap Pengendalian Risiko, yang Di Mediasi oleh Rencana Strategis pada KJKS BMT Hubbul Wathon Cabang Ungaran*, Journal of Management, Vol. 2, No. 2, 2016.

pengumpulan data, verifikasi, analisis kredit, persetujuan kredit, pengikatan jaminan dan pemantauan kredit.⁶⁸

Perbedaan dan persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang.

NO	Nama Peneliti	Perbedaan	Persamaan
1	Dhelia Dayu Anasthasia, Nyoman Ari Surya Darmawan, dan Desak Nyoman Sri Werastuti (2015)	Peneliti hanya mengkaji pada objek yang diteliti.	Untuk mencari tahu dan fokus pada pengendalian intern dalam pemberian kredit.
2	Kartika Sari Lubis (2017) (2016)	Peneliti hanya mengkaji untuk melakukan prosedur sedangkan dalam penelitian ini hanya memberikan pembiayaan dengan memanfaatkan sarana permodalan.	Untuk mengetahui tentang prosedur pemberian kredit dimana pada penelitian kami memberikan kredit untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

⁶⁸ John Har Lubis, Musa Hubeis dan Hartrisari Hardjomidjojo, *Analisis Proses Pemberian Kredit oleh Bank XYZ (Kasus CV. ABC di Balige, Kabupaten Toba Samosir, Sumatra Utara)*, Jurnal MPI, Vol. 3, No. 2, 2008, hlm. 41.

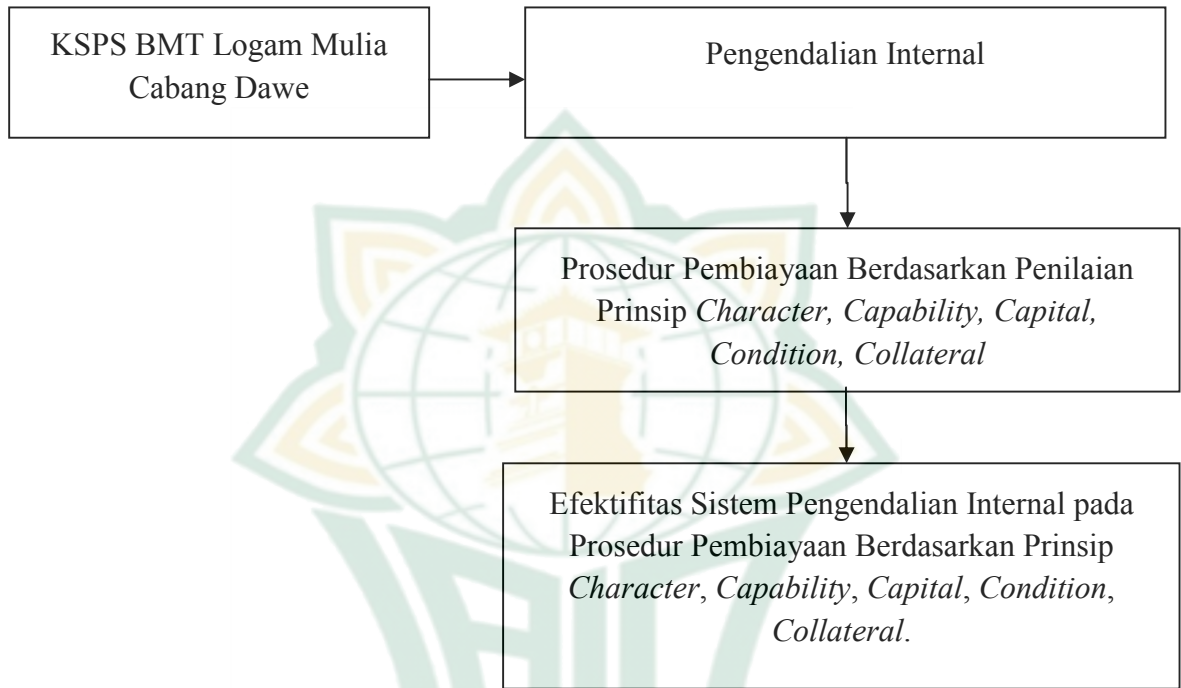
3	Yummil Hasan dan Dani Fernando (2017)	Peneliti hanya mengkaji untuk menganalisis kelayakan anggota sedangkan dalam penelitian kami untuk mensurvei calon anggota dengan prinsip ke hati-hatian.	Untuk mengetahui prinsip 5 C (<i>Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economi</i>).
4	Siti Mukaromah, Patricia Paramitha dan Azis Fathoni (2016)	Peneliti hanya mengkaji untuk perbedaannya sendiri dalam penelitian hanya membahas tentang cara melakukan pembiayaan sedangkan penelitian diatas membahas tentang pengaruh pembiayaan.	Untuk mengetahui prosedur pembiayaan.
5	John Har Lubis, Musa Hubeis dan Hartrisari Hardjomidjojo (2008)	Peneliti hanya mengkaji pada objek yang diteliti.	Untuk mengetahui sejauh mana hasil yang diperoleh dari adanya proses pemberian kredit dan selanjutnya dilakukan melakukan tahapan dalam memberikan kredit.

F. KERANGKA BERFIKIR

Untuk mengarah penelitian agar sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang ditetapkan, maka perlu disusun kerangka pemikiran dalam melaksanakan penelitian ini

Gambar 2.1

Kerangka Berfikir



Lembaga keuangan syari'ah merupakan suatu badan usaha atau yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset keuangan (*financial assets*) maupun *non-financial asset* atau aset riil berlandaskan konsep syari'ah. Pada lembaga keuangan syari'ah non bank seperti BMT mempunyai peranan sebagai perantara yang berhubungan pihak pemilik dana dengan pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana dengan teknik operasionalnya secara syari'ah.

Sistem pengendalian internal merupakan suatu sistem dan prosedur yang secara otomatis dapat saling memeriksa, dalam arti bahwa data akuntansi yang dihasilkan oleh suatu bagian atau fungsi secara otomatis dapat diperiksa dalam suatu organisasi atau satuan usaha. Pengendalian dalam pemberian pembiayaan merupakan fungsi manajemen yang penting kegiatan pengendalian merupakan aktivitas penjagaan dan pengamanan terhadap kekayaan baik yang disalurkan atau diinvestasikan di bidang pembiayaan.

Kegiatan utama bank sebagai lembaga keuangan salah satunya adalah memberikan pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank

yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Oleh karena itu, bank perlu memberikan prinsip-prinsip 5C (*Character, Capability, Capital, Condition, Collateral*) terhadap calon anggota yang mengajukan pinjaman serta merasa yakin bahwa nasabahnya tersebut mampu untuk mengembalikan pinjaman yang telah diterimanya.

Setelah menganalisis tahap-tahapan di atas dengan data-data yang berada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Dawe mendapatkan hasil penelitian yaitu, untuk mengetahui efektifitas pengendalian internal yang diterapkan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Dawe serta prosedur pembiayaan berdasarkan penilaian prinsip *character, capability, capital, condition, collateral* terhadap calon anggota.