

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORITIK

A. Tinjauan Pustaka

Dalam penelitian ini penulis mencantumkan beberapa penelitian yang terdahulu untuk mengembangkan materi yang ada. Beberapa penelitian terdahulu yang memiliki korelasi dengan penelitian yang akan dilakukan antara lain:

- 1) Penelitian Nurul Fitria dan Raina Linda Sari(2012) yang berjudul “Analisis Kebijakan Pemberian Kredit dan Pengaruh *Non Performing Loan* Terhadap *Loan To Deposit Ratio* Pada PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Cabang Rantau, Aceh Tamiang” bertujuan untuk mengetahui apakah *non performing loan* berpengaruh terhadap *loan to deposit ratio*. Hasil pada penelitian ini adalah pertama kebijakan pemberian kredit pada bank BRI cabang Rantau, Aceh Tamiang kepada calon nasabahnya sudah melakukan prinsip 5C serta menerapkan prinsip 5C tersebut sebagai suatu kehati-hatian yang harus dilakukan didalam melakukan pemberian kredit. Kedua, tingkat *non performing loan* berpengaruh signifikan terhadap *loan to deposit ratio* pada Bank BRI Cabang Rantau, Aceh Tamiang. Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah fokus penelitian yang dilakukan oleh Nurul

dan Raina yaitu analisis kebijakan pemberian kredit dan pengaruh NPL dan LDR. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis hanya berfokus pada analisis kelayakan pemberian pembiayaan.

- 2) Penelitian Cicin Suryani, Asep Ramdhan Hidayat dan Nunung Nurhayati (2015) yang berjudul “Analisis Kelayakan Keputusan Bank Terhadap Pemberian Pembiayaan Modal Kerja (Mikro iB) Kepada Calon Nasabah Pada Bank BRI Syariah Cabang Setiabudi” bertujuan untuk mengetahui kelayakan keputusan Bank BRI Syariah Cabang Setiabudi terhadap pemberian pembiayaan modal kerja kepada calon nasabah. Hasil pada penelitian ini adalah pemberian pembiayaan modal kerja dilakukan dengan 6 tahapan analisa pemberian modal kerja dan penilaian analisa kelayakan modal kerja cukup baik dan tepat sasaran. Penilaian analisa keputusan pemberian modal kerja tidak begitu optimal karena tidak dijadikan acuan dalam keputusan keputusan pemberian pembiayaan.

Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah analisis pemberian kredit. Sedangkan analisis kelayakan pemberian pembiayaan pada penelitian yang akan dilakukan oleh penulis menggunakan analisis 5C+1C .

- 3) Penelitian Saduldyn Pato (2013) yang berjudul “Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado” bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan pemberian kredit secara syariah. Hasil pada penelitian ini adalah pihak Bank Mandiri Syariah telah melaksanakan

sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dan menganalisis dalam rangka meminimalisasi dan mengantisipasi terjadinya kredit macet yang kemungkinan akan dialami oleh calon debitur.

Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah analisis pemberian kredit yang dilakukan oleh Saduldyn berdasarkan analisis laporan keuangan dengan menggunakan analisis rasio. Sedangkan analisis kelayakan pemberian pembiayaan pada penelitian yang akan dilakukan oleh penulis menggunakan analisis 5C+1C.

- 4) Penelitian Wahyu Yulianto Ranti, Sri Murni dan Ivonne S. Sareang (2015) yang berjudul “Analisis Kemampuan Nasabah Kredit Modal Kerja Dalam Memenuhi Kewajibannya Pada PT Bank Sulutgo Kantor Cabang Utama Manado” bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses pemberian kredit modal kerja dan bagaimana kemampuan nasabah memenuhi kewajibannya pada Bank SulutGo. Hasil pada penelitian ini adalah proses pemberian kredit modal kerja kepada nasabah Bank SulutGo dengan hasil rata-rata yang diharapkan (ekspektasi) rendah dan hasil rata-rata fakta yang terjadi (aktual) lebih tinggi, jadi dapat dikatakan bahwa kenyataan atau fakta yang terjadi di lapangan lebih tinggi yang berarti hasilnya memuaskan sesuai prinsip penilaian kredit melalui pendekatan analisis 5C.

Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah obyek yang akan diteliti dan pendekatan analisis 5C+1C.

- 5) Penelitian Rafika Liatiana (2013) yang berjudul “Analisis Kelayakan Pembiayaan BPRS Tanmiya Artha Kediri Untuk Mendapatkan Pembiayaan Mudharabah” bertujuan untuk mengetahui analisis kelayakan pembiayaan BPRS Tanmiya Artha dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah lain yang ada di kota Kediri. Hasil pada penelitian ini adalah dari segi analisis kualitatif (prinsip penilaian 5C dan 7P) maupun dari segi analisis kuantitatif (rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, rasio aktivitas) diketahui bahwa BPRS Tanmiya Artha Kediri sudah layak untuk mendapatkan pembiayaan Mudharabah dari Bank Syariah lain yang ada di kota Kediri.

Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah analisis kelayakan pembiayaan yang dilakukan oleh Rafika yaitu pembiayaan mudharabah. Sedangkan analisis kelayakan pemberian pembiayaan yang akan dilakukan oleh penulis adalah analisis pembiayaan modal kerja.

B. Kerangka Teori

1. Pembiayaan Bank Syariah

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang disediakan oleh satu pihak untuk pihak lain yang berguna untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan, baik yang dilakukan oleh diri sendiri maupun lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2005:17).

Pembiayaan dalam prinsip syariah diartikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau dengan bagi hasil (Karim, 2001:46). Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Antonio, 2001:160).

Menurut Muhammad (2005:22) pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.

- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri dari dua hal yaitu pembiayaan untuk tingkat makro dan tingkat mikro. Tujuan secara makro antara lain (Muhammad, 2005:17) :

- 1) Meningkatkan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Sedangkan untuk tujuan secara mikro antara lain:

- 1) Untuk memaksimalkan laba dan meminimalkan risiko, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha.
- 2) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan dana sementara ada pihak yang kekurangan.

c. Fungsi Pembiayaan

Secara umum fungsi pembiayaan di dalam perekonomian adalah sebagai berikut (Muhammad, 2005:19):

- 1) Meningkatkan daya guna uang, artinya para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito kemudian uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank untuk usaha peningkatan produktivitas.

- 2) Meningkatkan daya guna barang, artinya produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
- 3) Meningkatkan peredaran uang, artinya pembiayaan yang disalurkan melalui rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet, giro, wesel dan sebagainya.
- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha, artinya manusia selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya.
- 5) Menciptakan stabilitas ekonomi, artinya ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha untuk pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk pembangunan ekonomi.
- 6) Sebagai sarana untuk meningkatkan pendapatan nasional, artinya para usahawan yang mendapatkan pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.

d. Jenis-jenis Pembiayaan

Berdasarkan jenisnya, pembiayaan dikelompokkan menjadi beberapa aspek diantaranya:

- 1) Menurut sisi penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu:
 - a) Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
 - b) Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan dalam memenuhi kebutuhan.
- 2) Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi dua macam yaitu (Ikatan Bankir Indonesia, 2015:52):
 - a) Pembiayaan Modal Kerja (PMK) merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah untuk membantu kebutuhan modal kerja usaha atau perputaran usaha nasabah pembiayaan. Pada bank syariah, pembiayaan modal kerja umumnya menggunakan akad *musyarakah* atau *mudharabah*, kecuali pembiayaan untuk modal kerja yang berbasis pengadaan barang, aset, atau *tangible asset*, maka akad yang digunakan adalah akad *murabahah* (investasi). Berikut beberapa pos pada neraca yang terkait dengan pemberian modal kerja:

1) Persediaan Barang (*Inventory*)

Pada perusahaan manufaktur, persediaan barang umumnya dibagi 3 (tiga) yaitu persediaan barang mentah (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished good*).

2) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha merupakan tagihan kepada customer. Dalam dunia usaha, piutang dagang umumnya memiliki tenggang waktu pembayaran, baik harian, mingguan maupun bulanan. Pada umumnya tenggang waktu pembayaran yang diberikan oleh perusahaan tergantung beberapa hal seperti jenis usaha, lama hubungan usaha, *bargaining buyer* dari *buyer* atau *seller*, strategi *buyer* agar *cash flow*-nya tidak terganggu, strategi *seller* agar menarik minat *buyer*.

3) Utang Usaha (*Account Payable*)

Utang usaha adalah kebalikan dari piutang usaha, yaitu kewajiban bagi perusahaan untuk membayar sejumlah uang atas pembelian barang atau jasa yang telah dipakai. Bank syariah dapat membiayai kewajiban atau utang nasabah kepada pihak ketiga. Mekanisme tersebut disebut dengan pembiayaan untuk pengalihan utang.

b) Pembiayaan investasi, merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membiayai aktiva tetap yang digunakan untuk menunjang kegiatan usaha. Salah satu alasan perusahaan perusahaan yang membutuhkan pembiayaan investasi yaitu kapasitas pabrik atau kantor tidak bisa menampung sumber daya yang ada, mesin produksi masih menggunakan teknologi lama dengan kapasitas produk kecil, perusahaan membutuhkan kendaraan operasional baru dengan jumlah banyak. Pembiayaan investasi bagi perusahaan bisa menggunakan akad *murabahah*. Bank membelikan aset atau barang investasi yang diperlukan oleh nasabah, untuk kemudian menjualnya kepada nasabah, dengan harga perolehan dan margin yang diketahui dan disepakati.

e. Jenis-jenis Akad Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal kerja syariah terdiri dari:

- 1) PMK *Mudharabah*, merupakan perjanjian untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan kerja sama usaha antar pihak pemilik dana (*shahibul mal*) dan pihak pengelola dana (*mudharib*) dimana keuntungan dibagi sesuai *nisbah* yang telah disepakati sebelumnya.

- 2) PMK *Isthisna*, merupakan perjanjian jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang berdasarkan persyaratan tertentu, pola pembayaran sesuai dengan kesepakatan.
- 3) PMK *Salam*, merupakan perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan berdasarkan persyaratan dan kriteria tertentu sesuai kesepakatan dan pembayaran tunai di awal.
- 4) PMK *Murabahah*, merupakan perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.
- 5) PMK *Ijarah*, merupakan perjanjian sewa menyewa suatu barang dan jasa antara pemilik dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan berupa upah bagi pemilik obyek sewa.

f. Prinsip Analisis Pembiayaan

Ada beberapa prinsip-prinsip dalam penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, analisis 7P, dan studi kelayakan. Kedua prinsip ini, 5C dan 7P memiliki persamaan, yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam 7P dan di dalam prinsip 7P di samping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C. Secara umum, pemberian kredit akan selalu berpegang pada prinsip-prinsip sebagai berikut (Taswan, 2010:310):

1) *Character*

Adanya penyerahan uang kepada debitur itu didasari kepercayaan. Kepercayaan timbul karena debitur memiliki *character* berupa moral, watak *personality* yang positif dan kooperatif serta memiliki rasa tanggung jawab. Debitur yang memiliki tingkat kejujuran yang tinggi dan integritas yang tinggi untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya.

2) *Capacity*

Ini menyangkut kemampuan debitur untuk melunasi kreditnya. Penilaian ini akan dilihat dari kemampuan jenis usahanya untuk mendatangkan penghasilan guna melunasi kredit. *Capacity* ini dapat didekati dari aspek keuangan dan aspek yuridis. Aspek keuangan dilihat dari *cashflow* yang dihasilkan dan dari aspek yuridis akan terlihat bahwa debitur itu memang memiliki kapasitas untuk melakukan perjanjian kredit dan melunasi kembali sesuai perjanjian.

3) *Capital*

Capital menyangkut modal yang dimiliki perusahaan debitur. Semakin besar modal sendiri yang dimiliki, maka semakin tangguh menghadapi kemungkinan risiko yang dihadapi dikemudian hari. *Capital* ini pada umumnya dicerminkan oleh neraca calon debitur dengan melihat komponen modal.

4) *Collateral*

Collateral merupakan jaminan perusahaan atas kredit yang diterimanya. Bank memerlukan jaminan ini untuk menutup kemungkinan risiko terburuk yaitu tidak terbayarnya utang akibat apapun. Jaminan merupakan pengaman bagi dana perbankan yang dikucurkan. Semakin besar jaminan itu meng-*cover* kredit maka semakin aman dan bank itu. Jaminan-jaminan tersebut akan dianggap aman bila mampu meng-*cover* 120% dari total kreditnya. Di samping aman, jaminan yang semakin likuid akan semakin diminati sebab dapat dijual segera bila kredit macet, untuk membiayai likuiditas bank.

5) *Condition of Economic*

Kondisi ekonomi adalah kondisi makro yang mempengaruhi kredit perbankan. Secara spesifik adalah kondisi makro yang mempengaruhi bisnis debitur. Apakah bisnis debitur sangat rentan dengan fluktuasi perekonomian atau relatif tangguh menghadapi gejolak perekonomian.

Sedangkan, dalam Muhammad (2002:261) prinsip pemberian pembiayaan mengacu pada prinsip 5C + 1C yaitu:

1) *Character*

Character merupakan penilaian terhadap watak atau karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan. Sifat atau watak

dari orang yang diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya. Untuk mendapat informasi yang jelas tentang karakter nasabah dapat dilihat dari riwayat hidup nasabah, gaya hidup dan pergaulan nasabah, keadaan keluarga, dan jiwa sosial nasabah di lingkungan sekitar . Penilai tersebut dengan tujuan digunakan untuk mengetahui sejauh mana penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan.

2) *Capacity*

Capacity merupakan kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang telah diambil. Kemampuan nasabah dapat di lihat dari latar belakang dan pengalaman dalam mengelola usahanya yang di dukung dengan pengamatan langsung di lapangan sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang sudah diberikan.

3) *Capital*

Capital merupakan besarnya modal yang diperlukan oleh penerima pembiayaan atau nasabah. *Capital* diukur dengan melihat posisi perusahaan secara keseluruhan baik dari rasio finansial dan neraca perusahaan. Untuk menganalisis *capital* dilihat dari sumber mana saja modal yang ada termasuk presentase modal yang digunakan, modal sendiri, dan modal pinjaman.

4) *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang telah dimiliki dan diberikan peminjam kepada bank baik berupa fisik maupun non fisik. Penilaian ini bertujuan agar lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban tersebut. Jaminan yang diberikan harus memiliki nilai ekonomis bagi barang yang dijadikan jaminan dan harus diteliti keabsahannya sehingga tidak terjadi masalah maka jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan.

5) *Condition*

Condition merupakan keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

6) *Constraint*

Constraint merupakan hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu atau tidak memungkinkan jalannya suatu usaha.

Sementara itu, penilaian dengan prinsip 7P adalah sebagai berikut (Kashmir, 2000:104):

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan *character* dari 5C.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

3) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah untuk tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting jika suatu

fasilitas yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Di samping penilaian dengan 5C dan 7P, prinsip penilaian kredit dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk kredit dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi sebagai berikut:

1) Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akta notaris, izin usaha atau sertifikat tanah, dan dokumen atau surat lainnya.

2) Aspek Pasar dan Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan di masa yang akan datang.

3) Aspek Keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

4) Aspek Operasi/Teknis

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha, dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

5) Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun kualitas.

6) Aspek Ekonomi/Sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak *benefit* atau *cost* atau sebaliknya.

7) Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

g. Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan memiliki dua tujuan yaitu tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum analisis pembiayaan adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang semuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Sedangkan tujuan khusus analisis pembiayaan adalah (Muhammad, 2002:61) :

- 1) Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam.
- 2) Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
- 3) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syariah yaitu prosedur analisis, Sebagai berikut:

- 1) Aspek dalam pencatatan

- 2) Data pokok dan analisis pendahuluan
 - a) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan.
 - b) Rencana pembelian, produksi dan penjualan.
 - c) Jaminan.
 - d) Laporan keuangan.
 - e) Data kualitatif dari calon debitur.
- 3) Penelitian data.
- 4) Penelitian atas realisasi usaha.
- 5) Penelitian atas barang jaminan.
- 6) Laporan keuangan dan penelitian.

2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

a. BPRS sebagai lembaga keuangan syariah

Secara umum lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor usaha, lembaga pemerintahan maupun individu sebagai penyedia dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan yaitu kegiatan pengalihan dana dari unit ekonomi surplus ke unit ekonomi defisit, lembaga intermediasi denominasi, intermediasi risiko, intermediasi jatuh tempo, intermediasi informasi, intermediasi lokasi, dan intermediasi mata uang.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga yang memberikan jasa keuangan yang lengkap, dimana usaha keuangan yang dilakukan disamping menyalurkan dana maupun memberikan pembiayaan juga melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. BPRS memiliki fungsi sebagai pelaksana fungsi bank umum, dalam tingkat regional yang berlandaskan syariah, BPRS juga merupakan bank yang khusus melayani masyarakat kecil dalam lingkup kecamatan maupun pedesaan, dengan jenis produk yang ditawarkan relatif sempit dibandingkan dengan bank umum, bahkan terdapat beberapa jenis jasa bank yang tidak boleh diselenggarakan oleh BPRS yaitu pembukaan rekening giro dan ikut dalam kliring. Bentuk hukum BPRS yaitu perseroan terbatas hanya boleh dimiliki oleh warga Negara Indonesia dan badan hukum Indonesia, pemerintah daerah, kemitraan antara WNI atau badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah (Soemitra, 2008:45).

b. Tujuan dan Strategi BPRS

1) Tujuan BPRS yaitu (Sumitro, 2004:128) :

- a) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam terutama kelompok masyarakat ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.

- b) Menambah sektor lapangan kerja baru terutama di tingkat kecamatan sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
 - c) Membina ukhuwah islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka peningkatan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.
 - d) Diarahkan untuk memenuhi kebutuhan jasa pelayanan perbankan untuk masyarakat desa.
 - e) Menunjang pertumbuhan dan modernisasi ekonomi pedesaan.
 - f) Melayani kebutuhan modal dengan prosedur pemberian kredit yang mudah dan sederhana.
 - g) Menampung dan menghimpun tabungan masyarakat.
- 2) Strategi yang diperlukan BPRS yaitu (Sumitro, 2004:130) :
- a) BPRS tidak bersifat menunggu (pasif) terhadap datangnya permintaan fasilitas, melainkan bersifat aktif dengan melakukan *solisitasi* atau penelitian kepada usaha-usaha yang berskala kecil yang perlu dibantu tambahan modal, sehingga memiliki prospek bisnis yang baik.
 - b) BPRS memiliki jenis usaha yang waktu perputaran uangnya jangka pendek dengan mengutamakan usaha skala kecil dan menengah.
 - c) BPRS mengkaji pangsa pasar, tingkat kejenuhan serta tingkat kompetitif produk yang akan diberi pembiayaan.

c. Konsep Dasar dan Produk –Produk BPRS

BPRS memiliki beberapa konsep dasar yaitu sistem simpanan murni (*al-wadiah*), sistem bagi hasil, sistem jual beli dan margin keuntungan, sistem sewa, dan sistem upah (*fee*). Kegiatan produk BPRS yaitu (Sumitro, 2004:130) :

1) Mobilisasi dana masyarakat

BPRS akan mengerahkan dana masyarakat dalam berbagai bentuk seperti menerima simpanan wadiah, menyediakan fasilitas tabungan dan deposito berjangka. Fasilitas ini dapat digunakan untuk menitip shadaqah, infaq, zakat, persiapan ongkos naik haji, dll. Mobilisasi BPRS sebagai berikut:

a) Simpanan Amanah

Bank menerima titipan amanah berupa dana infaq, shadaqah dan zakat. Akan penerimaan titipan ini adalah *wadi'ah* yakni titipan yang tidak menanggung resiko. Bank akan memberikan kadar profit dari bagi hasil yang didapat melalui perkreditan kepada nasabah.

b) Tabungan Wadi'ah

Bank menerima tabungan pribadi maupun badan usaha dalam bentuk tabungan bebas. Akad penerimaan yang digunakan sama yakni *wadi'ah*. Bank akan memberikan kadar profit

kepada nasabah yang dihitung harian dan dibayar setiap bulan.

c) Deposito Wadi'ah/deposito Mudharabah

Bank menerima deposito berjangka pribadi maupun badan usaha. Akad penerimaannya *wadi'ah* atau *mudharabah*, dimana bank menerima dana yang digunakan sebagai penyertaan sementara dalam jangka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, dst. Deposan yang menggunakan akad *wadi'ah* mendapat nisbah bagi hasil keuntungan lebih kecil dari *mudharabah* bagi hasil yang diterima dalam perkreditan nasabah setiap bulan.

2) Penyaluran dana

- a) Pembiayaan *Mudharabah*, merupakan perjanjian antara pemilik dana (pengusaha) dengan pengelola dana (bank) yang keuntungannya dibagi menurut rasio sesuai dengan kesepakatan. Jika mengalami kerugian maka pengusaha menanggung kerugian dana, sedangkan bank menanggung pelayanan materiil dan kehilangan imbalan kerja.
- b) Pembiayaan *Musyarakah*, merupakan perjanjian antara pengusaha dengan bank, dimana modal kedua pihak digabungkan untuk sebuah usaha yang dikelola bersama-sama.

Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan awal.

- c) Pembiayaan *Bai'u Bithaman Ajil*, merupakan proses jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank menalangi lebih dulu pembelian suatu barang oleh nasabah, kemudian nasabah akan membayar harga dasar barang dan keuntungan yang disepakati bersama.
- d) Pembiayaan *Murabahah*, merupakan perjanjian antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan perkreditan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus margin keuntungan saat jatuh tempo).
- e) Pembiayaan *Qardhul Hasan*, merupakan perjanjian antara bank dan nasabah yang layak menerima perkreditan kebajikan, dimana nasabah yang menerima hanya membayar pokoknya dan dianjurkan untuk memberikan ZIS.
- f) Pembiayaan *Istishna'*, merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli, dimana BPRS akan membelikan barang kebutuhan nasabah sesuai kriteria yang telah ditetapkan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga jual sesuai kesepakatan kedua belah pihak dengan jangka waktu serta

mekanisme pembayaran/pengembalian disesuaikan dengan kemampuan/keuangan nasabah.

- g) Pembiayaan *Al-Hiwalah*, merupakan Penggambil alihan hutang nasabah kepada pihak ketiga yang telah jatuh tempo oleh BPRS, dikarenakan nasabah belum mampu untuk membayar tagihan yang seharusnya digunakan untuk melunasi hutangnya. Perkreditan ini menggunakan prinsip pengambil alihan hutang, dimana BPRS dalam hal ini akan mendapatkan ujroh/ fee dari nasabah yang besar dan cara pembayarannya berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

3) Jasa perbankan lainnya

Secara bertahap BPRS akan menyediakan jasa untuk memperlancar pembayaran dalam bentuk proses transfer dan inkaso, pembayaran rekening listrik, air, telepon, dan angsuran KPR. Selain itu mempersiapkan bentuk pelayanan berupa talangan dana (*bridging financing*) yang didasarkan atas pembiayaan *bai' salam*. *Bai' salam* artinya proses jual beli dengan pembayaran yang dilakukan secara *advance* manakala barang diserahkan kemudian.

d. Kegiatan Usaha dan Larangan/Batasan Bank Pembiayaan Syariah

1) Kegiatan usaha

Berdasarkan UU perbankan No. 10 tahun 1998, BPRS hanya dapat melaksanakan usaha-usaha sebagai berikut:

- a) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- b) Memberikan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
- c) Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia, deposito berjangka, sertifikat deposito, dan tabungan pada bank lain.

2) Kegiatan yang dilarang

Berdasarkan pasal 14 UU No. 17 Tahun 1992 BPRS dilarang melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a) Menerima simpanan dalam bentuk giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.
- b) Melakukan kegiatan usaha dalam bentuk valuta asing.
- c) Melakukan penyertaan modal.

- d) Melakukan usaha perasuransian.
- e) Melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana disebutkan pada kegiatan usaha yang boleh dilakukan oleh BPRS.

h. Segmentasi BPRS

Segmentasi pasar merupakan proses yang menyeluruh dimana perusahaan harus memperhatikan pembelian dari masing-masing segmen, paling tidak usahanya akan lebih ekonomis apabila unit-unit pembelian itu dikelompokkan ke dalam beberapa kelompok saja. Segmen pasar BPRS yaitu usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), Pedagang, petani, peternak, pegawai dan pensiunan. Dasar penentuan segmentasi pasar harus disertai dengan:

- 1) Tersedianya informasi tentang karakteristik konsumen yang mudah diukur.
- 2) Tingkat efektifitas pemusatan usaha pemasaran pada segmen pasar yang dipilih.
- 3) Tingkat keuntungan dan luas sempitnya segmen pasar.

Pembagian pasar dalam kelompok-kelompok pasar sangat dipengaruhi oleh tipe produk, sifat permintaan, cara-cara penyaluran, media yang tersedia untuk komunikasi pemasaran dan motivasi pembelian konsumen. Pentingnya penentuan sasaran pasar menuntut

untuk dilakukannya segmentasi pasar dengan suatu dasar segmentasi yang tepat dan berguna bagi perencanaan strategis pemasarannya. Dasar segmentasi pasar yaitu variabel geografi, variabel demografi, variabel psikografi dan variabel perilaku.

1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

a. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 mengenai pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan sebagai anak perusahaan ataupun cabang perusahaan.

Pengertian usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 yaitu:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Dalam Undang-Undang Nomer 20 tahun 2008 tentang kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Pasal 6 yaitu:

- 1) Kriteria Usaha Mikro yaitu:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00.
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah yaitu:
- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00.
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah yaitu:
- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

c. Tujuan dan Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Tujuan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menurut Undang-Undang 20 tahun 2008 pada Pasal 3 yaitu bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka

membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Peran usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian yaitu:

- 1) Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor.
- 2) Sebagai penyedia lapangan kerja yang terbesar.
- 3) Sebagai pemain yang penting untuk mengembangkan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
- 4) Menciptakan pasar baru dan sumber inovasi.
- 5) Sumbangannya untuk menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

d. Peluang dan Kendala Bisnis UMKM

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM (<http://www.bi.go.id>, 2015):

- 1) UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.

- 2) Krisis moneter 1998, krisis 2008-2009 96% UMKM tetap bertahan dari goncangan krisis.
- 3) UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- 4) UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
- 5) UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas. Selain itu, kontribusi positif UMKM adalah sebagai berikut:
 - 1) Tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%)

- 2) Menghasilkan PDB sebesar 59,08% (Rp4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun
- 3) Menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 triliun) dari total ekspor nasional
- 4) Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 triliun)

Secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sektor. Memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat. *Multiplier effect*-nya tinggi.

Data-data yang disebutkan sebelumnya telah membuktikan begitu besarnya peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia, meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM. Berikut ini beberapa kendala hambatan yang sering muncul dalam UMKM: (bi.go.id, 2015)

a. Internal

1) Modal

- a) Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan.
- b) Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis

UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

2) Sumber Daya Manusia (SDM)

- a) Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan ncara menjalankan *quality control* terhadap produk.
- b) Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
- c) Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.
- d) Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.
- e) Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

3) Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

4) Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

b. Eksternal

1) Iklim usaha masih belum kondusif.

a) Koordinasi antar *stakeholder* UMKM masih belum padu.

Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.

b) Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

2) Infrastruktur

a) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.

b) Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

3) Akses

a) Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.

- b) Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan atau grup bisnis tertentu.
- c) Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibas dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

e. Jenis-jenis Risiko UMKM

Pengertian risiko biasanya diartikan sebagai kejadian yang berpotensi merugikan, peluang terjadinya sesuatu yang dapat berdampak pada pencapaian tujuan, kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan.

Risiko memiliki beragam jenis, mulai dari risiko bisnis, risiko kecelakaan, kebakaran, kerugian, fluktuasi, kurs, dan perubahan tingkat bunga. Salah satu cara untuk mengelompokan risiko adalah dengan melihat tipe-tipe risiko, yaitu:

- 1) Risiko murni merupakan risiko dimana hanya ada kemungkinan kerugian, seperti kecelakaan dan kebakaran. Berikut contoh dari risiko murni:
 - a) Risiko aset fisik yaitu, risiko yang terjadi akibat kejadian tertentu yang berakibat buruk (kerugian) pada aset fisik perusahaan.
 - b) Risiko karyawan yaitu, risiko karena karyawan perusahaan mengalami peristiwa yang merugikan.

- c) Risiko legal yaitu, risiko kontrak tidak sesuai yang diharapkan, dokumentasi yang tidak benar.
- 2) Risiko spekulatif merupakan dimana ada kemungkinan untung dan rugi. Berikut contoh risiko spekulatif:
- a) Risiko pasar yaitu, risiko yang terjadi dari pergerakan harga atau volatilitas harga pasar.
 - b) Risiko kredit yaitu, risiko karena *counterparty* gagal memenuhi kewajibannya kepada perusahaan.
 - c) Risiko likuiditas yaitu, risiko tidak dapat memenuhi kebutuhan kas, risiko tidak bisa menjual dengan cepat, karena tidak likuid atau gangguan pasar.
 - d) Risiko operasional yaitu, risiko kegiatan operasional tidak berjalan lancar sehingga menimbulkan kerugian, kegagalan sistem, kesalahan manusia, pengendalian dan prosedur yang kurang.

Selain dikelompokkan berdasarkan tipe, risiko perusahaan juga dikelompokkan menjadi:

- 1) Risiko keuangan, penyebab terjadinya risiko keuangan terdiri dari empat jenis risiko yaitu:
- a) Risiko pasar, risiko ini muncul akibat perubahan harga pasar aset yang diperdagangkan, persediaan barang.

- b) Risiko kredit, risiko kerugian keuangan akibat pelanggan gagal membayar utang.
 - c) Risiko operasional, risiko kerugian akibat kegagalan operasional seperti kesalahan yang dilakukan karyawan dalam menghitung kebutuhan bahan baku.
 - d) Risiko reputasi, risiko kerugian keuangan akibat turunnya reputasi atau nama baik perusahaan seperti menurunnya kualitas produk atau produk yang diberikan tidak sesuai dengan yang dijanjikan.
- 2) Risiko non keuangan, risiko ini dapat dilihat dari dua sudut pandang, yaitu:
- a) Perspektif mikro, risiko yang timbul akibat ketidakpastian yang terjadi pada internal perusahaan, seperti faktor manusia, proses, kejadian, sistem dan teknologi.
 - b) Perspektif makro, risiko timbul akibat ketidakpastian yang datang dari eksternal, seperti kebijakan pemerintah, industri, lingkungan bisnis domestic, sosial dan lingkungan bisnis internasional.

f. Risiko Pembiayaan kepada UMKM

Dalam rangka memberikan pembiayaan kepada UMKM, bank perlu mempertimbangkan beberapa risiko bisnis UMKM, seperti:

- 1) Belum dimilikinya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan, sehingga menyulitkan pihak bank untuk mengetahui informasi mengenai usaha mereka secara lengkap.
- 2) Sulitnya menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman bank maupun modal ventura.
- 3) Seringkali bisnis UMKM dikelola oleh keluarga dan biasanya *one man show*, artinya sangat tergantung kepada orang tertentu, sehingga keberlanjutan perusahaan tergantung pada figure bukan sistem.
- 4) Bisnis UMKM seringkali masih sederhana dalam mengelola keuangannya dan lemah dalam sistem pengendaliannya, sehingga rawan terhadap penyelewengan.
- 5) Pelaku UMKM kesulitan dalam menyediakan agunan yang dibutuhkan bank.
- 6) Pelaku UMKM belum mendaftarkan usahanya sebagai badan usaha resmi.
- 7) Kendala dalam menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat.
- 8) Pelaku UMKM biasanya belum memiliki strategi pemasaran produknya.
- 9) Kendala dalam mengakses teknologi, karena pasar dikuasai oleh perusahaan/kelompok bisnis tertentu.

- 10) Kurang memiliki kemampuan mengikuti selera konsumen yang cepat berubah.
- 11) Kualitas produk dan produktivitas masih rendah.
- 12) Keterbatasan dalam mendapatkan pasokan bahan baku.
- 13) Tenaga pengelola dan produksi kurang trampil.