

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Studi Kelayakan

a. Pengertian studi kelayakan

Studi kelayakan suatu usaha adalah suatu kegiatan analisis cermat sistematis dan menyeluruh mengenai faktor-faktor atau aspek yang dapat mempengaruhi kemungkinan berhasilnya layaknya pelaksanaan gagasan suatu usaha.¹⁸

Dari batasan diatas menjelaskan bahwa studi kelayakan diharapkan mampu membahas semua aspek yang akan menentukan berhasil atau tidaknya suatu usaha. Adapun yang harus dianalisis dari usaha tersebut antara lain:

- 1) Hukum, tidak bertentangan dengan peraturan dan norma yang berlaku.
- 2) Teknis, dapat dilaksanakan dengan baik dan lancar.
- 3) Sosial ekonomi, memberi manfaat terhadap masyarakat
- 4) Finansial, menghasilkan arus kas positif yang dapat menutup semua kewajiban dan pemberian keuntungan
- 5) Manajemen dikelola dengan baik.

Penyusunan studi kelayakan merupakan suatu langkah terakhir yang perlu dilakukan sebelum suatu usaha dilakukan, hingga sampai

¹⁸ Ahmad subagyo, *Manajemen Pembiayaan Mikro* (Yogyakarta: CV BUDI UTAMA 2021), 106.

pada keputusan bahwa gagasan tersebut mampu dilaksanakan atau bahkan ditinggalkan.

Pada umumnya permasalahan pada resiko yang sering terjadi dalam pelaksanaan suatu usaha itu dikarenakan kurangnya persiapan yang sangat matang, berhubungan dengan hal tersebut maka penyusunan studi kelayakan sangatlah penting.

b. Tujuan studi kelayakan

Untuk memulai suatu usaha atau proyek yang akan dijalankan dalam studi kelayakan terdapat 5 tujuan, yaitu:

1) Menghindari resiko kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan mendatang, karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian . dalam hal ini, fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang kita tidak inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan ataupun tidak.

2) Memudahkan perencanaan

Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan kapan usaha atau proyek akan dijalankan, dimana lokasi proyek akan di bangun, siapa saja yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengatasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam

perencanaan sudah dapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

3) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Rencana yang telah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan. Sehingga para pelaksana yang mengajarkan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan.

4) Memudahkan pengawasan

Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun. Pelaksanaan pekerjaan bisa sungguh-sungguh melakukannya pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

5) Memudahkan pengendalian

Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai sesuai yang diharapkan.

B. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membiayai kegiatan usaha mikro. Usaha mikro berdasarkan Undang-Undang no 20 tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) adalah usaha produktif yang dimiliki oleh

perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam Undang-Undang.

Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan kegiatan usaha yang berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat yang dapat memperluas lapangan pekerjaan, memberikan pelayanan ekonomi kepada masyarakat, serta mendorong stabilitas pertumbuhan ekonomi nasional. Kemudian skala usahanya juga sangat kecil (kekayaan/aset maksimum Rp 25 juta diluar tanah dan bangunan; kredit maksimum yang diberikan Rp 50 juta). Pengusaha Mikro mengerjakan sendiri seluruh kegiatan usahanya atau mungkin dibantu oleh keluarganya, dengan demikian waktu yang mereka miliki sangat tersita untuk kegiatan usahanya, sehingga tidak bisa memisahkan uang usaha dan keluarga. Sehingga, semua uang pendapatannya jadi satu dari manapun sumbernya, baik sumber usaha maupun keluarga.¹⁹

Pelaku usaha mikro, usaha kecil, dan pelaku usaha menengah adalah sebagai wirausaha. Mereka memiliki sejumlah sifat yang berbeda-beda. Mereka mempunyai kemauan dan rasa percaya diri yang sangat tinggi, mereka fokus pada sasaran, mereka bekerja keras, berani mengambil resiko dan mampu berinovasi.²⁰

¹⁹ Ahmad subagyo, 102.

²⁰ Mulyadi Nitisusantro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Alfabeta, 2010), 37.

a) Kriteria UMKM

Kriteria UMKM berdasarkan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang usaha Mikro, Kecil dan Menengah: ²¹

Tabel 2.2

Kriteria UMKM

No	Uraian	Asset	Omset
1	Usaha Mikro	Maks 50 jt	Maks 300 jt
2	Usaha kecil	>50 jt-500 jt	>30jt-2,5jt
3	Usaha Menengah	>50 jt- 10 M	2,5 jt-50M

b) UMKM yang berhak mendapatkan bantuan pembiayaan

- 1) Terdaftar atau memiliki izin Usaha
- 2) Memiliki tempat kedudukan dan alamat yang jelas dibuktikan dengan alamat domisili
- 3) Memiliki jenis usaha
- 4) Memiliki Nomor Wajib Pajak
- 5) Memiliki Nomor Rekening Bank atas nama pribadi yang masih aktif prioritas bagi yang belum pernah mendapat bantuan sejenisnya.²²

²¹ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 9

²² Desi Hariawati, "Pelaksanaan Pemberian Kredit kepada UMKM BRI Syariah," JOM, 3 (Oktober 2016), 11.

C. Analisis Kredit

1) Prinsip 5C

a. Pengertian prinsip 5C

Prinsip merupakan sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan layak diberikan. Banyak konsep yang dikemukakan oleh berbagai pihak bank untuk merumuskan prinsip-prinsip dalam menentukan pemberian pembiayaan. Prinsip pemberian tersebut adalah prinsip 5C.

Memberikan suatu pembiayaan kepada calon debitur, suatu bank pasti mempunyai aturan-aturan dan tahapan pembiayaan yang harus dilaksanakan. Sebagaimana telah diatur dalam pasal 29 ayat (3) Undang-Undang Perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip bagi syariah dan melakukan kegiatan usaha bagi lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank. Salah satu tahapan pemberian pembiayaan yang harus dilalui bank adalah analisis pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C. Analisis pembiayaan merupakan suatu kegiatan penilaian terhadap beberapa

aspek kuantitatif suatu lembaga untuk menentukan layak atau tidaknya permohonan suatu pembiayaan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa prinsip 5C adalah suatu pedoman yang digunakan oleh dunia sektor perbankan dalam menganalisis pengajuan pembiayaan dari calon debitur guna pemberian pembiayaan yang sehat dan efektif artinya mampu dilunasi oleh debitur pada waktu yang telah ditentukan.²³

a. Dimensi 5C

Menurut Ismail, untuk mendapatkan keyakinan bahwa calon debitur akan mampu melunasi kreditnya, maka analisis kredit harus dilaksanakan dengan berpedoman pada prinsip dasar analisis pemberian pembiayaan yaitu prinsip 5C. Prinsip 5C tersebut terdiri dari:

1) *Character* (Karakter)

Character menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur hal ini memberikan tujuan untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas.

Pemberian pembiayaan harus dengan atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya

²³ Ratih Huriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2005), 52.

keyakinan dari pihak bank bahwa peminjam mempunyai moral, watak, sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Analisa ini merupakan analisis yang bersifat kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara numerik, namun dengan hal ini mampu dijadikan sebagai pintu gerbang utama pada proses persetujuan pembiayaan. Kesalahan dalam menilai karakter nasabah dapat berdampak sangat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- b) Meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya
- c) Meminta informasi dari bank lain atau BI Checking
- d) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha tempat calon nasabah
- e) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi atau calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

2) *Capacity* (kapasitas/kemampuan)

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu kredit. Kegunaan penelitian ini untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon mudharib mampu mengembalikan atau melunasi utang-

utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.

Menurut Kasmir, kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi untuk kredit konsumtif dan melalui usaha yang dibiayai untuk kredit perdagangan atau produktif. Untuk menilai kemampuan nasabah dapat dinilai dari dokumen yang dimiliki kewenangan surat tertentu (misalnya penghasilan seseorang), hasil wawancara atau melalui perhitungan rasio keuangan.²⁴ Pengukuran capacity dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan sebagai berikut.²⁵

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai *fast performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.

²⁴ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Kencana, 2010), 259.

²⁵ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013),

- c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis menilai ada tidaknya kapasitas calon nasabah untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan baik.
- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.

3) *Capital* (Modal)

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek kredit perlu dianalisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh debitur. sehingga dengan kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga dan lain-lain yang tidak diinginkan. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri adalah ini penting mengingat pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan. Dalam praktiknya, kemampuan capital ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan self financial, yang jumlahnya harus lebih

besar daripada kredit yang diminta bank. Bentuk self financial ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa dalam bentuk barang modal, seperti tanah, bangunan dan mesin-mesin.

4) *Collateral* (Agunan/jaminan)

Collateral merupakan jaminan yang diberikan oleh calon debitur untuk kredit pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua artinya apabila debitur tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam kredit macet, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik Agunan kepada bank syariah atau unit usaha syariah, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas.

Penilaian terhadap collateral ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

- a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan
- b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan fungsi dari jaminan/agunan pembiayaan adalah:

- a) Jaminan pembiayaan berupa watak, kemampuan, dan prospek usaha yang dimiliki debitur merupakan jaminan immaterial yang berfungsi sebagai *first way out*. Dengan jaminan imateriil tersebut, debitur diharapkan dapat mengelola modal dan perusahaannya dengan baik sehingga dapat memperoleh pendapatan (revenue) bisnis guna melunasi pembiayaan yang telah diterimanya dari bank syariah/UUS sesuai dengan akad pembiayaan.
- b) Jaminan pembiayaan berupa agunan yang bersifat materi/kebendaan berfungsi sebagai *second way out*. Sebagai *second way out* pelaksanaan penjualan agunan (eksekusi) baru dilakukan apabila debitur gagal (*wanprestasi*) atau macet dalam pelunasan/pembayaran kembali pembiayaan melalui *first way out*.

5) *Condition of Economy* (Kondisi)

Condition of Economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian yang ada. sehingga pihak koperasi atau Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut pada usaha calon debitur di masa yang akan datang. Untuk mendapatkan gambaran mengenai hal

tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal sebagai berikut:

- a) Keadaan *konjungtur* atau kemunduran yang selalu berubah-ubah dari waktu ke waktu.
 - b) Peraturan-peraturan pemerintah
 - c) Situasi, politik dan perekonomian dunia
 - d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.
- c. Tujuan prinsip 5C

Penerapan prinsip 5C pada penyaluran pembiayaan merupakan langkah penting untuk merealisasikan pembiayaan yang layak dengan menilai dari calon nasabah. Penekanan risiko agar pengembalian tidak macet.

Penerapan analisis pembiayaan merupakan bentuk kegiatan pada lembaga keuangan syariah atau perbankan syariah dalam kegiatan pemberian pembiayaan merupakan salah satu cara untuk menciptakan perbankan syariah yang sehat, yang pada gilirannya akan menimbulkan dampak positif terhadap perekonomian secara mikro.

2) Prinsip 7P

Selain prinsip 5C yang sudah dijelaskan di atas juga terdapat prinsip 7P yang digunakan untuk menganalisis pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah, Analisis 7P yaitu sebagai berikut:

- 1) *Personality* atau kepribadian, atau perilaku sehari-hari dan masa lalu. Kepribadian juga mencakup sikap, emosi, perilaku dan tindakan pelanggan ketika menghadapi masalah.
- 2) *Party*, yaitu membagi pelanggan kedalam kategori atau kelompok tertentu sesuai dengan modal, loyalis dan kepribadiannya. Dengan cara ini, nasabah dapat digolongkan kedalam kelompok-kelompok tertentu dan mendapatkan kemudahan yang berbeda dari pihak Bank.²⁶
- 3) *Purpose*. Tujuan pemberian pembiayaan juga sangat penting bagi Bank. Harus melihat apakah pembiayaan akan digunakan untuk hal-hal positif yang dapat meningkatkan pendapatan atau keuntungan atau keuntungan bagi usaha. Harus melaksanakan pengawasan pula kredit tersebut benar-benar digunakan untuk tujuan seperti yang diperjanjikan dalam pembiayaan.²⁷
- 4) *Prospect*. Yaitu harapan masa depan dari bidang usaha atau kegiatan usaha si peminjam. Ini dapat diketahui dari perkembangan usaha peminjam selama beberapa bulan/tahun, perkembangan keadaan ekonomi/perdagangan sektor usaha si peminjam, kekuatan uang perusahaan yang

²⁶ Tharin Abdullah dan Francis Tantri, Bank dan lembaga keuangan, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 174.

²⁷ Edi Susilo, *Analisis pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), 150-151.

dibuat dari *earning power* (kekuatan pendapatan/kekuatan) masa lalu dan perkiraan masa mendatang.

- 5) *Payment* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik.
- 6) *Profitability*. Digunakan untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode lainnya apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.²⁸
- 7) *Protection*/ perlindungan. Hal ini diperlukan untuk memberikan perlindungan bagi pembiayaan perusahaan debitur. Oleh karena itu, perlu dipertimbangkan untuk perlindungan atau jaminan kepemilikan perusahaan atau jaminan pribadi pemilik perusahaan. Terutama jika terjadi kecelakaan atau situasi yang tidak terduga.²⁹

²⁸ Pupel Olangga, Andri Eko Putro, "Evaluasi penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Sistem Pengajuan dan Persetujuan Kredit Pada PT. Bank BRI (Persero) Cabang Muara Enim Unit Rambang Dangku", Jurnal Media Akuntansi 1, no.1, (2018): 59.

²⁹ Thamrin Abdullah Dan Francis Tantri, 51.