

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Prudential Banking*

Bank memberikan pinjaman kepada nasabah, tentunya dengan menggunakan serta menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential principle/ prudential banking*).¹ Menurut ketentuan Pasal 2 Undang-Undang No 10 Tahun 1998 dikemukakan, bahwa perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berasaskan Demokrasi Ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.² Prinsip kehati-hatian/*prudential banking* ialah suatu prinsip yang sangat penting di perbankan Indonesia sehingga wajib diterapkan oleh bank dalam menjalankan kegiatan usahanya. Pengertian *Prudential Banking* ialah suatu asas prinsip kehati-hatian dalam rangka melindungi dana masyarakat yang telah dipercayakan padanya. Perbankan syariah di Indonesia dalam menjalankan aktivitas operasioanlnya wajib sesuai dengan demokrasi ekonomi dan mempraktikkan prinsip kehati-hatian sesuai dengan pasal 2 peraturan perundang-undangan Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.³ Menurut pasal 2 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, *prudential banking* atau prinsip kehati-hatian ini lebih menegaskan pada kewaspadaan bank agar lebih menjaga aspek-aspek dalam perbankan antara lain terkait dengan pembiayaan bermasalah, kesehatan bank, kemampuan manajemen, likuiditas, rentabilitas, permodalan, kualitas aset dan lain-lain. Jadi penerapan *prudential banking* bertujuan untuk meminimalisir serta melindungi pembiayaan dari pembiayaan bermasalah guna

¹Mujiono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Prenada Group, 2016),68.

² Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*(Jakarta: Kencana, 2008), 134.

³Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum di Indonesia* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2001), 18.

menciptakan bank yang sehat *liquid* dan *sovent*, sehingga masyarakat memiliki kepercayaan tinggi menabung di bank.⁴

Prinsip kehati-hatian adalah prinsip pengendalian risiko melalui penerapan peraturan perundang-undangan ketentuan yang berlaku secara konsisten.⁵ Bank yang sehat ialah mampu menerapkan asas perkreditan yang sehat dengan berpedoman pada prinsip kehati-hatian yang didalamnya mencakup 5C dan 7P dalam hal menilai pembiayaan. Prinsip 5C dan 7P yang dipakai bank syariah harus memiliki kejelasan dalam hal prosedur, pedoman, dan kebijakan pembiayaan agar dapat menentukan kualitas pembiayaan kepada nasabah.⁶

Bank syariah dalam meminimalisir risiko dan menjaga kesehatannya dengan menerapkan prinsip kehati-hatian. Salah satu upaya yang dilakukan bank syariah yaitu dengan mengenal nasabah (*know your customer principles*). Bank syariah wajib menerapkan prinsip mengenal nasabah, terdiri dari kebijakan dan prosedur penerimaan, identifikasi nasabah, pemantauan rekening nasabah, pemantauan transaksi nasabah serta kebijakan dan prosedur manajemen risiko. Penerapan prinsip mengenal nasabah berarti bank syariah juga dapat meminimalkan kemungkinan risiko yang mungkin timbul, yaitu *operational risk*, *legal risk*, *concentration risk* dan *reputational risk*.⁷

B. Prinsip 5C

1. *Character*

Ialah penggambaran karakteristik calon debitur (nasabah). Bank perlu menganalisis pada karakter calon debitur yang bertujuan untuk mengetahui bahwa calon debitur memiliki keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar angsurannya

⁴Permadi Gandapradja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004), 21.

⁵Daeng Naja, *Hukum Kredit dan Bank Garansi* (Jakarta: Citra Aditya Bakti, 2005), 293.

⁶Permadi Gandapradja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*, 23.

⁷Veithzal Rivai dan Rifki Ismal, *Islamic Risk Management For Islamic Bank : Risiko bukan untuk ditakuti, tapi dihadapi dengan cerdas, dan professional* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2013), 405-406.

sampai tanggal yang sudah ditetapkan.⁸ *Character* juga merupakan tingkahlaku, sifat atau watak seseorang nasabah dalam kehidupan individu ataupun dalam lingkungan usaha dapat dilihat dari latar belakang si nasabah seperti : gaya hidup, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial dari sini kita dapat menilai kemauan membayar nasabah. Dengan ini bank ingin mengetahui apakah nasabah orang yang jujur serta memiliki komitmen pada lunasnya kredit.⁹

Memberi pembiayaan kepada nasabah harus berdasarkan kepercayaan, sedangkan pondasi awal kepercayaan ialah harus ada rasa yakin dari pihak pemberi dana apakah memiliki moral, watak dan tingkahlaku yang positif yang dapat diajak kerjasama. Karakter yakni walaupun calon nasabah mampu membayar kreditnya, namun apabila tidak memiliki itikad baik, tentu akan menjadi masalah tersendiri dikemudian hari bagi bank.¹⁰

Adapun untuk mengetahui tingkahlaku calon debitur :

- a. Memeriksa biodata calon nasabah (debitur).
- b. Memverifikasi data dengan cara meng*interview*.
- c. Meneliti reputasi di lingkungan usaha yang digeluti.
- d. Bank dapat melakukan analisis menggunakan *BI Checking*.
- e. Mengumpulkan informasi dari rekan usaha dimana nasabah berada.¹¹

Ketika sedang melakukan wawancara dengan nasabah, sebaiknya dilakukan dengan sangat hati-hati serta dalam menilai karakteristik seseorang memperhatikan nilai-nilai yang terdapat pada dirinya. Nilai-nilai tersebut diantaranya : *social value, theoretical value, economical value, religious value,*

⁸Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2018), 112.

⁹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 136.

¹⁰Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 348.

¹¹Trisadini P Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), 67.

political value.¹² Cara menerapkan aspek ini AO harus mencari tahu betul akan karakter dari calon debitur, sebab berhubungan dengan kemauan dari calon debitur untuk membayarkan kewajiban.¹³

2. *Capital*

Capital ialah jumlah modal yang dimiliki calon debitur atau hasil dana yang akan disertakan dengan proyek yang dibiayai, semakin banyaknya modal yang dimiliki dan disertakan calon debitur dalam objek pembiayaan akan semakin membuat yakin bank serta keseriusan calon debitur dalam pengajuan pembiayaan dan membayarkan dananya kembali.

Adapun cara bank dalam mengetahui *capital* calon debiturnya :

- a. Informasi Keuangan Calon Debitur
- b. *Down Payment*(DP)/ Uang Muka

Semakin besarnya DP yang dibayarkan oleh calon nasabah, hal tersebut dapat meyakinkan pihak bank atas pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar. Bank biasanya tidak akan bersedia dalam memberikan pembiayaan penuh atas pengajuan pembiayaan. Berarti setiap nasabah harus menyediakan uang dari sumber lain atau modal individu guna untuk mengetahui sumber dana yang diperoleh nasabah pada usaha yang digelutinya yang akan dibiayai bank.¹⁴

3. *Collateral*

Suatu penjamin yang dimiliki nasabah kepada bank. Ialah tahapan penilaian dari jaminan yang diberikan oleh nasabah apakah sudah dapat *cover* ketika

¹²Dwi Wahyuningtyas, "Implementasi Prinsip Character, Capacity dan Condition Pada Resiko Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dengan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung", (Tesis Magister, Fakultas Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2018), 18.

¹³ *Ibid.*, 19.

¹⁴Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, 352.

terjadi hal yang tidak diinginkan serta untuk menganalisis atas kepemilikan jaminan tersebut. Misalkan calon debitur yang berstatus sebagai staff disebuah kantor, dapat dengan memberikan jaminan berupa slip gaji, surat pengangkatan pegawai tetap, dan surat-surat pendukung lainnya seperti KK dan KTP. Untuk pemilik jabatan penting di perusahaan cukup dengan jabatan yang dimiliki sebagai tambahan jaminan.¹⁵

4. Capacity

Analisis penilaian ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan *financial* calon nasabah dalam pemenuhan hutangnya sesuai jangka waktu pembiayaan. Sebab kemampuan *financial* calon nasabah sangat penting bagi bank guna untuk sumber utama dalam pembayaran, semakin *financial*nya baik maka akan diberikan kualitas pembiayaan yang baik pula. Untuk mengukur *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain :¹⁶

a. Pendekatan Historis

Penilaian yang menunjukkan tentang perkembangan usaha yang dimiliki, minimal umur usaha yakni lebih dari 2 tahun.

b. Pendekatan Profesi

Penilaian latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan. Hal ini dilakukan bagi perusahaan yang memiliki tingkat profesionalisme tinggi.

c. Pendekatan Yuridis

Apakah calon nasabah mampu dan memiliki kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perijinan dengan bank.

d. Pendekatan Manajerial

Menilai dan ketrampilan nasabah dalam melaksanakan tugas dan kewajiban dalam memimpin perusahaan.

¹⁵Irham Fahmi, *Manajemen Perkreditian* (Bandung: Alfabeta, 2014). 18.

¹⁶Trisadini P Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, 18.

e. Pendekatan Teknis

Kemampuan nasabah dalam hal mengelola faktor produksi sehingga mampu menguasai pangsa pasar yang ditargetkan oleh perusahaan.

5. Condition Of Economy

Adalah menganalisis pada kondisi perekonomian. Bank perlu memperhatikan serta mempertimbangkan dengan seksama mengenai sektor usaha calon nasabah berkaitan dengan kondisi ekonomi

Adapun pengertian *Condition of economy* (kondisi usaha) yaitu penilaian terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah harus baik, baik dalam artian dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dapat menutupi biaya operasional usaha dan laba sari usaha yang digeluti, serta bias menjadi tambahan modal usaha agar lebih berkembang.¹⁷ Jadi ketika nanti mendapat pembiayaan dari Bank Jatim Syariah Cabang Kediri usaha tersebut dapat berkembang menjadi lebih baik lagi serta dapat mengembalikan pinjaman pembiayaan yang diberikan oleh bank.¹⁸

Beberapa dari analisis terkait dengan kondisi ekonomi :

- a. Kebijakan pemerintah, berfungsi sebagai bahan pertimbangan bagi bank untuk melakukan pengamatan kondisi perekonomian calon nasabah.
- b. Disini bank syariah akan mengaitkan antara tempat kerja calon nasabah dengan kondisi ekonomi saat ini dan kedepan, jadi dapat dipastikan terkait kondisi perusahaan di mana calon nasabah menjadi bahan pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan.¹⁹

Selain itu, ada beberapa kondisi yang harus di perhatikan :

- a. Kondisi perekonomian yang dapat berpengaruh besar pada usaha yang digeluti nasabah.

¹⁷Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah: Teori dan Praktek* (Banten: Pustaka Aufa Media, 2012), 171.

¹⁸Ibid., 172.

¹⁹Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 125.

- b. Kondisi usaha yang digeluti, perbandingan kondisi usahanya dengan usaha orang lain yang sejenis serta keadaan tempat usaha calon nasabah.
- c. Keadaan *marketing* (segmentasi pasar) dari usaha yang digeluti oleh calon nasabah.
- d. Sangat dipengaruhi juga oleh kebijakan pemerintah, yang dipengaruhi prospek industry pada perusahaan calon nasabah terkait didalamnya.

C. Prinsip 7P

1. *Personality*

Adalah penilaian calon nasabah dari sisi tingkah laku atau kepribadiannya dalam keseharian maupun masa lalunya. Selain itu, *personality* juga mencakup emosi, sikap dan perilaku dalam menghadapi suatu persoalan.²⁰

2. *Party*

Yakni mengelompokkan nasabah ke golongan atau klasifikasi tertentu berdasarkan modal, loyalitas, dan karakter. Setiap nasabah akan di kelompokkan sesuai klasifikasinya, dan disertai fasilitas sesuai dengan nasabah tersebut. Apakah masuk dalam kategori nasabah premium atau nasabah reguler.²¹

3. *Purpose*

Yakni untuk mengetahui apa tujuan calon nasabah meminta kredit ke bank, didalamnya mencakup jenis kredit apa yang diinginkan calon nasabah. Sebagaimana yang diketahui bahwa tujuan nasabah satu dengan nasbaha lain saat mengambil kredit mesti memiliki tujuan berbeda dan bermacam-macam. Misalkan apakah permohonan kredit suatu nasabah bertujuan konsumtif, modal kerja, investasi ataupun tujuan lain.²²

²⁰Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014*, 138.

²¹*Ibid.*, 139.

²²*Ibid.*, 140.

4. *Prospect*

Yakni untuk penilaian apakah bisnis yang digeluti nasabah akan memiliki prospek yang baik atau tidak pada masa mendatang (apakah bisnis tersebut menguntungkan atau tidak). Hal ini sangat penting diketahui bagi bank karena apabila pemberian kredit tidak memiliki prospek di masa depan, tentu hal tersebut akan merugikan pihak bank selaku pemberi kredit maupun nasabah yang menjalankan usaha.²³

5. *Payment*

Penilaian kemampuan nasabah dalam mengembalikan kredit yang dipinjam oleh bank. Dari hal ini bank juga menilai dari mana saja sumber pendapatan yang didapat calon nasabah, semakin banyak sumber pendapatan maka hal itu semakin baik, yang mencerminkan daya bayar atau kemampuan nasabah untuk membayar kreditnya.²⁴

6. *Profitability*

Untuk menilai keahlian bisnis usaha nasabah guna memperoleh laba. Keuntungan atau *profitability* akan dinilai setiap periode, apakah *profitability* cenderung mengalami peningkatan tetap atau justru mengalami penurunan.²⁵

7. *Protection*

Merupakan sebuah jaminan yang diberikan oleh debitur kepada bank atas sejumlah kredit yang diterima, jaminan yang diberikan calon nasabah umumnya berupa aktiva tetap, namun juga tidak menutup kemungkinan bila berupa non aset, seperti halnya jaminan asuransi. Tujuan jaminan ini ialah untuk memberikan perlindungan atas kredit yang diberikan bank kepada nasabah serta

²³ Ibid., 140.

²⁴ Mia Lasmi Wardiyah, *Pengantar Perbankan Syariah*, 346.

²⁵ Ibid., 347.

jaminan tersebut ialah sebagai alat pelindung terakhir bagi bank bilamana kredit yang diberikan kepada nasabah mengalami permasalahan, seperti halnya terjadi kredit macet.²⁶

Disamping penilaian dengan prinsip *Prudential Banking* yang terdiri dari 5C dan 7P, prinsip penilaian kredit dapat menggunakan studi kelayakan, terutama untuk kredit yang jumlahnya besar. Adapun penilaian dengan studi kelayakan antara lain :²⁷

1. Aspek Hukum

Tujannya yaitu untuk menilai keaslian dan keabsahan dokumen –dokumen yang diajukan oleh pemohon kredit. Penilaian ini bertujuan agar jangan ada dokumen yang diajukan itu palsu atau dalam kondisi sengketa, sehingga menimbulkan masalah. Penilaian dokumen-dokumen ini dilakukan ke lembaga yang berhak untuk mengeluarkan dokumen tersebut. Penilaian Aspek Hukum meliputi:

- a. Akta Notaris
- b. Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- c. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- d. Izin Usaha
- e. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- f. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- g. Sertifikat-sertifikat yang dimiliki baik sertifikat tanah atau surat-surat berharga.
- h. Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) dan lain sebagainya

²⁶ Siti Aisyah dkk, *Manajemen Keuangan*(Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), 57-58.

²⁷ Ardiansyah Putra dan Dwi Saraswati, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Surabaya: CV Jakad Media Publishing, 2017), 71.

2. Aspek *Marketing*

Merupakan aspek untuk menilai apakah kredit yang dibiayai akan laku di pasar dan bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan. Dalam aspek ini yang akan dinilai adalah prospek usaha sekarang dan dimasa mendatang.

3. Aspek *Financial*

Untuk menilai keuangan perusahaan yang dilihat dari Laporan Keuangan, yaitu : Neraca dan Lporan Laba Rugi dan Laba 3 tahun terakhir perusahaan.

4. Aspek Operasional

Dalam aspek ini yang dinilai adalah masalah lokasi usaha, kemudian kelengkapan sarana dan prasarana yang dimiliki, seperti gedung, layout, dan ruangan.

5. Aspek Manajemen

Untuk menilai pengalaman peminjam dalam mengelola usahanya, termasuk sumber daya yang dimilikinya.

6. Aspek Ekonomi Sosial

Untuk menilai dampak usaha yang diberikan, terutama pada masyarakat luas.

7. Aspek AMDAL

Aspek ini sangatlah penting dalam rangka apakah usaha yang dibuatnya sudah memenuhi kriteria analisis dampak lingkungan terhadap darat, air dan udara sekitarnya.