



IMPLEMENTASI STRATEGI MANAJEMEN RESIKO PADA PRODUK KUR SYARIAH DI PEGADAIAN CABANG SAMARINDA

Mar Atussaha Lihah¹, & Tuti Wediawati²

^{1&2}*Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman Samarinda*
Email : maratussalihaa08@gmail.com, tutiwediawati@fisip.unmul.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk meminimalisir dan mengurangi terjadinya resiko kredit, seperti resiko gagal bayar atau kredit macet. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data diperoleh dari kajian literatur, observasi dan wawancara langsung. Untuk meminimalkan terjadinya resiko tersebut. Pegadaian Cabang Samarinda menerapkan manajemen resiko melalui prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition of Economy*) yang mencakup evaluasi terhadap karakter, kemampuan finansial, modal usaha, jaminan serta kondisi ekonomi nasabah. Selain itu, dengan melakukan pemantauan dan peninjauan secara berkala terhadap usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah. Sehingga kinerja usaha debitur dipantau secara berkala dan kemajuan dalam memenuhi kewajiban pembayarannya.

Kata Kunci : Manajemen Resiko, Prinsip 5C, KUR Syariah.

ABSTRACT

The purpose of this research is to minimize and reduce the occurrence of credit risk, such as the risk of default or bad credit. This research uses qualitative research with a descriptive approach. Data sources are obtained from literature review, observation and direct interviews. To minimize the occurrence of these risks, Pegadaian Samarinda Branch implements risk management through the 5C principle (Character, Capacity, Capital, Collateral and Condition of Economy), which includes an evaluation of the character, financial capacity, business capital, collateral and economic conditions of the customer. In addition, by conducting regular monitoring and review of the business being run by the customer. So that the debtor's business performance is monitored regularly and progress in fulfilling its payment obligations.

Keywords : Risk Management, 5C Principles, Sharia KUR.

PENDAHULUAN

Seiring dengan berjalannya waktu perkembangan industri keuangan syariah semakin terus berkembang dengan pesat yang di buktikan dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap layanan keuangan tersebut. Salah satu produk keuangan syariah yang banyak di minati oleh masyarakat terutama bagi pelaku usaha adalah kredit usaha rakyat (KUR). Produk KUR syariah yang di tawarkan oleh lembaga keuangan seperti Pegadaian Cabang Samarinda ini di peruntukkan agar dapat mendukung perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Pinjaman modal usaha KUR Syariah bisa diperoleh untuk menawarkan keuntungan bagi pelaku usaha berupa *mu'nah* yang rendah dengan harga yang murah. Sejumlah pedagang menyatakan bahwa ketersediaan pembiayaan KUR syariah dapat mengurangi beban keuangan mereka (Sucitra & Latifah, 2023).

Pada dasarnya produk KUR Syariah ini tidak memiliki agunan atau jaminan dalam bentuk fisik, seperti tanah atau kendaraan, melainkan aset usaha yang menjadi barang jaminan apabila terjadi kredit macet. Sehingga tidak menutup kemungkinan timbulnya potensi resiko dalam merealisasikan produk pinjaman usaha KUR Syariah ini, yang bisa menyebabkan munculnya sejumlah kendala yang akan menghambat kegiatan operasional. Oleh sebab itu, pentingnya untuk Pegadaian Cabang Samarinda agar dapat memperhatikan beberapa aspek dari segi calon nasabah seperti dokumen persyaratan yang lengkap dan valid, kelayakan dan keberlanjutan usaha, kemampuan dalam melunasi pinjaman, memberikan tujuan yang jelas terkait penggunaan dana pinjaman, penilaian pada saat proses survei dan lain sebagainya. Pada dasarnya, hal ini di lakukan agar memperkecil terjadinya resiko yang tidak di inginkan.

Pada penelitian yang berjudul “Manajemen Resiko Untuk Produk KUR

Syariah Di Pegadaian Cabang XYZ”. Hasil penelitian tersebut mengidentifikasi beragam resiko, serta mengambil langkah-langkah mitigasi dengan merancang strategi pengelolaan resiko. Namun, terdapat kekurangan penelitian tersebut, yaitu hanya mengidentifikasi resiko tanpa mendalami implementasi strategi secara spesifik serta masih memerlukan peningkatan dalam hal pemantauan dan evaluasi resiko secara berkala.

Oleh karena itu, dengan adanya manajemen resiko pada penelitian ini, akan berupaya mengendalikan adanya potensi bahaya sejak awal seperti resiko menunggak, resiko gagal bayar, resiko kredit macet, resiko operasional dan resiko pasar yang merupakan komponen penting dalam strategi operasional. Penerapan strategi manajemen resiko yang sesuai pada produk KUR Syariah ini diharapkan dapat dapat mengurangi terjadinya resiko yang menyebabkan kemungkinan terjadinya kerugian, serta dapat mengatasi masalah yang ada. Salah satu upaya yang di ambil Pegadaian Cabang Samarinda untuk mengantisipasi terjadinya resiko tersebut adalah dengan menggunakan panduan survey dengan prinsip 5C, yang meliputi *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition of economic*.

Prinsip 5C berperan penting dalam menentukan pemberian kredit kepada pihak peminjam (debitur), sehingga dapat dikatakan layak atau tidak dilakukan dan dapat dipercaya serta bertanggung jawab dalam membayar kembali pinjamannya. Selain itu, prinsip 5C berperan dalam memberikan jaminan kepada perusahaan bahwa pihak debitur akan mampu melunasi tanggung jawabnya sesuai dengan kesepakatan bersama dan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan (Sukmaningrum, 2023).

Tersebarnya pegadaian di setiap wilayah yang ada di Indonesia menjadikan KUR berbasis syariah ini mendukung para pelaku UMKM dengan maksud untuk memudahkan pemilik usaha menghimpun

dana dan memperluas perusahaan mereka. Produk KUR syariah ini dirancang untuk membantu para pelaku usaha yang memilih untuk tidak menggunakan pinjaman berbasis *riba* sebagai alternatif pembiayaan kredit (Widyawati & Rahmawati, 2024).

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah upaya untuk mengurangi kemungkinan risiko dengan menggunakan mekanisme kontrol terhadap risiko sebagai akar penyebab kerugian. Pada dasarnya, risiko adalah bagian normal dalam menjalankan bisnis, yang dapat terjadi kapan saja dan terkadang tidak dapat diprediksi serta tidak bisa diperkirakan sebelumnya dan terkadang tidak dapat dihindari. Oleh karena itu, untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko, bahaya yang mungkin terjadi harus dikelola dan diprediksi dengan tepat melalui mitigasi risiko, yang membutuhkan pemahaman secara menyeluruh tentang konsep, prinsip atau prosedur dalam manajemen risiko (Putera, 2019).

Menurut Sudarmanto et al, (2021) manajemen risiko di definisikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, koordinasi dan penilaian operasi, yang merupakan penggunaan fungsi manajemen untuk menghadapi risiko yang muncul, khususnya ancaman yang dihadapi suatu entitas (perusahaan, keluarga, atau masyarakat).

Resiko

Interpretasi umum dari frase risiko adalah ketidakpastian. Secara umum, risiko berpotensi menimbulkan permasalahan sekaligus peluang yang menguntungkan. Selain itu, risiko juga mempunyai potensi memicu terjadinya masalah sebagai akibat akibat dari adanya suatu kerugian. Oleh karena itu, risiko perlu di perhatikan dengan baik, karena dampaknya yang tidak pasti. (Sudarmanto et al, 2021).

Prinsip 5C Dalam Analisis Resiko Kredit

Prinsip 5C adalah sistem yang sangat penting bagi lembaga keuangan untuk menilai apakah pembiayaan dari calon debitur berpotensi layak dilakukan atau tidak (Jumarni & Sariyani, 2021).

Berikut ini adalah penjabaran yang lebih jelas dari masing-masing kriteria 5C:

1) Character (Watak)

Menurut Sukmaningrum (2023) karakter merujuk pada sifat, tindakan, atau ciri-ciri pribadi calon nasabah yang perlu dipahami oleh pihak perusahaan. Cara terbaik untuk mencegah adanya bahaya risiko adalah dengan memiliki pemahaman yang kuat tentang analisis keuangan, khususnya karakter. Seorang petugas *Account Officer* (AO) di bidang pembiayaan, harus lebih selektif dan mempunyai sikap positif serta mengetahui cara memilih calon nasabah.

2) Capacity (Kemampuan)

Capacity (kemampuan) ini di gunakan untuk mengevaluasi dan memastikan bahwa usaha debitur yang dibiayai dengan kredit berjalan dengan lancar dan menguntungkan, menguku kemampuan debitur dalam membayar, menguasai sektor usahanya serta kemampuan debitur dalam melihat prospek di masa yang akan datang (Perwirasari & Ikrardini, 2020).

3) Capital (Modal)

Menurut Rafaella & Prabowo (2021) *Capital* atau kekayaan berupa modal merupakan langkah dalam meneliti dari mana asal uang yang diperoleh debitur, yang meliputi model pembiayaan perorangan, total moda pinjaman, dan persentase modal yang digunakan untuk membiayai usaha debitur.

4) Collateral (Jaminan)

Menurut Febriansyah & Subhan (2024) aset yang diberikan oleh calon nasabah kepada bank atau perusahaan lain seperti pegadaian sebagai jaminan atas pinjaman dikenal sebagai agunan.

Pegadaian dapat menjual agunan untuk menutup kerugiannya jika peminjam gagal membayar pinjaman. Agunan tersebut harus mudah dijual, memiliki harga yang ditetapkan, dan memiliki nilai jual yang setara dengan *plafon* pinjaman dan harus jelas siapa yang memiliki atau mengesahkan dokumen agunan.

5) Condition of Economic

Kondisi ekonomi merupakan sebuah gambaran tentang topik-topik, iklim politik, kondisi ekonomi global, undang-undang pemerintah, faktor-faktor tambahan yang mempengaruhi pemasaran termasuk dan kondisi konjungtor dimana perekonomian yang menunjukkan bahwa kegiatan ekonomi tidak berkembang secara teratur, melainkan mengalami kenaikan atau kemunduran yang selalu berubah dari waktu ke waktu (Sudjana & Rizkion, 2020).

KUR Syariah

Kredit usaha rakyat (KUR) merupakan suatu pembiayaan untuk menyalurkan pinjaman modal dan memberikan bantuan bagi sebagian masyarakat yang mempunyai usaha. Pembiayaan berupa pinjaman modal kerja atau investasi ini di peruntukkan bagi individu atau kelompok tertentu yang berasal dari kalangan ekonomi menengah ke bawah, terutama bagi usaha produktif yang layak (Farhiyanti et al, 2024).

Pegadaian Cabang Samarinda

Salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa adalah PT. Pegadaian (Persero). Fungsi utama dari sektor jasa adalah menyalurkan pinjaman sesuai dengan hukum gadai (Sofwan & Pasa, 2024).

Azzam Abdillah Shidiq, Seorang *Account Officer* (AO) di Pegadaian Cabang Samarinda mengatakan bahwa Pegadaian Cabang Samarinda merupakan salah satu pegadaian yang berada di kota Samarinda yang memiliki OSL (*Out Standing Loan*) salah satu terbesar di Kalimantan. Pegadaian

merupakan perusahaan di bawah naungan BUMN yang bergerak di bidang jasa keuangan dan memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan sistem gadai.

METODE PENELITIAN

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini, yaitu menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sementara sumber data dalam penelitian ini di peroleh dari kajian literatur,observasi dan wawancara langsung.

Menurut Waruwu (2023) jenis penelitian yang berfokus pada deskripsi dan analisis disebut sebagai penelitian kualitatif. Sementara penelitian deskriptif di definisikan sebagai suatu penelitian yang di gunakan untuk menyajikan secara akurat dan terstruktur mengenai gejala, fakta, atau peristiwa tentang ciri-ciri suatu kelompok atau wilayah tertentu. Biasanya tidak perlu mencari atau mengklarifikasi korelasi dan menguji hipotesis dalam penelitian deskriptif (Hardani et al, 2020).

Tujuan penting pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif adalah berupaya mendapatkan pengetahuan dan gambaran yang lebih mendalam mengenai peristiwa yang diteliti dengan kondisi nyata, sementara alat utama untuk mengumpulkan data yang diperlukan adalah peneliti itu sendiri (Yusanto, 2019).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian menurut Bapak Suprayono selaku Manajer non gadai di Pegadaian Cabang Samarinda, jenis KUR syariah yang di tawarkan di Pegadaian Cabang Samarinda adalah KUR Syariah Super Mikro dengan uang pinjaman (UP) maksimal 10 juta dan KUR Syariah Mikro dengan UP hingga 50 juta. Manajemen resiko merupakan suatu proses untuk mengetahui,mengevaluasi, mengendalikan dan mengurangi adanya resiko yang bisa berdampak pada aktivitas operasional atau tujuan komersial tertentu.

Melalui manajemen resiko, dunia usaha dapat memperkirakan hasil yang tidak

menguntungkan, mengurangi dampak bahaya yang tidak dapat dihindari dengan selalu mengunjungi nasabah untuk menilai dan mengevaluasi perekonomian nasabah. Apabila terjadi nasabah gagal bayar ataupun menunggak di karenakan usaha menurun, sebagai pihak pemberi pinjaman dapat membantu mencari solusi.

Penerapan Manajemen Resiko Pegadaian Cabang Samarinda

Pegadaian Cabang Samarinda telah menerapkan manajemen resiko sebagai langkah utama dalam mengendalikan dan mengurangi terjadinya resiko yang dapat membahayakan keseimbangan dan keberlanjutan operasional usaha. Penerapan manajemen resiko bertujuan agar mampu menjaga aset bisnis, menjaga kepercayaan nasabah dan memastikan kelancaran operasional dalam menghadapi potensi hambatan baik internal maupun eksternal.

Pegadaian Cabang Samarinda berupaya menciptakan lingkungan bisnis yang aman dan memfasilitasi pencapaian tujuan perusahaan secara berkelanjutan dengan menerapkan manajemen resiko terstruktur.

Adapun teknik yang digunakan Pegadaian Cabang Samarinda untuk mengidentifikasi adanya resiko dan mengevaluasi bahaya yang ada, yaitu menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition of Economy*).

Kelebihan dari prinsip 5 C ini, yaitu guna memberikan gambaran secara menyeluruh dan menjadi salah satu indikator penting dalam penilaian serta dapat mempermudah kreditur sebagai pihak yang memberikan pinjaman dalam pengambilan keputusan bagi calon debitur sebagai pihak yang meminjam untuk mendapatkan bantuan pembiayaan modal. Sehingga dapat meningkatkan kepercayaan kreditur dalam meminimalisir terjadinya resiko gagal bayar atau kredit macet.

Bagaimana strategi yang diterapkan untuk mengelola dan menurunkan resiko, serta prosedur pemantauan yang dilakukan secara berkala akan dibahas pada bagian ini.

Berikut ini adalah penjabaran mengenai prinsip dari masing-masing kriteria 5C yang di gunakan Pegadaian Cabang Samarinda :

1. Character (Karakter)

Karakter nasabah dapat menjadi tolak ukur komitmen dan kesungguhan nasabah dalam mengembalikan pinjaman, karena dengan karakter dapat mengukur kepribadian dan perilaku nasabah terhadap tanggung jawab keuangan. Sementara itu, Pegadaian Cabang Samarinda menerapkan beberapa elemen penilaian karakter nasabah, yaitu sebagai berikut:

1) Kejujuran Pada Saat Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suprayono selaku manajer non gadai di Pegadaian Cabang Samarinda, beliau mengatakan bahwa pentingnya nasabah untuk memberikan informasi yang benar dan terbuka terkait kondisi usaha dan keuangannya. Hal ini di lakukan agar dapat menunjukkan apakah nasabah tersebut memiliki itikad baik untuk menjalankan kewajibannya. Sehingga dengan cara ini petugas survei bisa memastikan layak atau tidaknya calon nasabah ini untuk mendapatkan pinjaman dana KUR Syariah.

2) Riwayat Pembayaran

Bapak Suprayono selaku manajer non gadai di Pegadaian Cabang Samarinda mengatakan pentingnya untuk memeriksa secara menyeluruh riwayat pembayaran keuangan nasabah agar dapat menentukan pola pembayaran yang lancar, keterampilan manajemen keuangan dan kemungkinan kredit macet. Riwayat pembayaran yang bagus dan lancar akan meningkatkan kepercayaan perusahaan terhadap calon nasabah serta dapat menunjukkan kedisiplinan dalam memenuhi kewajiban keuangan. Sebaliknya, untuk nasabah yang memiliki rekam jejak dalam melakukan

pembayaran yang buruk atau bermasalah, maka akan mendapatkan pertimbangan lebih mendalam.

Selain itu, pengecekan riwayat pembayaran nasabah di lakukan agar dapat mengetahui apakah nasabah memiliki riwayat pinjaman sebelumnya, sehingga riwayat pembayarannya perlu diperiksa dan di telusuri lebih lanjut. Riwayat yang lancar tanpa keterlambatan menandakan bahwa nasabah memiliki kedisiplinan dan tanggung jawab finansial yang baik.

3) Reputasi di Lingkungan

Dengan melakukan survei secara langsung ke tempat usaha dan tempat tinggal nasabah, petugas survei akan mendapatkan informasi dari tetangga atau rekan usaha mengenai bagaimana perilaku nasabah di masyarakat. Reputasi yang baik menandakan kepercayaan dari lingkungan sekitar terhadap nasabah.

Petugas survei dapat memperoleh informasi secara rinci mengenai perilaku, kejujuran dan karakter calon konsumen dari sudut pandang masyarakat sekitar dengan melakukan survei langsung ke tempat tinggalnya. Dengan menggunakan cara ini, petugas akan mendapatkan informasi yang lebih menyeluruh dari orang-orang yang mempunyai pengetahuan langsung dengan calon nasabah, seperti tetangga, rekan bisnis dan rekan kerja yang sering berurusan dengan mereka.

Melalui data reputasi lingkungan nasabah ini, yang merupakan salah satu faktor penting bagi perusahaan pada saat menentukan akan membe rikan pinjaman kepada nasabah. Reputasi yang baik akan menurunkan resiko kredit dengan meningkatkan kepercayaan perusahaan bahwasannya nasabah akan terus memenuhi komitmen pinjaman mereka dan dapat mematuhi persyaratan pembayaran.

4) Status *BI Checking*

BI Checking merupakan suatu sistem yang menilai dan mengevaluasi kelayakan nasabah dalam melakukan pinjaman atau

kredit di suatu perusahaan. Pengecekan status *BI Checking* di lakukan agar dapat mengetahui skor kredit melalui Pefindo, yang merupakan perusahaan yang menyediakan informasi terkait kredit. Sistem Pefindo akan memberikan gambaran mengenai bagaimana catatan kredit nasabah. Pengecekan di lakukan sebelum pengajuan berkas dan melakukan proses survei. Melalui pengecekan skor kredit tersebut menjadikan salah satu langkah Pegadaian Cabang Samarinda dalam mengurangi terjadi resiko yang tidak di inginkan.

Menurut Bapak Azzam Abdillah Shidiq selaku AO di Pegadaian Cabang Samarinda, skor kredit yang di katakan sangat baik dan tidak beresiko macet biasanya berkisar antara 700 ke atas (A1,A2 dan A3), untuk nilai dengan skor 600-700 (B1, B2, B3, C1, C2, dan C3) di katakan sedang, artinya tidak terlalu beresiko, sedangkan skor 500-600 (D1, D2 dan D3), dikategorikan beresiko tinggi dan skor 500 ke bawah (E1, E2 dan E3) di kategorikan macet. Beliau juga mengatakan bahwa pengecekan skor Pefindo tersebut di lakukan agar dapat mengetahui riwayat angsuran sebelumnya dan memastikan calon nasabah ini tidak memiliki resiko gagal bayar atau kredit macet yang tinggi.

5) Nasabah di Nilai Terlalu Terburu-Buru

Jika nasabah memperlihatkan sikap yang terburu-buru untuk mempercepat dalam pencairan dana, dikarenakan adanya tekanan atau desakan finansial, misalnya sedang memiliki tanggungan lain atau terlibat masalah finansial yang mendesak. Tentunya persoalan ini perlu di perhatikan dengan baik, karena nasabah memiliki resiko tinggi gagal bayar atau bahkan kredit macet.

Hal ini dapat menjadi tanda bahwa calon nasabah sedang mengalami tekanan finansial, seperti terlihat dari kewajiban pembayaran hutang yang tidak terduga atau tagihan besar yang harus segera dibayar. Karena hal ini menunjukkan kemungkinan adanya tanggung jawab keuangan lain yang belum terselesaikan. Oleh karena itu, untuk

mengevaluasi bahaya yang ditimbulkan, indikasi ketergesaan ini perlu dicermati lebih dalam.

2. Capacity (Kapasitas)

Dari hasil wawancara dengan Bapak Suprayono selaku manajer non gadai Pegadaian Cabang Samarinda, beliau mengatakan *Capacity* (kapasitas) di artikan untuk mengukur kemampuan nasabah dalam membayar pinjaman menggunakan pendapatan dari usahanya. Kemampuan terdiri dari beberapa aspek yang dievaluasi, yaitu sebagai berikut:

1) Lama Usaha

Lama usaha yang di jalankan minimal sudah berjalan selama satu tahun. Hal ini di karenakan melihat perputaran usaha milik nasabah, seperti modal dan keuntungan yang di peroleh menunjukkan bahwa bisnis memiliki stabilitas dan potensi untuk terus beroperasi ke depannya, sehingga dapat di nilai calon nasabah ini layak untuk di setujui dan di ajukan.

2) Pekerjaan dan Penghasilan Pasangan

Data pekerjaan dan penghasilan pasangan ini membantu dalam menilai kesehatan keuangan keluarga secara keseluruhan. Jika terjadi kesulitan pada sumber pendapatan utama, maka pendapatan pasangan tersebut dapat digunakan sebagai cadangan atau dana tambahan untuk menjamin pihak peminjam (debitur) tetap dapat melakukan pembayaran angsuran pinjaman.

3) Kesehatan dan Usia

Batas usia nasabah harus masih dalam usia kerja, yaitu di bawah usia 65 tahun pada saat pinjaman di lunasi. Selain itu, kondisi fisik, seperti gangguan pendengaran (tuna rungu) atau gangguan penglihatan (tuna netra), dapat memengaruhi kemampuan seseorang dalam mengelola usahanya. Perusahaan keuangan seperti Pegadaian Cabang Samarinda menggunakan usia dan kondisi kesehatan nasabah untuk menilai kelayakan kredit. Selain itu, dapat di jadikan acuan untuk mempertimbangkan

nasabah dalam menjalankan usahanya dengan baik dan kondisi fisik yang di miliki serta memastikan usaha tersebut berjalan dengan baik, sehingga nasabah mampu untuk membayar angsuran pinjaman secara konsisten.

3. Capital (Modal)

Capital (modal) mencakup aset atau modal yang dimiliki oleh nasabah sebagai cadangan dalam mendukung kelangsungan usaha. Sebagai manajer non gadai Pegadaian Cabang Samarinda, Bapak Suprayono berpendapat bahwa ada beberapa faktor terkait permodalan yang dijadikan tolok ukur penurunan resiko menunggak atau gagal bayar, yaitu sebagai berikut :

1) Usaha Milik Pribadi

Menurut Bapak Suprayono selaku Manajer non gadai di Pegadaian Cabang Samarinda, kerap kali terjadi kecurangan nasabah, seperti halnya kepemilikan usaha bukan milik pribadi melainkan milik orang lain, oleh karena itu, salah satu langkah yang di ambil oleh Pegadaian Cabang Samarinda dalam menghindari terjadinya kecurangan tersebut, yaitu pada saat proses survei, petugas langsung mendatangi langsung atau dengan sistem *on the spot* ke tempat usaha yang di berikan tanpa memberi tahu nasabah serta dengan menanyakan ke sekitar tempat lokasi usaha perihal kebenaran usaha ini.

Selain itu, kepemilikan usaha atas nama pribadi lebih diutamakan dibandingkan dengan sistem kongsi atau bagi hasil, hal ini dikarenakan untuk menghindari terjadinya perselisihan, sehingga modal dan pembagian keuntungan bisa terlihat dengan jelas.

2) Aset Usaha

Dalam rangka untuk mengurangi risiko gagal bayar atau kredit macet, aset seperti peralatan dagang atau kendaraan yang digunakan dalam usaha perlu dinilai dan menjadi bahan pertimbangan, karena aset ini menunjukkan sejauh mana kemampuan dan kesiapan usaha tersebut untuk berkembang dan menghasilkan pendapatan yang stabil, sehingga akan memudahkan pemilik usaha

dalam memenuhi kewajiban pinjaman secara rutin dan mengurangi kemungkinan gagal bayar.

3) Perputaran Modal Usaha

Laba dan biaya operasional termasuk dalam perputaran modal usaha, yang memberikan gambaran umum tentang efektivitas dan pengelolaan keuangan perusahaan. Hal ini menjamin bahwasanya nasabah dapat menggunakan modal secara efektif.

Pengelolaan modal yang efektif ini, dapat meyakinkan pegadaian bahwa nasabahnya dapat membelanjakan modalnya dengan bijaksana dan menjaga bisnisnya tetap stabil secara finansial. Sehingga nasabah biasanya lebih siap untuk menangani tuntutan operasional dan melakukan pembayaran pinjaman tepat waktu.

4. Collateral (Agunan/Jaminan)

Bapak Suprayono selaku Manajer non gadai di Pegadaian Cabang Samarinda mengatakan, *Collateral* (jaminan) merupakan aset usaha yang dapat dijadikan sebagai barang jaminan dalam pinjaman dan memberikan perlindungan kepada lembaga peminjam, apabila terjadi kegagalan pembayaran dan kredit macet. Beberapa aspek penting dalam barang jaminan ini adalah sebagai berikut:

1) Barang Jaminan (*Rahn*)

Salah satu indikator penting dalam penilaian agar dapat mengurangi terjadinya risiko menunggak atau gagal bayar atau kredit macet, yaitu terkait barang jaminan berupa aset usaha. Aset usaha ini di gunakan sebagai barang jaminan, seperti peralatan dagang atau kendaraan yang digunakan dalam usaha perlu dinilai dan menjadi bahan pertimbangan, karena aset ini menunjukkan sejauh mana kemampuan dan kesiapan usaha tersebut untuk berkembang dan menghasilkan pendapatan yang stabil, sehingga akan memudahkan pemilik usaha dalam memenuhi kewajiban pinjaman secara

rutin dan mengurangi kemungkinan gagal bayar.

Aset usaha yang diagunkan juga menunjukkan komitmen dan keseriusan nasabah dalam mengelola perusahaan. Hal ini menunjukkan kesediaan nasabah untuk membayar kembali pinjamannya, karena mempunyai dasar keuangan yang kuat.

5. Condition of Economy (Kondisi Ekonomi)

Pentingnya untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah. Kondisi ekonomi mencakup faktor-faktor eksternal yang dapat memengaruhi keberhasilan dan risiko usaha. Kondisi ekonomi yang perlu diperhatikan di antaranya:

1) Usaha yang Stabil

Ketika pendapatan nasabah terus meningkat dari waktu ke waktu, hal ini menunjukkan bahwa usahanya berjalan dengan baik secara finansial dan dapat memenuhi komitmen kewajibannya untuk membayar cicilan pinjaman. Informasi ini sangat penting bagi pihak yang memberikan pinjaman (kreditur), yaitu Pegadaian Cabang Samarinda agar dapat mengevaluasi kelayakan kredit peminjam dan resiko yang ada dalam memberikan pinjaman kepada nasabah.

Selain itu, lembaga peminjam perlu berhati-hati terhadap usaha yang cenderung berisiko, seperti usaha buah-buahan yang mudah rusak atau usaha online yang mungkin mengalami kendala pembayaran. Usaha yang stabil lebih aman dan mampu bertahan di tengah perubahan ekonomi.

2) Analisis RPC (*Repayment Capacity*)

RPC adalah kemampuan nasabah dalam membayar angsuran kredit. Selain pendapatan, pengeluaran rutin seperti halnya kebutuhan sehari-hari juga perlu di analisis dan di pertimbangkan dengan baik. Hal ini di lakukan untuk mengukur sejauh mana kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya, sekalipun pendapatannya besar, namun jika biaya yang dikeluarkan

terlalu besar maka hal tersebut juga menjadi bahan pertimbangan bagi pihak kreditur.

3) Pemeriksaan Tagihan Lain

Melakukan pemeriksaan terhadap kewajiban yang harus di bayar oleh nasabah berupa cicilan, kartu kredit, atau pinjaman lainnya. Tujuan dari penilaian ini adalah untuk memperoleh pemahaman menyeluruh tentang beban keuangan nasabah saat ini. Hal ini di karenakan dengan adanya kewajiban lain bisa menjadikan beban tambahan yang dapat mengurangi kemampuan nasabah untuk membayar angsuran dan berdampak pada komitmen mereka.

4) Status Kepemilikan Rumah

Nasabah yang memiliki rumah sendiri menunjukkan stabilitas ekonomi. Pentingnya untuk mengidentifikasi status kepemilikan rumah nasabah yang menggambarkan stabilitas keuangannya, agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya gagal bayar. Karena status kepemilikan rumah ini menunjukkan kemampuan seseorang untuk memenuhi kebutuhan mendasar, termasuk kepemilikan aset jangka panjang. Selain itu, alamat KTP nasabah juga harus sesuai dengan domisili tempat tinggal saat ini, sehingga dapat memudahkan keberadaan pada saat survei langsung.

Nasabah yang memiliki rumah sendiri, tingkat stabilitas keuangannya yang jauh lebih tinggi, sehingga menunjukkan komitmen nasabah terhadap tanggung jawab keuangan dan peningkatan kemampuan untuk memenuhi pembayaran.

5) Lokasi Usaha dan Tempat Tinggal Nasabah

Lokasi usaha dan tempat tinggal harus aman dan berada di luar zona merah, yang didefinisikan sebagai wilayah dengan reputasi buruk atau kerap terjadi aktivitas kriminal yang tinggi dan wilayah dengan riwayat berisiko tinggi (banyak debitur macet). Hal ini di lakukan untuk menghindari terjadinya risiko dari faktor eksternal yang dapat menghambat operasional bisnis. Selain itu, jarak outlet

pegadaian minimal 5 kilo dari tempat tinggal nasabah.

Sehingga, melalui penerapan metode 5C ini, Pegadaian Cabang Samarinda dapat melakukan analisis dan evaluasi secara menyeluruh untuk mengurangi risiko dan memilih nasabah dengan profil yang memenuhi syarat dan ketentuan yang ada untuk mengajukan pinjaman.

Monitoring dan Evaluasi Berkala

Dalam rangka menurunkan risiko pada pinjaman KUR Syariah di Pegadaian Cabang Samarinda, pentingnya untuk melakukan pemantauan dan peninjauan secara berkala terhadap usaha yang sedang di jalankan oleh nasabah. Sehingga kinerja usaha debitur dipantau secara berkala dan kemajuan dalam memenuhi kewajiban pembayarannya. Pengawasan yang rutin memungkinkan Pegadaian Cabang Samarinda dapat mendeteksi sejak awal kemungkinan terjadi permasalahan yang ada seperti, penurunan omset perusahaan, pergeseran perekonomian atau permasalahan operasional lainnya yang dapat mempersulit debitur untuk melakukan pembayaran tepat waktu.

Dengan melakukan pemantauan secara rutin ini, Pegadaian Cabang Samarinda dapat memastikan bahwa dana KUR Syariah sebagai modal usaha digunakan dengan baik dan bukan untuk tujuan *konsumtif* yang dapat meningkatkan risiko gagal bayar. Sehingga, Pegadaian dapat menjamin manfaat dari program KUR Syariah ini terhadap peningkatan pembiayaan untuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saing dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Selain itu, Pegadaian Cabang Samarinda mengevaluasi secara rutin strategi pembiayaan yang di gunakan, termasuk syarat dan ketentuan pinjaman, serta menentukan debitur mana yang memerlukan modal tambahan dalam menjalankan usahanya. Melalui evaluasi ini dapat menjadi kesempatan bagi Pegadaian Cabang

Samarinda untuk memperbarui kebijakan mitigasi risiko sesuai dengan kondisi saat ini, sehingga strategi yang diterapkan tetap relevan dan dapat menyesuaikan dengan perubahan.

Secara keseluruhan, monitoring dan evaluasi berkala di lakukan agar dapat membantu dalam menjaga kualitas produk kredit KUR Syariah, mengurangi terjadinya risiko kredit bermasalah, serta mendukung keberlanjutan program ini sebagai instrumen keuangan yang bermanfaat bagi masyarakat ekonomi menengah ke bawah, khususnya bagi pelaku usaha.

KESIMPULAN

Produk KUR Syariah bertujuan untuk meningkatkan pembiayaan berupa modal usaha bagi pelaku UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk meminimalisir terjadinya risiko gagal bayar atau bahkan kredit macet dan risiko lainnya yang dapat mengganggu kegiatan operasional. Hal ini di lakukan dengan menerapkan metode 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral & Condition of Economy*). Setiap aspek dalam 5C mencakup evaluasi terhadap karakter, kemampuan finansial, modal usaha, jaminan serta kondisi ekonomi nasabah. Selain itu, monitoring dan evaluasi berkala dilakukan agar dapat memastikan penggunaan dana pinjaman sesuai tujuan, mendeteksi terjadinya masalah usaha sejak awal dan menjaga keberlanjutan program KUR Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Farhiyanti, Aaf., Ibnudin., & Muin, Abd. 2024. Analisis Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman Dalam Meningkatkan Usaha Mikro. *JSEF: Journal of Sharia Economics and Finance*, 3(2), p. 78–84.
- Febriansyah, Rendy Ilyas., & Subhan, Roni. 2024. Kontelasi Kelayakan Pembiayaan Kur Di Bank Syariah Indonesia KCP Lumajang Imam Bonjol. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital*, 01(03), p. 601–608.
- Hardani., Auliya, Nur Hikmahtul., Andriani, Helmina., Fardani, Roushandy Asri., Ustiawaty, Jumari., Utami, Evi Fatma., Sukmana, Dhika Juliana., & Istiqomah, Ria Rahmatul. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. CV. Pustaka Ilmu. Yogyakarta.
- Jumarni, & Sariani, Lilis. 2021. Analisis Urgensi Prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan (Studi Pada BMT As'Adiyah Sengkang). *Islamic Banking and Finance*, 1(1), p. 35–52.
- Perwirasari, Diah Pradhani., & Ikrardini, Zulfika. 2020. Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Dalam Penyaluran Kredit Usaha Rakyat Non Agunan Ditinjau Dari Sisi Hukum Perikatan. *Jurnal Dialektika Hukum*, 2(2), p. 148–172.
- Putera, Andika Persada. 2019. *Hukum Perbankan : Analisis Mengenai Prinsip, Produk, Resiko, dan Manajemen Resiko dalam Perbankan*. Scopindo Media Pustaka. Surabaya.
- Rafaella, Arsyia Cheline., & Prabowo, Budi. 2022. Analisis Kredit Macet pada Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Rungkut Surabaya pada Masa Pandemi Covid-19. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(2), p. 386–397.
- Sofwan, Syifa Vidya., & Pasa, Nabil. 2024. Tinjauan Atas Pegadaian Application Support System Integrated Online (Passion) Pada Pt Pegadaian Cp Ciparay. *AKURAT: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 15(2), p. 10–16.
- Sucitra, Adhelia., & Latifah, Fitri Nur. 2023. Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Produk Pembiayaan Kur Syariah Di Pegadaian Syariah. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, 6(1), p. 371–386.

- Sudarmanto, Eko., Astuti., Kato, Iskandar., Basmar, Edwin., Simarmata, Hengki Mangiring Parulian., Yuniningsih., Irdawati., Wisnujati, Nugrahini Susantinah., & Siagian, Valentine. 2021. *Manajemen Risiko Perbankan*. Yayasan Kita Menulis. Medan.
- Sudjana, Krisna., & Rizkion. 2020. Peran Baitul Mal Wat Tamwil dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah yang Kompetitif. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(2), p. 185–194.
- Sukmaningrum, Dyah Ayu Sekar. 2023. Analisa Kelayakan Nasabah Menggunakan Metode Prinsip 5C Dalam Pembiayaan KPR Customer Feasibility Analysis Using Principle 5C Method in Mortgage Financing. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Sosial*, 6(2), p. 32–42.
- Waruwu, Marinu. 2023. Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), p. 2896–2910
- Widyawati, Diana., & Rahmawati, Nur. 2024. Manajemen Risiko Untuk Produk Kur Syariah Di Pegadaian Cabang XYZ. *Jurnal Teknik Industri UPN Veteran Jawa Timur*, 27(2), p. 42–53 .
- Yusanto, Yoki. 2019. Ragam Pendekatan Penelitian Kualitatif. *Journal of Scientific Communication (JSC)*, 1(1), p. 1–13.