BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior

Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Visi PT. Bank Syariah Mandiri

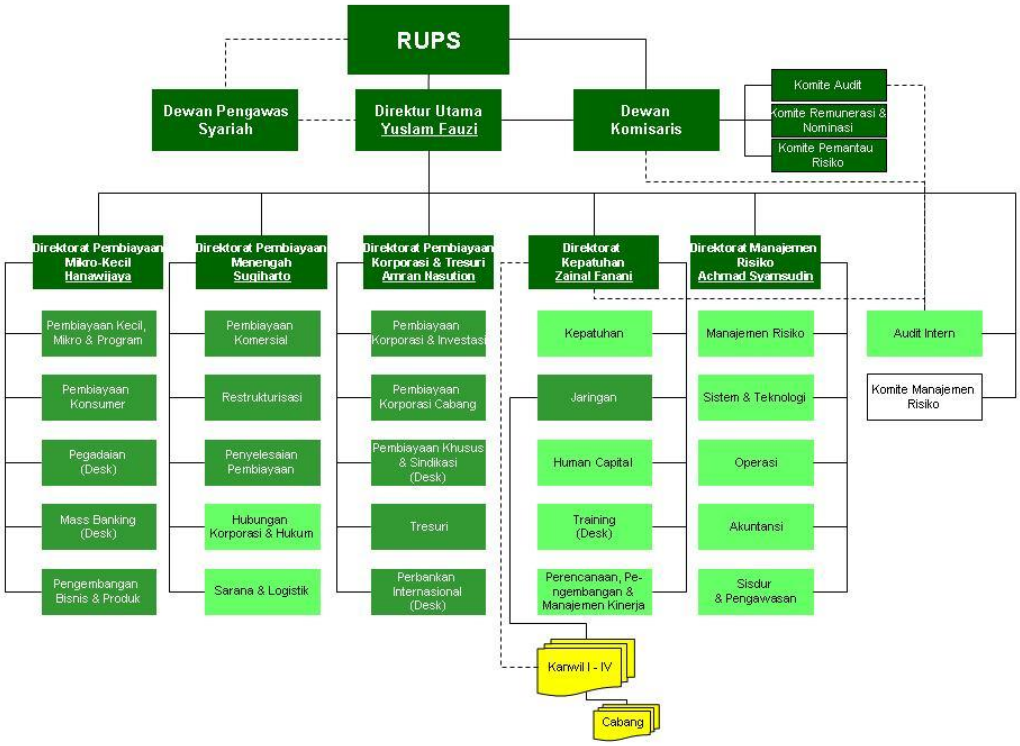
Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha.

Misi PT. Bank Syariah Mandiri

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan
2. Mengutamakan penghimpunan dana konsumer dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat
4. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal
5. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

4.1.2 Struktur Organisasi Pada Bank Syariah Mandiri

Struktur organisasi yang baik adalah struktur organisasi yang didalamnya menggambarkan tugas dan wewenang yang harus dijalankan sesuai dengan posisinya dalam suatu organisasi tersebut. Dengan kata lain, dalam struktur organisasi yang baik tidak akan terjadi penyerobotan wewenang dan pelemparan tanggung jawab oleh dan kepada orang atau bagian lain. Berikut ini adalah struktur organisasi Bank Mandiri Syariah Bandung :



Sumber laporan keuangan PT Bank Syariah Mandiri

Gambar 4.1 Struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Bandung

4.1.3 Deskripsi Jabatan Pada Bank Syariah Mandiri

1.General meeting of shareholder (Rapat Umum Pemegang Saham)

wewenang khusus dan tertinggi yang memberikan kewenangan bagi para pemegang sahamnya untuk memutuskan hal-hal penting yang tidak termasuk dalam hal-hal yang bersifat operasional sehari-hari.

2. Dewan Komisaris

Tugas Dewan Komisaris :

a. Memastikan terselenggaranya pelaksanaan GCG dalam setiap kegiatan usaha bank pada seluruh tingkatan atau organisasi.
b. Melakukan pengawasan, pengarahan serta evaluasi kepengurusan Bank serta memberikan persetujuan atas rencana korporasi dan recana bisnis perseroan.
c. Mengkaji dan menyetujui yang diusulkan oleh direksi, kebijakan penyertaan modal dan penyertaan modal sementara.
d. Mengevaluasi laporan tahunan yang dipersiapkan direksi sebelum RUPS, mengusulkan penujukkan akuntan publik, atas rekomendasi Komite Audit, untuk melakukan audit atas laporan keuangan Bank.

3. Dewan Pengawas Syariah

Menurut Surat Keputusan DSN MUI No.Kep-98/MUI/III/2001 tentang Susunan Pengurus DSN MUI Masa Bhakti Th. 2000-2005 bahwa DSN memberikan tugas kepada DPS untuk :

1. Melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah,
2. Mengajukan usul-usul pengembangan lembaga keuangan syariah kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN.
3. Melaporkan perkembangan produk dan operasional lembaga keuangan syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran.
4. Merumuskan permasalahan yang memerlukan pembahasan dengan DSN.

4.Komite eksekutif

Komite Eksekutif terdiri dari :

a. Komite Manajemen Resiko

Komite Manajemen Kredit adalah memberikan masukan dalam hal kebijakan dan prosedur penerapan manajemen Risiko, penilaian potensi risiko dalam portofolio perseroan dan mengevaluasi efektivitas pelaksanaan Manajemen Resiko di Perseroan.

b. Komite Kebijakan Kredit

Komite Kebijakan Kredit bertanggung jawab memberikan masukan kepada direksi sehubungan dengan penyusunan ketentuan perkreditan bank (KPB) serta mengawasi pelaksanaan KPB dan memberikan saran kepada direksi untuk perubahan atau penambahan KPB.

c. Steering Teknologi Sistem Informasi

Tugas Steering Teknologi Sistem Informasi:

1. Merencanakan kebijakan umum penggunaan teknologi sistem informasi.
2. Menyusun dan merencanakan strategi pengembangan Teknologi Sistem Informasi jangka pendek maupun jangka panjang untuk mendukung strategi bisnis bank.
3. Menyusun anggaran untuk keperluan penggunaan teknologi sistem informasi.
4. Menentukan kebijakan penting Teknologi Sistem Informasi seperti kebijakan keamanan teknologi sistem informasi dan manajemen risiko teknologi.
5. Merencanakan kebutuhan dan pengembangan SDM Teknologi Sistem Informasi.
6. Mengawasi tingkat efisiensi dan efektifitas pemanfaatan Teknologi Sistem Informasi Oleh Bank.
7. Menjadi penghubung antara divisi Teknologi Informasi dengan pengguna sistem Informasi.

5.Audit commities remuneration & nomination comite risk monitoring

- *Audit Commities (Komite Audit)*

Komite Audit bertugas melakukan pemantauan dan evaluasi perencanaan audit serta pemantauan atas tindak lanjut hasil audit dalam rangka menilai kecukupan pengendalian intern termasuk kecukupan proses pelaporan keuangan.

- Remuneration & nomination comite risk monitoring

Komite Remunerasi bertugas mengevaluasi kebijakan remunerisasi yang berlaku pada bank, Pemantauan sistem remunerasi pihak lain, mempelajari ketentuan dan perundangan yang berlaku dan merekomendasikan kepada dewan komisaris atas kebijakan SDM mengenai syara kepegawaian, remunerasi, dan tunjangan pensiun yang memadai

Komite Nominasi bertugas menyusun, memberikan rekomendasi mengenai sistem dan prosedur pilihan dan atau penggantian anggota dewan komisaris, direksi, dewan pengawas syariah kepada dewan komisaris untuk diputuskan oleh RUPS.

6.Director of Commercial Banking

Kepala Bank Komersial, membawahi :

a. Division of Commercial Banking

b. Division of small scale micro banking and cooperatives

c. Division of Treasury

d. Division of International Banking

e. Division of Subsidary Companies Management

7.Director of Consumer Banking

Kepala divisi consumer banking yang menangani informasi tentang nasabah.mambawahi:

1. Division of consumer Banking

2. Division of card center and electronic banking

3. Division of network and service development.

8.Director of operations

Kepala operasional bank yang membawahi :

a.Divisi IT

Berkoordinasi dalam aspek teknologi pemrosesan/ pengelolaan data transaksi, administrasi kredit, treasury settlement dan pengembangan suatu database informasi nasabah.

b.Divisi Finance & Accounting

Berkoordinasi untuk menyusun Anggaran Program dan Divisi.

c.Division of corporate secretary

Tugas Corporate Secretary adalah:

1. Merencanakan dan mengembangkan pembentukan citra perusahaan serta citra produk jasa perseroan.
2. Mengikuti perkembangan pasar modal, khususnya peraturan-peraturan yang berlaku di pasar modal.
3. Merencanakan serta mengembangkan aktivitas hubungan masyarakat.
4. Menindaklanjuti pengaduan nasabah.

5. Mengkoordinasi penyelesaian RUPS.

d.Division of operation services

1. Bertanggungjawab atas kelancaran operasi dan pelaksanaan lingkungan operasional yang nyaman, dukungan back office yang memadai, serta sistem kerja di Bank ini.

2. Memastikan bahwa sistem kerja yang digunakan selalu terbaru dan ikut berkembang selaras dengan berubahnya produk dan teknologi dalam industri perbankan.

3. Memastikan bahwa sistem kerja cash center untuk kebutuhan likuiditas kantor cabang dapat terpenuhi dengan baik sesuai ketentuan.

4. Bertanggungjawab atas semua aktivitas terkait administrasi Credit.

5. Memastikan operasional bisnis dapat berjalan sesuai kajian hukum yang berlaku.

9.Director of compliance risk and human capital

Kepala divisi yang bertugas membawahi:

a. Divisi Legal & Compliance

b. Divisi Risk Management

c. Divisi of Human Capital

d. Divisi of education and training

10.Divisi Internal Audit

Melakukan koordinasi dalam rangka mendapatkan hasil pemeriksaan baik hasil pemeriksaan umum maupun hasil pemeriksaan khusus dari setiap unit kerja untuk bahan perencanaan, pengembangan serta pengelolaan Divisi.

11.Divisi Strategy Planning

Berkoordinasi untuk menyusun Strategi dan Business Plan Divisi ini.

12.ALCO

Melakukan koordinasi dalam rangka menyampaikan data dan kajian untuk bahan pembahasan Rapat ALCO serta mendapatkan hasil keputusan rapat yang berkaitan dengan operation services.

4.1.4 Aspek Kegiatan PT. Bank Syariah Mandiri

Dalam operasionalnya, bank syariah Mandiri menggunakan beberapa skema yang bersesuaian dengan syariah sebagaimana dijelaskan sbb.:

Pendanaan/Penghimpunan dana: Wadiah dan mudharabah.

a. Wadiah (titipan)

Dengan skema wadiah, nasabah menitipkan dananya kepada bank syariah. Nasabah memperkenankan dananya dimanfaatkan oleh bank syariah untuk beragam keperluan (yang sesuai syariah). Namun bila nasabah hendak menarik dana, bank syariah berkewajiban untuk menyediakan dana tersebut. Umumnya skema wadiah digunakan dalam produk giro dan sebagian jenis tabungan.

BSM menggunakan skema ini untuk BSM Giro, BSM TabunganKu dan BSM Tabungan Simpatik.

b. Mudharabah (investasi)

Dengan skema mudharabah, nasabah menginvestasikan dananya kepada bank syariah untuk dikelola. Dalam skema ini, BSM berfungsi sebagai manajer investasi bagi nasabah dana. Nasabah mempercayakan pengelolaan dana tersebut untuk keperluan bisnis yang menguntungkan (dan sesuai syariah). Hasil keuntungan dari bisnis tersebut akan dibagi hasilkan antara nasabah dana dengan BSM sesuai nisbah yang telah disepakai di muka.

BSM menggunakan skema ini untuk BSM Deposito, Tabungan BSM, BSM Tabungan Berencana, BSM Tabungan Mabrur, BSM Tabungan Investa Cendekia dan BSM Tabungan Kurban.

Pembiayaan/Penyaluran dana: Murabahah, ijarah, istishna, mudharabah, musyarakah dsb.

A. Murabahah

Merupakan akad jual beli antara nasabah dengan bank syariah. Bank syariah akan membeli barang kebutuhan nasabah untuk kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan marjin yang telah disepakati. Harga jual (pokok pembiayaan + marjin) tersebut akan dicicil setiap bulan selama jangka waktu yang disepakati antara nasabah dengan bank syariah. Karena harga jual sudah

disepakati di muka, maka angsuran nasabah bersifat tetap selama jangka waktu pembiayaan.

Hampir seluruh pembiayaan konsumtif BSM (BSM Griya, BSM Oto) menggunakan skema ini. Skema ini juga banyak dipergunakan BSM dalam pembiayaan modal kerja atau investasi yang berbentuk barang. Sekitar 70% pembiayaan bank syariah menggunakan skema murabahah.

B. Ijarah

Merupakan akad sewa antara nasabah dengan bank syariah. Bank syariah membiayai kebutuhan jasa atau manfaat suatu barang untuk kemudian disewakan kepada nasabah. Umumnya, nasabah membayar sewa ke bank syariah setiap bulan dengan besaran yang telah disepakati di muka.

BSM mengaplikasikan skema ini pada BSM Pembiayaan Eduka (pembiayaan untuk kuliah) dan BSM Pembiayaan Umrah. Beberapa pembiayaan investasi juga menggunakan skema ijarah, khususnya skema ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT).

C. Istishna

Merupakan akad jual beli antara nasabah dengan bank syariah, namun barang yang hendak dibeli sedang dalam proses pembuatan. Bank syariah membiayai pembuatan barang tersebut dan mendapatkan pembayaran dari nasabah sebesar pembiayaan barang ditambah dengan marjin keuntungan. Pembayaran angsuran pokok dan marjin kepada bank syariah tidak sekaligus pada akhir periode,

melainkan dicicil sesuai dengan kesepakatan. Umumnya bank syariah memanfaatkan skema ini untuk pembiayaan konstruksi.

D. Mudharabah

Merupakan akad berbasis bagi hasil, dimana bank syariah menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha/investasi.

E. Musyarakah

Merupakan akad berbasis bagi hasil, dimana bank syariah tidak menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha/investasi (biasanya sekitar 70 s.d. 80%). Jasa: Wakalah, rahn, kafalah, dsb.

1. **Wakalah**

Wakalah berarti perwalian/perwakilan. Artinya BSM bekerja untuk mewakili nasabah dalam melakukan suatu hal. BSM mengaplikasikan skema ini pada beragam layanannya semisal transfer uang, L/C, SKBDN dsb.

2. **Rahn**

Rahn bermakna gadai. Artinya bank syariah meminjamkan uang (qardh) kepada nasabah dengan jaminan yang dititipkan nasabah ke bank syariah. Bank syariah memungut biaya penitipan jaminan tersebut untuk menutup biaya dan keuntungan bank syariah.

BSM mengaplikasikan skema ini pada BSM Gadai Emas iB.

3. **Kafalah**

Dengan skema kafalah, bank syariah menjamin nasabahnya. Bila terjadi sesuatu dengan nasabah, bank syariah akan bertanggung jawab kepada pihak ke-3 sesuai kesepakatan awal.

BSM mengaplikasikan skema ini pada produk BSM Bank Garansi.

4.2 Pembahasan Penelitian

4.2.1 Sistem Bagi Hasil Dengan Prinsip Mudharabah

Menurut (Muhammad Syafi'i Antonio, 2001 p. 95) ”Mudharabah adalah kerjasama usaha dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (mudharib) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan”. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari shahibul maaldan keahlian dari mudharib.

Sistem Mudharabah dibagi 2, yaitu:

1. Mudharabah Mutlagoh

   Yang dimaksud Mudharabah Muthlagah adalah bentuk kerjasama antara shahibul maal dengan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan if’ al ma syi’ta (lakukanlah sesukamu) dari shahibul maal ke mudharib yang memberi kekuasaan sangat besar.
2. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah Muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari Mudharabah Muthlagoh. Si mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si shahibul maal dalam memasuki jenis dunia usaha.

Perhitungan bagi hasil di BSM pada pembiayaan Mudharabah sebagaimana diketahui dalam pembagian keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan (tidak harus dibagi rata). Sedangkan kerugiannya harus dibagi menurut porsi dana masing-masing.

Berikut ini akan diberikan contoh sederhana untuk perhitungan bagi hasil dari pembiayaan mudharabah pada BSM.

A. Plafond Pembiayaan Nasabah = Rp. 100.000.000
B. Jangka waktu = 12 Bulan
C. Expectade Rate = 20%
D. Pendapatan omset/bulan = Rp.20.000.000/bulan

Perhitungan nisbah bagi hasil dengan prinsip Mudharabah :

Target Pendapatan Bank = Limit Plafon pembiayaan X Expected Rate

Rp. 100.000.000 X 20% = Rp.20.000.000/tahun = Rp. 1.666.667 / bulan

Target Pendapatan nasabah setahun = Pendapatan bulanan X 12

Rp. 20.000.000 X 12 = Rp. Rp. 240.000.000

$$\text{Nisbah Bagi Hasil} = \frac{\text{Target pendapatan Bank}}{\text{Target Pendapatan Nasabah Setahun}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 20.000.000}}{\text{Rp.240.000.000}} \times 100\%$$

= 8,33% Nisbah bagi hasil bank

=91,67 % Nisbah bagi hasil nasabah

Dari perhitungan bagi hasil diatas maka nasabah pada akhir proyek harus mengembalikan dana sebesar Rp.100.000.000 (dana dari pinjaman bank), dana tersebut harus tiap bulan membayarnya, bisa saja dalam jangka waktu 12 bulan itu dibayar sebanyak 5x angsuran atau lebih asalkan sesuai dengan kesepakatan waktu akad antara nasabah dan pihak bank. Serta keuntungan tiap bulannya Rp.20.000.000 harus dibagi hasilnya antara nasabah dan pihak bank, nisbah bagi hasilnya yaitu bagi hasil bank sebesar Rp.1.666.000 dan untuk nasabah sebesar Rp. 18.334.000.

Dilihat dari perhitungan diatas nasabah memang mendapatkan keuntungan yang cukup besar karena nisbah bagi hasil nasabah lebih besar dari nisbah bagi hasil bagi Bank namun dilihat dari laporan keuangan terdapat penurunan nisbah bagi hasil mudharabah seperti terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1

Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri

(Dalam Ribuan Rupiah)

Tahun	Pembiayaan Mudharabah	Fluktuasi	
		Rp	%
2008	2,963,646,872.00	-	-
2009	3,339,852,592.00	376,205,720.00	0.11
2010	4,713,225,785.00	1,373,373,193.00	0.29
2011	4,240,922,757.00	(472,303,028.00)	-0.11

Sumber : Laporan Keuangan Bank Syariah Mandiri tahun 2008-2011

itu dikarenakan resiko pembiayaan kredit mudharabah jika terjadi kerugian karena kelalaian nasabah maka nasabah yang harus menanggungnya maka dari itu banyak nasabah yang tidak menggunakan pembiayaan kredit dengan mudharabah lagi karena kebanyakan masyarakat Indonesia tidak mau mengalami resiko kegagalan.

4.2.2 Resiko Pembiayaan Dengan Prinsip Mudharabah.

Bank Syariah Mandiri sebagai pemberi dana dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan kepada nasabah akan memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi keseluruhan calon peminjam. Terkadang

ada nasabah yang menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak yang telah disepakati sebelumnya, dan penyembunyian keuntungan oleh nasabah, bila nasabahnya tidak jujur ataupun kesalahan disengaja oleh nasabah yang bersangkutan, oleh karena itu prinsip yang biasa dilakukan BSM dikenal dengan prinsip 5c :

1. Prinsip Watak (Character)

Bank Syariah Mandiri melakukan penilaian terhadap calon peminjam dari segi kepribadian atau karakternya, diantaranya bersikpa tenang dan terbuka dalam mendiskusikan permohonan pembiayaan, keadaan rumah tangganya yang rukun dan tentram (keluarga sakinah). Mempunyai nama baik di lingkungan kerja/ tempat tinggalnya, menunjukkan perkembangan dalam kehidupan social ekonomi, jujur, disiplin selalu berusaha menepati janji, ramah pada orang lain, santun dalam berbahasa.

2. Prinsip Kemampuan (Capacity)

Bank Syariah Mandiri melakukan penilaian tentang kemampuan peminjam untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi peminjam di masa lalu, cara usahanya dan lain sebagainya, diantaranya jumlah hasil usaha lebih besar dari nilai pembayaran barang, tingkat keuntungan usaha layak dibandingkan kewajiban membayar pembiayaan kewajiban angsuran maksimal 50% dari penghasilan perbulan bersih, membayar kembali pinjaman secara disiplin, menabung secara terus menerus.

3. Prinsip Modal (Capital)

Bank Syariah Mandiri melakukan penilaian terhadap calon peminjam dari segi kemampuan modal yang dimiliki atau perusahaan secara keseluruhan dan kelayakan usahanya, diantaranya jumlag modal sendiri tidak kurang 30% terhadap nilai pembiayaan, modal sendiri ditempatkan secara aman dan produktif, tidak memiliki hutang dari sumber lain dalam jumlah yang akan menganggu kemampuan bayar, usahanya merupakan sumber mata pencarian pokok, telah memiliki pengalaman berwirausaha, sumber dagang/bahan baku dan bahan penolong mudah diperoleh, prospek pemasaran bagus dan masih dapat diperluas, telah memiliki langganan yang tetap, jumlah usaha yang sejenis belum terlalu banyak, manajemen usaha secara tekun dan sunggh-sungguh, jumlah omzet penjualan per periode stabil atau meningkat, administrasi usaha dilakukan dengan tertib.

4. Prinsip Jaminan (Colateral)

Tidak memiliki hutang dari sumber lain dalam jumlah yang akan menganggu kemampuan bayar, usahanya merupakan sumber mata pencarian pokok, telah memiliki pengalaman berwirausaha, sumber dagang/bahan baku dan bahan penolong mudah diperoleh, prospek pemasaran bagus dan masih dapat diperluas, telah memiliki langganan yang tetap, jumlah usaha yang sejenis belum terlalu banyak, manajemen usaha secara tekun dan sunggh-sungguh, jumlah omzet penjualan per periode stabil atau meningkat, administrasi usaha dilakukan dengan tertib, memiliki upaya pencegahan dan penanggulangan resiko yang membahayakan usaha, ada pihak yang menjamin keamanan pembiayaan, nilai harta yang dijaminkan lebih besar dari nilai pembiayaan yang dijaminkan,

memiliki jumlah tabungan yang cukup sebagai pelengkap jaminan (min.1x angsur) , bersedia memberikan harta milik pribadi sebagai jaminan pembiayaan tambahan (bila perlu), suami istri bersedia ikut menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan yang sah secara hukum.

5. Prinsip Lingkungan usaha / Kondisi Ekonomi (Conditions of economic)

Pihak BSM harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi dimasyarakat dan secara spesifik melihat adanya ketertarikan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon peminjam. Hal tersebut dilakukan karena kondisi eksternal memiliki pengaruh yang cukup besar dalam proses berjalanya usaha calon peminjam dalam jangka panjang.