

Faktor 5C dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Rancaekek

Ida Rapida

Prodi Komputerisasi Akuntansi, Universitas Ma'soem, Indonesia

Email : irdjachrab@gmail.com

Info Artikel

Sejarah artikel :

Diterima 7 Februari 2021
Direvisi 24 Februari 2021
Disetujui 31 Maret 2021
Diterbitkan 31 Maret 2021

ABSTRACT

This study aims to provide an overview of the procedure for submitting financing and the application of the 5C principle (character, capacity, capital, collateral, condition) in Bank bjb Syariah Rancaekek in financing iB Masalah homeownership. This type of research is descriptive qualitative. Data collection techniques through observation, interviews, literature study, and documentation study. Data analysis used Miles and Huberman interaction. The research results show that the iB Masalah home ownership financing in Islamic bank bjb has implemented the 5C aspect. However, of the five aspects, the dominant one taken into consideration is the character aspect. Analysis of character aspects is carried out through curriculum vitae, customer reputation in the work environment, conducting bank to bank information, looking for customer information in the neighborhood where he lives, looking at customer responsibilities, family circumstances, customer hobbies. Capacity is a slip or a detailed list of the customer's salary, other business fields owned, savings and current accounts related to the business carried out by the customer. Capital through the ownership status of the house where the previous customer lived, the type of transportation or vehicle the current customer has savings or savings owned. Collateral through collateral in the form of a house to be purchased by a customer with a loan from a bank. Condition through conjunctive conditions, government regulations, world political and economic situations, and other conditions that affect the market.

Keywords: Homeownership Financing, 5C.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai prosedur pengajuan pembiayaan dan penerapan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) di Bank bjb Syariah Rancaekek dalam pembiayaan kepemilikan rumah iB Masalah. Jenis penelitian bersifat deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, studi pustaka dan studi dokumentasi. Analisis data menggunakan interaksi Miles and Huberman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan pemilikan rumah iB Masalah di Bank bjb syariah telah menerapkan aspek 5C. Namun dari kelima aspek tersebut yang dominan dijadikan bahan pertimbangan adalah aspek *character*. Penelaahan aspek *character* dilakukan melalui riwayat hidup, reputasi nasabah di

lingkungan kerja, melakukan *bank to bank information*, mencari informasi nasabah di lingkungan sekitar tempat tinggalnya, melihat tanggungjawab nasabah, keadaan keluarga, hobi yang dimiliki nasabah. *Capacity* melalui slip atau daftar rincian gaji nasabah, bidang usaha lain yang dimiliki, tabungan dan rekening koran berkaitan dengan usaha yang dijalani oleh nasabah. *Capital* melalui status kepemilikan rumah yang ditinggali nasabah sebelumnya, jenis transportasi atau kendaraan yang dimiliki nasabah saat ini, tabungan atau simpanan yang dimiliki. *Collateral* melalui agunan berupa rumah yang akan dibeli oleh nasabah dengan pinjaman dari bank. *Condition* melalui keadaan konjungtur, peraturan-peraturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, dan keadaan lain yang mempengaruhi pasar.

Kata Kunci : Pembiayaan Kepemilikan Rumah, 5C.

PENDAHULUAN

Tidak ada usaha yang tidak mengandung risiko, termasuk dalam bidang perbankan. Perkembangan dunia perbankan yang semakin marak di sisi lain menumbulkan risiko yang semakin besar. Menurut Kamus Besar bahasa Indonesia risiko berkaitan dengan hal yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan [1]. Untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi bank harus menerapkan manajemen risiko dari setiap kegiatan yang dijalankannya. Menurut peraturan otoritas jasa keuangan nomor 18 /pojk.03/2016 manajemen risiko berkaitan dengan metodologi dan prosedur untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha Bank [2]. Sedangkan Darmawi mengemukakan bahwa manajemen resiko diterapkan dengan cara melakukan analisis agar diperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi [3].

Salah satu penerapan manajemen risiko bank adalah dengan menerapkan prinsip 5C dalam pembiayaan. Prinsip 5C digunakan bank untuk mengukur kelayakan kredit dari seorang calon debitur. 5C meliputi *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Condition* dan *Collateral*. Melalui penerapan 5C bank berharap pembiayaan yang dikucurkannya bisa dikembalikan debitur dengan lancar. Demikian juga halnya dengan Bank bjb Syariah KCP Rancaekek berupaya menerapkan prinsip 5C dalam penyaluran pembiayaan kepemilikan rumah. Pembiayaan ini diberikan kepada perorangan baik untuk membeli, membangun dan atau melakukan renovasi. Bank bjb Syariah berupaya menjadi bank pilihan masyarakat sebagai solusi keuangan dengan memberikan layanan dengan kualitas prima dengan tetap berpegang teguh pada prinsip kehati-hatian. Aktualisasi kehati-hatian diterapkan Bank bjb Syariah salah satunya melalui prinsip 5C.

Guntara dan Griadhi menjelaskan bahwa penerapan prinsip 5C dalam pemberian kredit harus dilaksanakan sejak awal sebelum pemberian kredit dilakukan dan untuk meminimalisir resiko kredit, bank wajib berhati-hati dan melakukan penilaian yang sangat mendalam terhadap watak, kemampuan, modal, anggunan, dan prospek usaha dari calon debitur sesuai dengan prinsip kehati-hatian di dalam ketentuan Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dan menerapkan suatu pedoman dalam perkreditan berdasarkan prinsip syariah yang telah ditentukan oleh Bank Indonesia [4]. Adapun tujuan diterapkannya

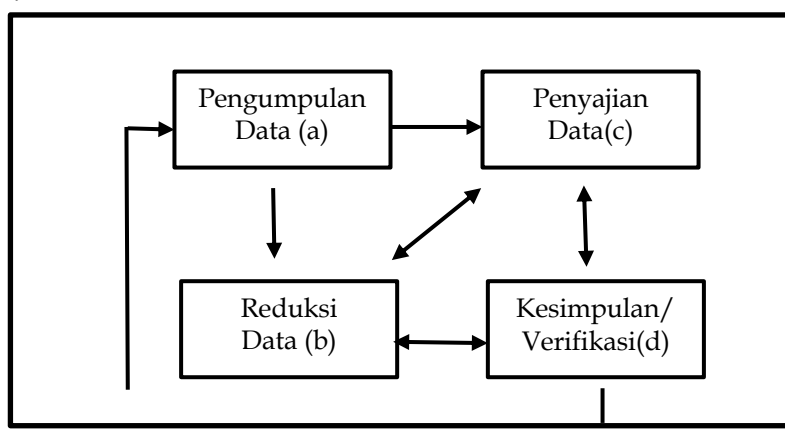
prinsip 5C menurut Rohmatan, merupakan sebuah tindakan kehati-hatian dan pencegahan atau meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah [5].

Namun demikian di sisi lain penerapan prinsip 5C terkadang bisa merugikan calon debitur. Menurut Amiruddin, analisis 5C memberikan dampak positif bagi pihak bank karena bank dapat menganalisis secara detail layak tidaknya calon debitur mendapat pinjaman, namun di sisi lain berdampak negatif bagi calon debitur karena untuk mendapatkan modal secara cepat akan terhambat dengan adanya standar kelayakan ini [6].

Namun demikian fakta di lapangan belum semua bank menerapkan prinsip 5C secara konsisten. Hal ini dapat dilihat dari penelitian Febriana bahwa penilaian prinsip 5C dalam keputusan pemberian pembiayaan murabahah di KSPPS Tunas Artha Mandiri Cabang Tulungagung sudah dilaksanakan secara sistematis, tetapi yang paling berperan untuk digunakan yaitu *character*, *capacity* dan *collateral*, sedangkan *capital* dan *condition* hanya digunakan sebagai pelengkap saja [7]. Hasil temuan ini senada dengan penelitian Wahyuni yang menyatakan bahwa dalam praktiknya penerapan analisis prinsip 5C belum dapat dilaksanakan secara maksimal, bahkan ada kecenderungan bank memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah debitur, karena adanya tuntutan target yang harus dipenuhi bank [8]. Begitu juga temuan Mar'atus terhadap kelayakan nasabah pembiayaan KPR bersubsidi di BTN kcps Madiun menunjukkan bahwa dari lima prinsip kelayakan nasabah, ada satu prinsip yang belum diterapkan dengan maksimal, yaitu analisis *character*. Pihak bank hanya melakukan wawancara kepada nasabah saja, tidak ada pihak lain terkait dengan nasabah atau masyarakat sekitar yang diwawancarai. Hal ini bisa menimbulkan adanya ketidakjujuran dan i'tikad buruk nasabah dalam pengembalian pembiayaan [9].

METODE

Penelitian yang digunakan bersifat deskriptif kualitatif dengan sumber data primer di Bank bjb Syariah KCP Rancaekek. Analisis data menggunakan interaksi dari Miles dan Huberman [10]. Data yang terkumpul selanjutnya dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi sebagaimana gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Analisis Data Kualitatif Model Miles & Huberman

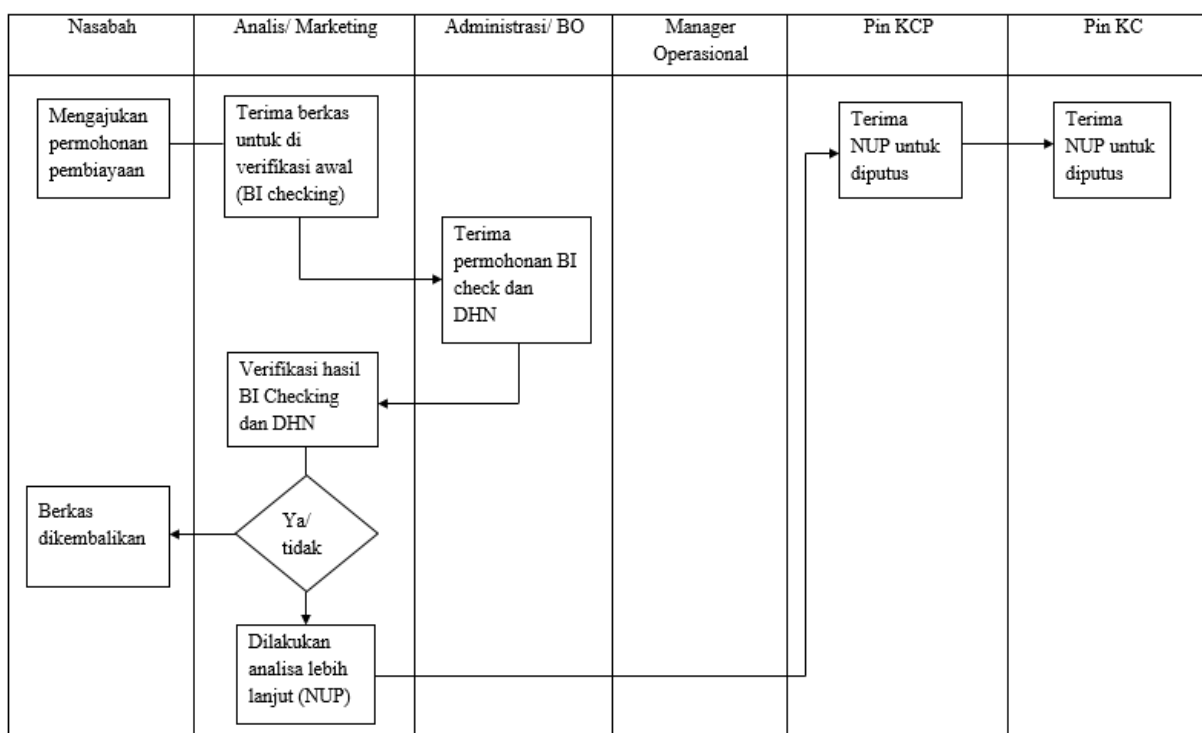
Pengumpulan data (a) dilakukan melalui pengamatan, wawancara baik dengan pihak bank maupun nasabah pembiayaan kepemilikan rumah serta studi dokumentasi terkait kebijakan-kebijakan 5C dalam pembiayaan kepemilikan rumah di Bank bjb (b) data yang diperoleh ditelaah, dipilah, diklasifikasikan terkait mana yang penting dan kurang penting dan dilakukan secara berulang sejak di lapangan hingga penuangan dalam bentuk laporan; (c) data disusun dan dideskripsikan baik dalam bentuk narasi ataupun tabel agar memungkinkan mengambil kesimpulan dari penelitian yang dilakukan; (d) Merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus perhatian berdasarkan analisis data yang sudah dikumpulkan. Semua tahapan dilakukan berulang kali dan berkesinambungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mekanisme Pembiayaan Pemilikan Rumah iB Masalah

Tahap pengajuan pembiayaan pemilikan rumah *iB masalah* hingga diterima atau ditolaknya pembiayaan yang diajukan akan melalui prosedur sebagai berikut:

Tabel 1. Prosedur Pengajuan Pembiayaan

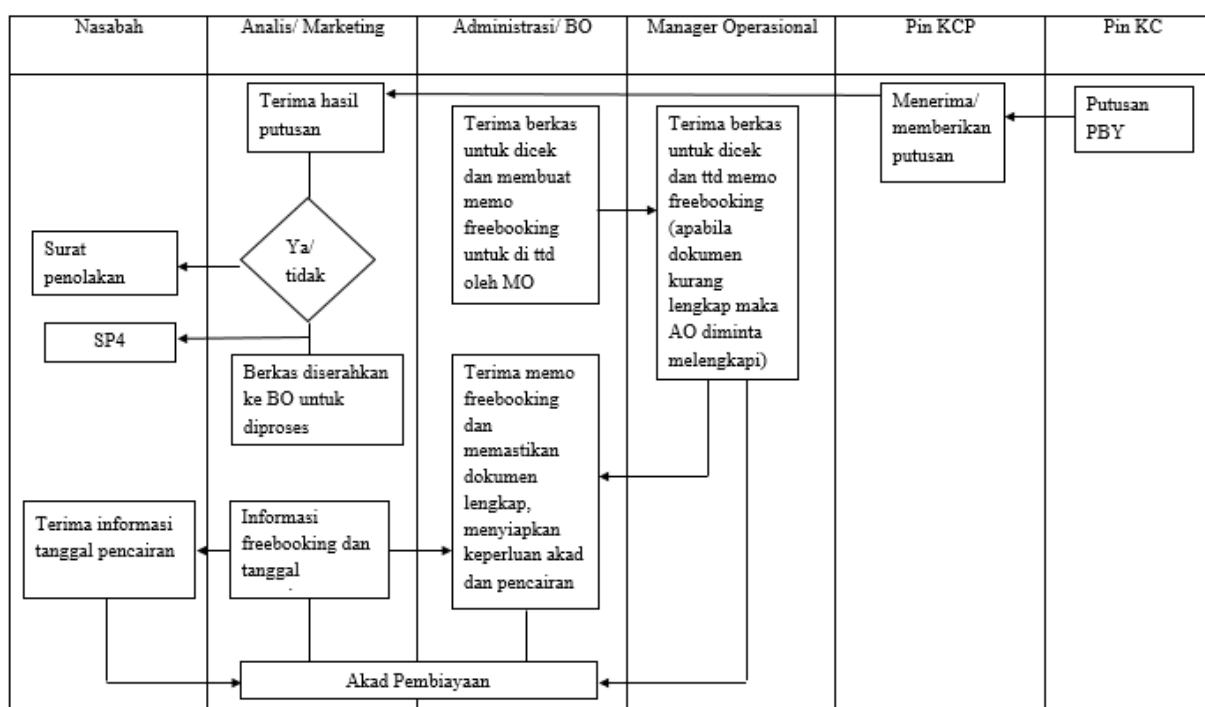


Langkah yang harus dilakukan pemohon atau calon debitur:

1. Membuat proposal permohonan pembiayaan yang terdiri dari: daftar riwayat hidup, maksud dan tujuan, besarnya pembiayaan dan jangka waktunya.
 2. Neraca dan laporan rugi laba (bagi pengusaha), atau daftar gaji bagi karyawan
 3. Rencana pengembalian pembiayaan (dari hasil penjualan, debet rekening, atau membayar langsung ke bank)
 4. Jaminan pembiayaan berupa rumah
- Selanjutnya pihak bank akan melakukan:

1. Pengecekan proposal apakah persyaratan sudah terpenuhi. Jika menurut pihak bank belum lengkap, nasabah harus melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka permohonan pembiayaan akan dibatalkan.
2. Wawancara I, bisa dilakukan di bank ataupun di rumah calon debitur. Berbagai hal yang ada dalam proposal ditanyakan kembali untuk memastikan bahwa semua data dalam proposal sesuai dengan jawaban calon nasabah. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.
3. *On The Spot*, merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan jaminan. Selain itu juga bertanya kepada tetangga atau orang yang bisa dijadikan rujukan mengenai data calon debitur. Hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara I. Pada saat hendak melakukan *on the spot* nasabah tidak diberitahu. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya di lapangan.
4. Wawancara II, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan hasil *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

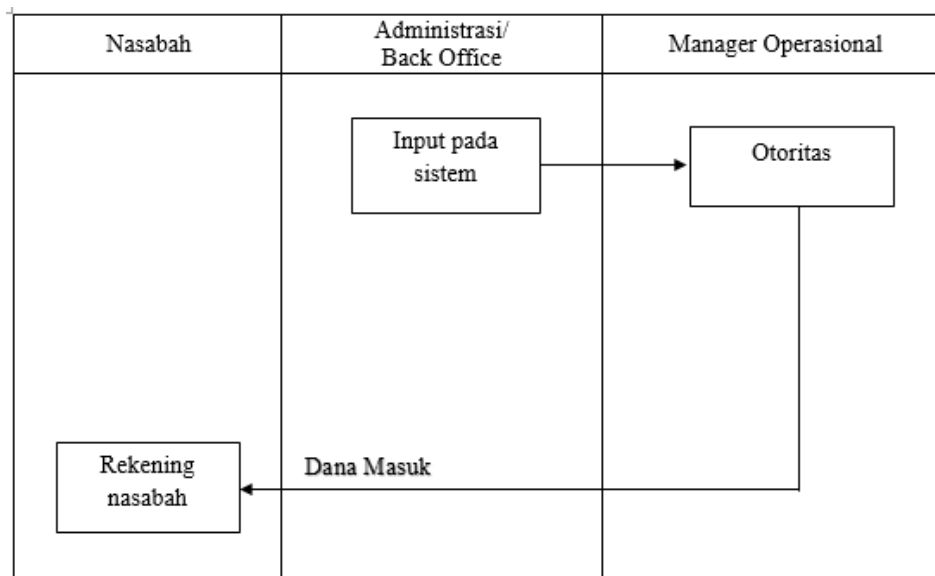
Tabel 2. Prosedur Keputusan Pemberian Pembiayaan



Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah menentukan apakah pembiayaan akan diterima atau ditolak. Jika diterima, maka dipersiapkan administrasi. Keputusan diterimanya pembiayaan mencakup: jumlah uang yang diterima, jangka waktu pembiayaan, dan biaya yang harus di bayar. Keputusan pembiayaan biasanya merupakan keputusan bersama. Begitu pula bagi pembiayaan yang ditolak akan diinformasikan secara langsung, via telepon atau

melalui surat disertai dengan alasan penolakannya. Selanjutnya Penandatanganan akad pembiayaan, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

Tabel 3. Prosedur Pencairan Dana



Pencairan dana dilakukan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening tabungan di bank yang bersangkutan. Pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan pembiayaan yaitu sekaligus atau secara bertahap meliputi :

1. Aspek 5C

- a. *Character* adalah hal utama yang menjadi pertimbangan *marketing lending* dalam memberikan keputusan pembiayaan pemilikan rumah kepada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan. Hal yang dinilai terkait dengan *character* adalah sifat atau watak yang dimiliki oleh calon nasabah baik secara pribadi (internal) ataupun berkaitan dengan lingkungannya (eksternal). Penilaian aspek *character* perlu dilakukan untuk menilai sampai sejauh mana calon nasabah dapat memenuhi kewajibannya, apakah calon nasabah tersebut memiliki itikad atau kemauan untuk membayar utangnya. Penilaian tersebut dapat dilakukan melalui upaya sebagai berikut:

- i) Meneliti riwayat hidup calon nasabah

Calon nasabah pembiayaan kepemilikan rumah harus mengisi formulir daftar riwayat hidup. Saat akan mengajukan permohonan pembiayaan, nasabah harus mengisi formulir yang disediakan oleh *marketing lending* dengan lengkap, jelas, dan sebenar-benarnya. Lalu bagian *back office* akan memasukkan semua data nasabah melalui komputer yang akan dilaporkan ke bank bjb syari'ah pusat. Daftar riwayat hidup yang menjadi bahan pertimbangan *marketing lending* dalam melakukan verifikasi antara lain:

- ii) Usia

- Karyawan : 21-60 tahun

- Profesional dan pengusaha: 21-65 tahun
 - PNS : sesuai peraturan yang berlaku mengenai usia pensiun PNS
- iii) Pekerjaan
Calon nasabah harus memiliki pengalaman kerja minimum :
- Karyawan : 2 tahun (termasuk pekerjaan sebelumnya)
 - Profesional / Pengusaha : 3 tahun dalam bidang yang sama
- iv) Status Pernikahan
Diutamakan telah menikah karena pada saat melakukan permohonan pembiayaan diperlukan kesepakatan dari istri/suami, agar keduanya memiliki tanggung jawab dalam memenuhi kewajibannya secara bersama-sama, hal tersebut diyakini dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan yang macet.
- v) Memiliki NPWP
Bila calon nasabah melakukan pembayaran pajak selalu tepat waktu, tentu kemungkinannya juga akan memenuhi kewajibannya dalam pembiayaan kepemilikan rumah.
- vi) Meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan kerjanya
Bila calon nasabah memiliki usaha, perlu diketahui bagaimana karakter nasabah tersebut dalam berhubungan dengan *customer* dan *supplier*. Lancar atau bermasalah pembayaran ke *supplier*, legal atau ilegalnya bisnis yang dikelola. Untuk membuktikannya *marketing lending* terjun langsung (*survey*) ke lapangan ataupun secara tidak langsung via kontak telepon. Bila calon nasabah merupakan karyawan suatu perusahaan, *marketing lending* akan mengecek rekan kerja ataupun bagian SDM baik via telepon ataupun datang langsung ke lokasi kerja untuk konfirmasi data yang dicantumkan dalam daftar riwayat hidup.
- vii) Melakukan *bank to bank information*
Bank Indonesia memiliki sebuah sistem yang bertujuan untuk mengelola data seluruh nasabah perbankan di Indonesia. Sistem tersebut adalah Sistem Informasi Debitur (SID), kegunaannya adalah untuk memberikan informasi mengenai riwayat kredit seseorang di dalam perbankan maupun lembaga keuangan lainnya, informasi tersebut akan dikeluarkan oleh Badan Informasi Kredit yang terdapat di dalam Bank Indonesia. Dalam proses pengelolaan data, akan didapatkan hasil yang biasa disebut dengan Informasi Debitur Individual (IDI). Informasi Debitur Individual (IDI) adalah laporan yang dihasilkan oleh SID yang dapat dicetak. Laporan ini berisi tentang data-data mengenai debitur dan juga mengenai beragam fasilitas kredit perbankan atau lembaga pembiayaan yang digunakannya. Melalui IDI *marketing lending* akan mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam pembiayaan.
- viii) Mencari informasi calon nasabah di seputar tempat tinggalnya. Sumber informasi bisa dari kerabat, tetangga terdekat pengurus RT/RW dan orang-orang yang diperkirakan mengenal dengan baik calon nasabah. Informasi yang diperlukan dalam hal ini adalah:
- Apakah calon nasabah di lingkungan tempat tinggalnya aktif berorganisasi seperti di pengurus RT/RW. Bila calon nasabah aktif

di organisasi tempat tinggalnya bisa disimpulkan bahwa yang bersangkutan dipercaya oleh lingkungan sekitarnya.

- Berbicara secara informal dengan warga di sekitar mengenai sikap dan perilaku calon nasabah mengenai ketaatan dalam menjalankan perintah agama seperti selalu ke mesjid atau terlibat dalam pengajian di sekitar.
- Mencari informasi secara informal dengan lingkungan sekitar apakah calon nasabah pernah melakukan hal-hal buruk seperti bertikai dengan tetangga, ataupun perilaku negatif lainnya yang berkaitan dengan etika dan asusila.

ix) Melihat apakah nasabah memiliki sifat tanggungjawab

- *Marketing lending* meneliti apakah dimasa lalu calon nasabah pernah mengajukan pembiayaan ke bank yang lain. Jika pernah, *marketing lending* akan melakukan konfirmasi kepada bank termaksud mengenai lancar tidaknya calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya.
- Bila nasabah pernah mengalami tunggakan harus ditelusuri berapa hari, minggu atau berapa bulan frekuensinya, terhitung sering, hanya sekali, atau secara terus-menerus selama masa kredit. Hal tersebut merupakan indikasi karakter. Bila terjadi tunggakan secara terus-menerus bisa jadi itu merupakan kebiasaan dari calon nasabah tersebut. Apabila diberikan pinjaman lagi, bisa jadi akan terulang dengan pola yang sama.
- *Marketing lending* menelusuri apa penyebab terjadi keterlambatan pembayaran angsuran pada kredit yang lama dan diharapkan ada kejujuran serta keterbukaan dari calon nasabah.
- Apabila calon nasabah memiliki riwayat kredit yang tidak lancar atau bermasalah di masa lalu, maka hal tersebut menjadi pertimbangan bank dalam menolak pembiayaan yang diajukan.
- Sebaliknya, apabila calon nasabah dalam riwayat kreditnya selalu memenuhi kewajibannya, hal tersebut juga menjadi pertimbangan bank untuk menerima pembiayaan yang diajukan calon nasabah.
- Mengecek rekening listrik, air, telepon dalam 3 bulan terakhir
- Mengecek pajak kendaraan 2 tahun terakhir.
- Jika calon nasabah memiliki pembiayaan yang lain di bank bjb syari'ah, hal tersebut menjadi bahan pertimbangan untuk dapat menerima atau menolak pengajuan pembiayaan nasabah tergantung situasi dan kondisi nasabah.

x) Keadaan keluarga

Terkait apakah calon nasabah berasal dari keluarga yang mencukupi dan terpandang atau biasa-biasa saja di mata masyarakat di lingkungan tempat tinggalnya. Selain itu, perlu diketahui berapa jumlah tanggungan calon nasabah. Hal ini untuk memperkirakan jumlah pengeluaran calon nasabah setiap bulannya.

xi) Hobi

Hobi merupakan kegiatan yang disenangi dan biasanya dilakukan apabila mempunyai waktu luang. *Marketing lending* akan mencari informasi mengenai hobi calon nasabah, karena hobi bisa menunjukkan kepribadian seseorang. Jika calon nasabah memiliki hobi yang perlu mengeluarkan biaya besar, akan menjadi salah satu pertimbangan juga.

b. Capacity

Capacity berkaitan dengan kemampuan yang dimiliki calon nasabah berkaitan dengan pendapatan yang diperolehnya perbulan. Hal yang harus dilengkapi calon nasabah terkait *capacity* adalah:

- i) Slip atau daftar rincian gaji yang ditandatangani SDM dimana calon nasabah bekerja. Pengecekan mengenai kebenaran jumlah gaji yang diterima dilakukan *marketing lending* dengan konfirmasi ke bagian SDM yang menandatangani rincian gaji ataupun kepada rekan kerjanya. Pertanyaan yang diajukan terkait kebenaran karyawan bekerja di perusahaan, lamanya bekerja, jabatan, serta gaji yang diperoleh.
- ii) Apabila nasabah mempunyai bidang usaha lain yang sedang dijalani selain sebagai karyawan, maka nasabah wajib memberikan informasi mengenai usahanya tersebut berkaitan dengan penghasilan yang didapat.
- iii) *Marketing lending* meminta *print out* buku tabungan atau rekening koran 3 bulan terakhir sebagai data pendukung. Selain transaksi rekening 3 bulan terakhir. *Cross check* dilakukan antara pernyataan calon nasabah, transaksi rekening 3 bulan terakhir, usaha lain yang dijalani dan sebagainya. Calon nasabah yang baik, jujur dan terbuka akan terlihat dari adanya sinkronisasi antara apa yang dikatakan dengan bukti yang terlihat.

c. Capital

Pada kasus di lapangan *marketing lending* melakukan *cross check* data tertulis dengan data lapangan dari segi *capital*, meliputi:

- i) Rumah yang sekarang ditempati calon nasabah statusnya milik sendiri, menumpang, atau kontrak. Pada saat melakukan pengajuan pemilikan rumah, calon nasabah harus menyertakan keterangan tidak memiliki rumah sebagai bahan pertimbangan. Bila hasil *survey* menunjukkan ternyata sudah mempunyai rumah sendiri maka pengajuan pembiayaannya tidak akan disetujui.
- ii) Jenis transportasi atau kendaraan apa yang digunakan nasabah dan status kepemilikannya serta kondisi dari kendaraan tersebut, apakah masih menyicil atau sudah lunas. Hal ini juga menjadi bahan pertimbangan, karena jika calon nasabah masih punya kewajiban untuk menyicil kendaraan, apakah pendapatannya masih bisa digunakan untuk menyicil rumah yang akan diambil.
- iii) Tabungan atau simpanan di bank yang dimiliki calon nasabah.

d. Collateral

Collateral berkaitan dengan agunan yang dijadikan pengikat antara bank dan calon nasabah pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan nilainya sebesar

75% dari nilai jaminan rumah yang akan diambil calon nasabah. Agunan yang diberikan oleh calon nasabah harus memiliki nilai serta status hukum dan kepemilikannya jelas dan *marketable*. Bila cicilan tidak lancar dalam waktu 4 bulan berturut-turut, rumah tersebut akan dilelang sesuai prosedur yang berlaku. Hasil penjualannya untuk menutupi sisa pembiayaan.

e. Condition

Condition menggambarkan suatu kondisi khususnya yang berkaitan dengan aspek ekonomi yang kemungkinan hal tersebut akan mempengaruhi usaha atau bisnis dimana calon nasabah bekerja di kemudian hari jika mengalami perubahan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa prosedur pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah di Bank bjb Syariah KCP Rancaekek melalui tiga tahapan, yaitu: tahap pengajuan pembiayaan; tahap keputusan diterima atau ditolak pembiayaan yang diajukan, dan tahap pencairan pembiayaan bila diterima. Aspek *character* dan *collateral* dari prinsip 5C mendapat perhatian khusus dalam pembiayaan kepemilikan rumah di Bank BJB KCP Rancaekek. Pembiayaan tidak akan disetujui bila *character* dan *collateral* tidak terpenuhi. Penilaian *character* dilakukan secara seksama untuk menilai sampai sejauh mana calon nasabah dapat memenuhi kewajibannya. Sifat jujur, dapat dipercaya dan bertanggung jawab bisa dipastikan calon nasabah hubungan dengan masyarakat baik, sikap dan perilakunya tidak bertentangan dengan hukum serta mempunyai kebiasaan-kebiasaan positif. Jika aspek *character* dapat dipenuhi, kemungkinan terjadinya pembiayaan macet dapat diminimalisir. Dari aspek *collateral* rumah yang akan diambil harus *marketable*, sehingga bila sewaktu-waktu nasabah tidak memenuhi kewajibannya sesuai ketentuan yang berlaku tidak akan merugikan bank karena pembiayaan rumah sekaligus sebagai jaminan mudah laku di pasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Soetrisno, Eddy. (2010). *Kamus Populer Bahasa Indonesia*. Bandung: Sinergi Pustaka Indonesia.
- [2] Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 18 Tahun 2016
- [3] Darmawi, Herman. (2006). *Manajemen Risiko*, Jakarta: Bumi Aksara.
- [4] Guntara, I Made Adi dan Griadhi Ni Made Ari Yulianti. (2019). *Penerapan Prinsip 5C Sebagai Upaya Perlindungan Terhadap Bank didalam Menyalurkan Kredit*. Jurnal Kertha Semaya. Vol. 7 No. 8. E-ISSN:2302-0569
- [5] Rohmatan. (2015). *Analisis Implementasi Prinsip 5C dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah di KSPS BMT Bina Ummat Sejahtera (BUS) Cabang Cepu*. Skripsi. UIN Walisongo Semarang. Tidak diterbitkan.
- [6] Amiruddin. (2018). *Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar*. AL-MASHRAFIYAH: Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah. Volume 2, Nomor 2.

- [7] Febriana, Fitrita. (2018). *Analisis Penilaian Prinsip 5C Dalam Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah pada KSPPS Tunas Artha Mandiri cabang Tulungagung*. IAIN Tulungagung. Institutional Repository. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/7725/>
- [8] Wahyuni, Niniek. (2017). *Penerapan prinsip 5c dalam pemberian kredit sebagai perlindungan bank*. Lex Journal. Vol. 1 No. 1. E-ISSN: 2580-9113
- [9] Solikhah, Mar'atus (2020). *Analisis Prinsip 5C Terhadap Kelayakan Nasabah Pembiayaan KPR Bersubsidi pada Bank BTN KCPS Madiun*. IAIN Ponorogo.
- [10] Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta