**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

* 1. **Tinjauan Prosedur**

Menurut Achmad Elqorni (2009), tinjauan adalah peninjauan kembali, tentang masalah yang berkaitan tetapi tidak selalu harus tepat dan identik dengan bidang permasalahan yang dihadapi, sedangkan menurut Alwi, dkk (2003:912) Tinjauan adalah hasil menunjau, pandangan, pendapat ( sesudah menyelidiki atau mempelajari).

Menurut Mulyadi (2016:04)

Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Kegiatan klerikal yaitu kegiatan yang dilakukan untuk mencatat informasi dan formulir, buku besar, dan jurnal. Yakni meliputi menulis, mengadakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindahkan dan membandingkan.

Menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2013:23) prosedur adalah serangkaian langkah/kegiatan klerikal yang tersusun secara sistematis berdasarkan urutan-urutan yang terperinci dan harus diikuti untuk dapat menyelesaikan suatu permasalahan. Sedangkan menurut Ardiyose (2013:734) prosedur adalah suatu bagian sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan secara bergiliran.

Dari beberapa pengertian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa prosedur merupakan suatu urutan yang tersusun yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian departemen untuk dapat menyelesaikan suatu permasalahan.

* + 1. **Manfaat Prosedur**

Menurut Mulyadi (2009:5) manfaat prosedur diantaranya yaitu:

1. Lebih memudahkan dalam menentukan langkah-langkah kegiatan dimasa yang akan datang.

Jika prosedur yang telah dilaksanakan tidak berhasil dalam pencapaian tujuan organisasi maka para pelaksana dapat dengan mudah menentukan langkah-langkah yang harus diambil pada masa yang akan datang. Karena dari prosedur tersebut dapat diketahui kesalahan-kesalahan yang terjadi sehingga pencapaian tujuan organisasi tidak berhasil.

1. Mengubah pekerjaan yang berulang-ulang menjadi rutin dan terbatas.

Dengan prosedur yang dilaksanakan secara teratur, para pelaksana tidak perlu melakukan pekerjaan secara berulang-ulang dan melakukan pelaksanaan kegiatan secara teratur dan rutin sehingga para pelaksana dapat melaksanakan kegiatannya secara sederhana dan hanya mengerjakan pekerjaan yang memang sudah menjadi tugasnya.

1. Adanya suatu petunjuk atau program kerja yang jelas dan harus dipatuhi oleh seluruh pelaksana.

Berdasarkan prosedur yang telah ditentukan oleh perusahaan, maka para pelaksana mengetahui tugasnya masing-masing. Karena, dari prosedur tersebut dapat diketahui program kerja yang akan dilaksanakan. Selain itu, program kerja yang telah ditentukan dalam prosedur tersebut harus dilaksanakan oleh seluruh pelaksana.

1. Membantu dalam usaha meningkatkan produktifitas kerja yang efektif dan efisien.

Dengan prosedur yang telah diatur oleh perusahaan, maka para pelaksana harus melaksankan tugasnya masing-masing sesuai prosedur yang berlaku. Hal ini menyebabkan produktifitas kinerja para pelaksana dapat meningkat, sehingga tecapai hasil kegiatan yang efisien dan efektif.

1. Mencegah terjadinya penyimpangan dan memudahkan dalam pengawasan.

Pengawasan terhadap kegiatan yang dilaksanakan oleh parapelaksana melaksanakan kegiatan tersebut sesuai dengan prosedur yang akan terjadi pun dapat dicegah, tetapi apabila terjadi penyimpangan dalam pelaksanaan kegiatan, maka akan dapat segera diadakan perbaikan-perbaikan dalam tugas dan fungsinya masing-masing.

* + 1. **Karakteristik Prosedur**

Menurut Mulyadi (2009:5) terdapat beberapa karakteristik prosedur, diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur menunjang tercapainya tujuan organisasi

Dengan adanya prosedur, suatu organisasi dapat mencapai tujuannya karena melibatkan bebrapa orang dlam melakukan kegiatan operasional organisasinya dan menggunakan suatu penanganan segala kegiatan yang dilakukan oleh organisasi.

1. Prosedur mampu menciptakan adanya pengawasan yang baik dan menggunakan biaya seminimal mungkin.

Pengawasan atas kegiatan organisasi dapat berjalan dengan baik karena kegiatan tersebut berjalan sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan. Selain itu, biaya yag digunakan untuk melakukan kegiatan tersebut dapat diatur seminimal mungkin karena kagiatan yang dilakukan sesuai dengan aturan yang telah di tetapkan.

1. Prosedur menunjukan urutan-urutan yang logis dan sederhana

Dalam suatu prosedur yang dilaksanakan oleh suatu organisasi dalam menjalankan segala kegiatannya, biasanya prosedur tersebut menunjukan rangkaian kegiatan yang harus dilaksanakandan rangkaian tindakan tersebut dilakukan seragam.

1. Prosedur menunjukkan adanya penetapan keputusan dan tanggung jawab

Penetapan keputusan yang dibuat oleh pimpinan organisasi merupakan keputusan yang harus dilaksanakan oleh para bawahannya untuk menjalankan prosedur kegiatan yang sudah ada.

1. Prosedur menunjukkan tidak adanya keterlambatan dan hambatan

Apabila prosedur yang sudah ditetapkan oleh suatu organisasi dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku maka hambatan yang akan dihadapi oleh pelaksana kecil kemungkinan akan terjadi.

* 1. **Penjualan** 
     1. **Pengertian Penjualan**

Menurut Moekjiat (2000:488)

*Selling* melakukan penjualan ialah suatu kegiatan yang ditujukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016:3) “Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”. Sedangkan menurut menurut Basu Swastha (2001:1) “menjual adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan”.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli diatas,dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu aktifitas yang dilakukan oleh seseorang untuk mencari pembeli agar bersedia membeli barang maupun jasa dengan berbagai macam kebutuhan yang berbeda dengan perjanjian harga dengan tujuan agar dapat menguntungkan kedua belah pihak.

* + 1. **Macam-macam Transaksi Penjualan**

Dalam penjualan, terdapat bermacam macam transaksi penjualan agar membuat penjualan tersebut berjalan efektif dan praktis agar dapat memudahkan masyarakat untuk melakukan transaksi penjualan. Berikut merupakan macam—macam transaksi penjualan yang ada di masyarakat, yaitu:

1. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:455)

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Menurut Lilis Pusitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:167) “penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/*cash* pada saat barang diserahkan kepada pembeli”. Sedangkan menurut Narko (2008:71) “penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan di beli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa”. Menurut Yadiati dan Wahyu (2006:129) “penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uag tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas”.

Dari beberapa pendapat menurut para ahli tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian dari penjualan tunai yaitu suatu transaksi penjualan yang dilakukan oleh seseorang dimana seseorang tersebut melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum mendapatkan barang secara langsung.

1. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013:201)

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menurut L.M Samryn (2014:250) “penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”. Sedangkan menurut Mulyadi (2008:206) “penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”. Menurut Soemarso (2009:160) yaitu “penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva”.

Dari beberapa pendapat ahli tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian penjualan kredit yaitu suatu penjualan yang dilakukan dengan cara menerima terlebih dahulu barang dan perusahaan memiliki tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang ditujukkan kepada konsumen untuk selanjutnya dilakukan pembayaran.

* + 1. **Prosedur Penjualan**

Berikut merupakan Prosedur Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit, yaitu:

1. Menurut Mulyadi (2013:476) prosedur penjualan tunai dapat digambarkan dalam bentuk *Flowchart* sebagai berikut:

Bagian Order Bagian Kassa

Penjualan

1

Mulai

Menerima uang dar pembeli

Faktur Penjualan Tunai

Menerima order dari pelanggan

3

2

Bukti Setor Bank

Menerima uang dari pelanggan

3

2

Menyetor kas ke bank

Mengoperasi -kan register kas

Faktur Penjuala Tunai

3

2

Pita Register Kas

1 Bukti Setor bank

1 Faktur Penjualan Tunai

2

Via Pembeli

N

Bersama uang

1

N

3

Diserahkan

5

ke bank

Bagian Gudang Bagian Pengiriman

3

2

4

Pita Register Kas

2 Faktur Penjualan Tunai

1 Faktur Penjualan Tunai

1 Faktur Penjualan Tunai

Kartu Gudang

Menyerahkan Barang

Membandingkan FPT lb 1 dan lb 2

2

1 Faktur Penjualan Tunai

1 Faktur penjualan tunai

Bersama barang sebagai slip pembungkus

Pita Register Kas

Bersama barang

2

6

Untuk pembeli

Bagian Jurnal

8

4

6

Rekapitulasi harga Pokok Penjualan

Bukti Setor Bank

Pita Register Kas

1 Bukti memorial

1 Faktur Penjualan Tunai

N

Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal Penjualan

Jurnal Umum

7

T

Selesai

Sumber : Mulyadi 2013

Gambar 2.1

Prosedur Penjualan Tunai

Berdasarkan *Flowchart* penjualan tunai tersebut diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Bagian Order Penjualan

Bagian Order Penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kassa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

1. Bagian kassa

Bagiaan Kassa menrima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kassa mengoprsikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerima kas.

1. Bagian Gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barnag apa saja yang telah di order. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengeriman barang.

1. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa telah melakukan pembayaran secara tuna serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang. Setelah keduanya cocok,bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

1. Bagian Jurnal

Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

1. Prosedur Penjualan Kredit.

Menurut Mulyadi (2013:211) prosedur penjualan kredit dapat digambarkan dalam bentuk *Flowchart* sebagai berikut:

Bagian Order Bagian Gudang

Penjualan

2

Mulai

Menerima *order*  dari Pelanggann

4

3 Faktur Penjualan Kartu Kredit

Menerima *faktur Penjualan Karu Kredit*

Menyiapkan Barang

5

3

4

4

2

3 Faktur Penjualan Kartu Kredit

1 Faktur Penjualan Kartu Kredit

Bersama dengan Penyerahan Barang

Kartu Gudang

N

1

2

2

N

Bagian Pengiriman Bagian Piutang

4

3

1

2

4 Faktur Penjualan Kartu Kredit

2

3 Faktur Penjualan Kartu Kredit

3 Faktur Penjualan Kartu Kredit

Membandingkan

Kartu Piutang

5

5

2

4

1 Faktur Penjualan Kartu Kredit

Bersama Dengan Penyerahan Barang

4

Bagian Piutang

Lanjutan

6

5

1 Faktur Penjualan Kredit

2 Faktur Penjualan Kartu Kredit

A

Secara Periodik

N

Jurnal Penjualan

Membuat Surat Tagihan

Selesai

1 Faktur Penjualan Kartu Kredit

Surat Tagihan

Ke Pelanggan

Sumber : Mulyadi 2013

Gambar 2.2

Prosedur Penjualan Kredit

Berdasarkan *Flowchart* tersebut diatas, berikut merupakan penjelasan untuk Prosedur Penjualan Kredit:

1. Bagian Order Penjualan

Bagian order penjualan dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

1. Bagian Gudang

Bagian Gudang dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang telah di *order*  oleh pelanggan/pembeli dan mempersiapkan penge*\_pack­-*an barang untuk barang tersebut di kirimkan oleh bagian pengiriman.

1. Bagian Pengiriman

Bagian Pengiriman dalam Prosedur ini fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dair pemegang kartu kredit diatas faktur penjualan kartu kredit.

1. Bagian Pencatatan Piutang

Bagian Pencatatan Piutang dalm prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.

1. Bagian Penagihan

Bagian Penagihan dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi tagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kredit.

1. Bagian Pencatatan Penjualan

Bagian pencatatan penjualan dalam prosedur ini fungsi akunntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan

* + 1. **Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan**

1. Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:463)

1. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Jika dilihat kembali daftar informasi yang diperlukan oleh manajemen tersebut diatas, maka formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kodedan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otoritas terjadinya berbaga tahap transaksi.

Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Tembusan faktur ini juga berfungsi sebagai slip pembungkus (*packing Slip)*  yang ditempelkan oleh fungsi pengiriman diatas pembungkus, sebagai alat pendeteksi bungkusan barang.

1. Pita Register Kas (*Cash Register Tape)*

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupkan dokumn pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.

1. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2013:214)dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit yaitu:

1. Surat order pengiriman.

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

1. Faktur penjualan dan tembusan.

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

1. Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
2. Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikirim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam buku besar.
3. Rekapitulasi harga pokok penjualan

Dokumen ini merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rangka rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

1. Bukti memorial.

Dokumen ini merupakan sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

* 1. **Strategi Penjualan Produk**

Menurut Sentot Imam Wahjono (2013)

Strategi diperlukan oleh perusahaan pelaku bisnis produk barang maupun jasa agar produk yang mereka miliki dikenal dan dilirik oleh masyarakat luas. Strategi penjualan produk umroh tidak jauh berbeda dengan strategi penjualan produk pada umumnya. Hal – hal yang umum dilakukan oleh perusahaan untuk memajukan usahanya diantaranya yaitu adanya promosi, periklanan, promosi penjualan (*sales promotion)*, penjualan secara pribadi (*personal selling)*, dan publisitas.

* + - 1. Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir setelah produk,harga dan tempat, serta inilah yang paling sering diidentikkan sebagai aktivitas pemasaran dalam arti sempit. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang termasuk penting selain produk, harga dan lokasi. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Promosi berfungsi untuk menarik minat calon nasabah (jamaah) baru. Promosi juga berfungsi mengingatkan akan produk, promosi dapat memengaruhi calon nasabah baru untuk meningkatkan minat nasabah(jamaah). Dalam menentukan alat promosi, pemasaran harus haru mengenal ciri alat promosi yang digunakan tersebut. Secara garis besar keempat promosi yang dapat digunakan secaraumum yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan secara pribadi, publisitas.

* + - 1. Periklanan

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan – perusahaan guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan perusahaan. Informasi yang diberikan yaitu nama produk, manfaat produk, harga produk, srta keuntungan – keuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah untuk menarik dan memengaruhi nasabah lama serta calon nasabahnya. Langkah - langkah dalam periklanan yang efektif dan efisien adalah :

* + - * 1. Identifikasi pasar sasaran yang akan dituju serta motif pembeli atas produk yang ditawarkan oleh perusahaan.
        2. Menentukan misi, tujuan dan sasaran periklanan yang terkait dengan sasaran penjualan dari suatu produk.
        3. Menetapkan anggaran periklanan.
        4. Merancang, meyusun serta menetapkan pesan yang akan disampaikan kepada pasar sasaran.
        5. Menetapkan media yang harus digunakan yang sesuai dengan pasara sasaran yang di tuju oleh perusahaan.
        6. Melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai dari pemasangan suatu iklan.
      1. Promosi penjualan (*Sales Promotion)*

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan.kegiatan penjualan yang bersifat jangka pendek dan tidak dilakukan secara berulang serta tidak rutin yang ditujukkan untuk mendorong lebih kuat mempercepat respon pasar yang ditargetkan sebagai alat lainnya dengan menggunakan bentuk yang berbeda. Karena waktunya singkat dan agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang menarik. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon atau sampel produk. Manfaat menggunakan alat tersebut akan memberikan tiga manfaat bagi promosi penjualan, yaitu:

1. Komunikasi, yaitu memberikan informasi yang dapat menarik dan mempengaruhi nasabah untuk membeli.
2. Insentif, yaitu memberikan dorongan dan semangat kepada nasabah untuk segera membeli produk yang ditawarkan.
3. Invitasi mengharapkan nasabah segera merealisasikan pembelian produk.
   * + 1. Penjualan Secara Pribadi (*personal selling)*

Kegiatan promosi berikutnya yaitu penjualan secara pribadi. Penjualan secara pribadi dapat dilakukan oleh siapapun. *Personal selling* dilakukan agar antara penjual dan calon nasabah dapat bertatap muka langsung dalam mempromosikan produknya. Promosi ini dapat memberikan kepercayaan lebih bagi calon nasabah bahwa produk yang ditawarkan sangat bagus dan kejelasan perusahaan lebih transparan.

* + - 1. Publisitas

Kegiatan promosi ini dilakukan untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, pembukaan stan promosi di pusat perbelanjaan, *sponsorship* kegiatan,menduukung atau berperan serta dalam kegiatan amal atau kegiatan lainnya. Tujuan promosi ini dilakukan agar nasabah dapat mengenal perusahaan terkait dengan lebih dekat.

Manfaat Strategi Penjualan

Menurut Ar. Setyaningrum (2015), setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang; tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan, apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan, serta usaha menguasai pasar.

Dengan adanya strategi penjualan dapat memberikan manfaat untuk keberhasilan usaha perusahaan. Disamping itu, strategi yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar. Dengan demikian strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pangsa pasar.

* 1. **Pembiayaan Bank**
     1. **Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, perilaku bisnis sangat penting. Adapun pengertian bisnis yaitu aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalakankan bisnisnya sangat membutuhkan modal. Jika pelaku bisnis tidak memiliki dana yang cukup, maka ia akan membutuhkan bank untuk sumber suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.

Adapun pengertian dari kedua komponen antara bisnis dan pembiayaan yaitu bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan, atau pengelolaan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan dan industri dan mengoptimalkan nilai keuntungan.

Menurut Rivai dan Arifin (2010:681)

Pembiayaan atau *Financing,* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan.

Menurut Kasmir (2008:96)

Pembiayaan adlah penyedia uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratuf serta sertifikat Wadi’ah Bank Indonesia No.5/7/PBI/2003 tanggal 1119 mei 2003).

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan mikro dan tujuan pembiayaan tingkat makro. Pembiayaan memiliki peran penting untuk kemajuan suatu bisnis atau usaha perusahaan. Dalam usaha jasa wisata salah satu contoh nyatanya ialah seperti jasa wisata umroh, pembiayaan ini sangat bermanfaat untuk kelancaran usaha maupun kelancaran jamaah untuk dapat melaksanakan umroh. Pembiayaan memiliki peran sangat besar untuk memberikan dana kepada jamaah.

Adapun secara umum tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat mengakses secara ekonomi, dengan pembiyaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dengan adanya pembiayaan ini dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakatnya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, yang berarti bahwa untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalu melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
3. Meningkatkan produktivitas, artinya yaitu adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha untuk mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tisak akan berjalan tanpa adanya suntikan dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor – sektor usaha melalui penambahan pembiayaan, maka sektor usahab tersebut akan menyerpa tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka sebagi berikut:

1. Upaya memaksimalkan laba.

Setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal.

1. Upaya meminimalkan resiko.

Usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melakukan tindakan pembiayaan.

1. Pendayagunaan sumber ekonomi.

Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber manusia yang ada. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber daya ekonomi.

1. Penyaluran kelebihan dana.

Dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan pembiayaan dpaat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan(surplus) dan kepada pihak yang kekurangan.

* + 1. **Jenis – Jenis Pembiayaan**

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Adapun jenis produk/jasa pembiayaan pada bank syariah, sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya.

Jenis – jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek diantaranya:

1. Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi:

Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.

Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

1. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan menjadi:

* 1. Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaaan yang dilakukan dengan 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
  2. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
  3. Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

* + - 1. Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:
         1. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.
    1. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *Mudharabah* adalah perjanjian antara penanam dan dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Aplikasi nya : Pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan eskpor.

* + - * 1. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan ini adalah perjanjian diantara pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mreka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian kuntungan diantara pemilik dana/ modal berdasarkan nisbah yang tlah disepakati sebelumnya.

Aplikasi : Pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.

* + - * 1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

1. Pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan ini adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

Aplikasi : Pembiayaan investasi/ barang modal, pembiayaan komsumtif, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor.

1. Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan ini adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayran harga terlebih dulu.

Aplikasi:Pembiayaan sektor pertanian, dan produk manufakturing.

1. Pembiayaan *Ishtisna*

Pembiayaan ini adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

Aplikasi : Pembiayaan konstruksi / proyek/produk manufakturing.

* + - * 1. Pembiayaaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis ini diklasifikasikan menjadi pembiayaan:

Pembiayaan *Ijarah*

Pembiayaan ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui permbayaran sewa.

Aplikasi : Pembiayaan Sewa

Pembiayaan *Ijarah muntahiya bilimatik/ iqtina*

Pembiayaan ini yaitu perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada penyewa.

* 1. Surat berharga syariah

Surat berharga syariah adalah suatu bukti investasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim diprdagangkan di pasar uang dan/aau pasar modal antara lain wesel, obligasi syariah , sertifikat dana syariah, surat brharga lainnya berdasarkan prinsip syariah.

* 1. Penempatan

Penempatan adalah penanaman dana bank syariah pada bank syariah lainnya dan/atau bank perkreditan syariah antara lain berbentuk giro, dan/atau tabunga wadiah , deposito berjangka dan/atau tabungan *mudharabah* antara bank (seperti IMA/ bentuk lain penempatan lainnya).

* 1. Penyertaan modal

Penyertaan modal adalah penanaman dana bank syariah dalam bentuk saham pada perusahaan yang bergerak dibidang keuangan syariah termasuk penanaman dana dalam bentuk surat utang konversi dengan opsi sahamatau jenis transaksi tertentu berdasarkan prinsip syariah yang berakibat bank syariah memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan yang bergerak di bidang keuangan syariah.

* 1. Penyertaan modal sementara

Penyertaan modal sementara adalah penyertaan modoal bank syariah dalam perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan dan/atau piutang sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Bank Indonesia yang berlaku, termasuk dalam surat uatang konvesi dengan opsi saham atau jenis transaksi tertentu yang berakibat bank syariah memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan nasabah.

* 1. Transaksi rekening administratif

Transaksi ini adlah komitmen dan kontinjensi (*off Balalnce sheet)* berdasrkan prinsip syariah yang terdiri atas bank garansi, akseptasi/endosemen, *irrevocable Letter of Credit* (L/C) yang masih berjalan, akseptasi wesel impor atas L/C berjangka, *standby* L/C, dabn garansi lain berdasarkan prinsip syariah.

* 1. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)

SWBI adalah sertifikat yang diterbitkan Bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadiah.

1. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktifitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman, yang disebut dengan pinjaman *Qardh.*

Pinjaman *Qardh* atau talangan adalah penyediaan dana dan/atau tagihan antara Bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.

* + 1. **Fungsi Pembiayaan**

Menurut Binti Nur Asiyah (2014:8), pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah memiliki fungsi sebagai berikut:

Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktiviitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru.

* 1. Meningkatkan daya guna barang
     + - 1. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
         2. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

1. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan mennciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif maupun secara kuantitatif.

1. Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar usaha dan produktivitasnya.

1. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah – langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

* + - * 1. Pengendalian inflasi
        2. Peningkatan ekspor
        3. Rehabilitasi prasarana
        4. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlbih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

1. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit.* Bila keuntungsn ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembangkan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara.

* 1. **Akuntansi Ijarah**
     1. **Pengertian Ijarah**

Menurut Wiroso (2011:455),

Ijarah adalah akad sewa menyewa antara pemilik *Ma’jur* (obyek sewa) dan *musta’jir* (penyewa) untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya. *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* adalah akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya dengan “opsi perpindahan hak milik” obyek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa.

Menurut Salman (2012:123),

mendefinisikan ijarah sebagai suatu transaksi yang memberi faedah kepemilikan suatu manfaat yang dapat diketahui kadarnya untuk suatu maksud tertentu dari barang yang disewakan dengan adanya imbalan.

Dalam PSAK 107 tentang “Akuntansi Ijarah” dijelaskan beberapa pengertian yang dipergunakan dalam transaksi ijarah sebagai berikut:

Aset Ijarah

Adalah aset baik berwujud maupun tidak berwujud, yang atas manfaatnya disewakan.

Ijarah

Adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu aset dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah)* tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan aset itu sendiri. Sewa yang dimaksud yaitu sewa operasi (*operating lease).*

Ijarah *Muntahiyah bittamlik.*

Adalah ijarah dengan wa’ad perpindahan kepemilikan aset yang di ijarah-kan pada saat tertentu.

Nilai wajar.

Adalah jumlah yang dipakai untuk mempertukarkan suatu aset antara pihak-pihak yang berkeingina dan memiliki pengetahuan memadai dalam suatu transaksi dengan wajar (*arms length transaction).*

Obyek Ijarah

Adalah manfaat dari penggunaan aset berwujud atau tidak berwujud.

Sewa Operasi.

Adalah sewa yang tidak mengalihkan secara substansial seluruh resiko dan manfaat yang terkait dengan kepemilikan aset.

Umur manfaat.

Adalah suatu periode dimana aset diharapkan akan digunakan atau jumlah produksi/unit serupa yang diharapkan akan diperoleh dari aset.

Wa’ad.

Adalah janji dari satu pihak kepada pihak lain untuk melaksanakan sesuatu.

* + 1. **Karakteristik Ijarah**

Menurut Wiroso (2011:456) mengacu pada,

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang Ijarah sebagaimana tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 09/DSN – MUI/ IV/2000 tertanggal 13 April 2000 (Fatwa,2006) sebagai berikut,

Rukun dan Syarat Ijarah

Pernyataan Ijab dan Qabul

Pihak – pihak yan bertekad (berkontrak); terdiri atas pemberi sewa (*lessor,* pemilik aset, LKS) dan penyewa (*Lesse,* pihak yang mengambil manfaat dari pengguna aset nasabah).

Objek kontrak; pembayaran (sewa) dan manfaat dari pengguna aset.

Manfaat dari penggunaan asset dalam ijarah adalah obyek kontrak yang harus dijamin, karena ia rukun yang harus dipenuhi sebagai ganti dari sewa dan bukan aset itu sendiri.

Sighat Ijarah adalah berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berkontrak, baik secara verbal atau dalam bentuk lain yang *equivalent* dan cara penawaran dari pemilik asset (LKS) dan penerimaan yang dinyatakan oleh penyewa (nasabah).

Ketentuan Objek Ijarah

Obyek Ijarah adalah manfaat dari penggunaan barang/jasa.

Manfaat barang harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak.

Pemenuhan manfaat harus yang bersifat dibolehkan.

Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syariah.

Manfaat arus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan jahalah (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa.

Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas, termasuk jangka waktunya. Bisa juga dikenali dengan spesifikasi atau identifikasi fisik.

Sewa adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa dalam ijarah.

Pembayaran sewa boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan obyek kontrak.

Kelenturan dalam menentukan sewa dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat jarak.

Kewajiban LKS dan nasabah dalam pembiayaan ijarah.

Kewajiban LKS sebagai pemberi sewa:

1. Menyediakan aset yang disewakan.
2. Menanggug biaya pemeliharaan aset.
3. Menjamin bila terdapat cacat pada aset yang disewakan.

Kewajiban nasabah sebagai penyewa:

1. Membayar sewa dan bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan aset yang disewa serta menggunakannya sesuai kontrak.
2. Menanggung biaya pemeliharaan aset yang sifatnya ringan (tidak materiil).
3. Jika aset yang disewa rusak,bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan, juga bukan karena kelalaian pihak penyewa dalam menjaganya , ia tidak bertanggung jawab atas kerusakan tersebut.
   * 1. **Multijasa**

Menuriut Binti Nur Asiyah (2014) yang mengacu pada menurut Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berpendapat bahwa pembiayaan multijasa adalah penyediaan dana yang diberikan oleh LKS kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa dengan sistem sewa dengan imbalan jasa (*ujrah)* yang sudah disepakati pada awal akad.

Multijasa dengan akad ijrah ini diterapkan untuk pendidikan, traveling, dan penyelenggaraan pernikahan. Dalam Fatwa Dewan Nasional nomor 44/DSN-MUI/2004 Tentang Pembiayaan Multijasa dijelaskan dalam ketentuan umumnya sebagai berikut:

Pembiayaan multijasa hukumnya boleh (Jaiz) dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah

Dalam hal LKS menggunakan akad Ijarah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa Ijarah.

Dalam hal LKS menggunakan akad Kafalah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa Kafalah.

Dalam kedua pembiayaan multijasa tersebut, LKS memperoleh imbalan jasa ( ujrah) atau *fee.*

Besar ujrah atau *fee* disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk prosentase.

* 1. **Kredit Bank**
     1. **Pengertian Kredit**

Menurut Jopie Jusuf (2014),

Pemberian kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati. Adapun pengertian kredit lain adalah penyediaan uang/ tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/ kesepakatan pinjam meminjam atara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melaksanakan dengan jumlah bunga sebagai imbalan.

Menurut Mardiyatmo (2008:93)

Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain yang akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu disertai dengan suatu kriteria prestasi, berupa bunga. Dengan kata lain, uang atau barangyang diterima sekarang akan dikembalikan pada masa yang akan datang. Pihak yang terkait dalam kredit ada dua macam, yaitu pihak pemberi kredit (kreditur) dan pihak penerima kredit (debitur)

Menurut Kasmir (2012:143)

Prosedur kredit adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum sesuatu kredit diputuskan untuk dikucurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit.

* + 1. **Unsur – unsur Kredit**

Kasmir (2014:84) berpendapat bahwa, unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit, diantaranya:

Kreditur

Kreditur merupakan pihak yang memberikan kredit (pinjaman) kepada pihak lain yang mendapat pinjaman. Pihak trsebut biasa perorangan atau badan usaha. Bank yang memberikan kredit kepada pihak peminjam merupakan kreditur.

Debitur.

Debitur merupakan pihak yang membutuhkan dana, atau pihak yang mendapat pinjaman dari pihak lain.

Kepercayaan (*Trust)*

Kreditur memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pinjaman (debitur) bahwa debitur akan memenuhi kewajibannya untuk membayar pinjamannya sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank merupakan pinjaman kepada pihak lain, sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak peminjam, bahwa pihak peminjam akan dapat memenuhi kewajibannya.

Perjanjian

Perjanjian merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antar bank (kreditur) dengan pihak peminjam (debitur).

Risiko

Setiap dana yang disalurkan oleh bank selalu mengandung adanya risiko tidak kembalinya dana. Risiko adalah kemungkinan kerugian yang akan timbul atas penyaluran kredit bank.

Jangka Waktu

Jangka waktu merupakan lamanya waktu yang diperlukan oleh debitur untuk membayar pinjamannya kepada kreditur.

Balas Jasa

Sebagai imbalan atas dana yang disalurkan oleh kreditur, maka debitur akan membayar sejumlah uang tertentu sesuai dengan perjanjian. Dalam perbankan konvensional, imbalan tersebut berupa bunga, sementara dalam bank syariah terdapat beberapa macam imbalan tergantung pada akadnya.

* + 1. **Prinsip – prinsip Pemberian Kredit**

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui penilaian yang benar.

Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2013:173) berpendapat bahwa kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan prinsip 5C dan 7P. Analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

*Character,* adalah suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi.

Capacity, adalah untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya termasuk kekuatan yang dimiliki. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

*Capital,* adalah untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi/laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas/solvabilitas, rentabiltas dan ukuran lainnya.

*Collateral,* merupakan jaminanyang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

*Condition,* dalam menilai suatu kredit hendaknya dinilai kondisi ekonomi sekaran dan kemungkinan untuk masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta diakibatkan dari prospek usaha sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik.

Sedangkan dengan analisis penilaian 7P kredit adalah sebagai berikut:

*Personality* , yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.

*Porty,* yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

*Purpose,* yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam.

*Prospect,* yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, memiliki prospek atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang dirugikan, namun nasabah juga.

*Payment,* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

*Profitabiliy,* untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari satu periode ke periode lain. Apakah tetap sama atau meningkat.

*Protection,* tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi kredit dengan jaminan.

Menurut Kasmir (2008:113) dalam pemberian kredit perlu juga memperhatikan prinsip 3R, yaitu:

1. *Return / Returning*

Return ini dimaksudkan sebagai penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh debitur setelah dibantu dengan kredit bank. Persoalannya adalah apakah hasil tersebut dapat untuk menutup pinjaman serta bersamaan dengan itu memungkinkan kemampuan keberhasilan dari kredit yang diberikan.

1. *Repayment*

Sebagai kelanjutan dari return, yang kemudian diperhitungkan kemampuan, jadwal serta jangka waktu pengembalian kredit.

1. *Risk Bearing Ability*

Yaitu sejauh mana ketahanan suatu perusahaan calon peminjam untuk menanggung resiko kegagalan, kemampuan peminjam dalam menanggung resiko ketidakmampuan mengembalikan kreditnya.

* + 1. **Tujuan Pemberian Kredit**

Menurut Kasmir (2008:100) tujuan utama pemberian kredit antara lain:

1. Mencari Keuntungan, yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang diberikan kepada nasabah.
2. Membantu usaha nasabah, bertujuan untuk membantu nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan mengembangkan dan meningkatkan usahanya.
3. Membantu pemerintah, semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik mengingat banyaknya kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

Adapun peranan kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan antara lain sebagai berikut:

1. Kredit pada hakikatnya dapat meningkatkan daya guna uang. Para pemilik uang/modal dapat secara langsung meminjamkan uangnya kepada para pengusaha yang memerlukan untuk meningkatkan produksi atau untuk meningkatkan usahanya.
2. Para pemilik uang/modal dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan. Uang tersebut diberikan sebagai pinjaman kepada perusahaan-perusahaan untuk meningkatkan usahanya.
3. Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalulintas uang.
4. Kredit uang yang disalurkan melalui rekening giro dapat menciptakan pembayaran baru seperti cek, bilyet giro, dan wesel. Sehingga apabila pembayaran dilakukan dengan cek, bilyet giro, dan wesel.
5. Kredit dapat pula meningkatkan daya guna dan peredaran barang.
6. Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi.
7. Kredit dapat meningkatkan kegairahan usaha.
8. Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan.
9. Kredit sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional.
   * 1. **Prosedur Pemberian Kredit**

Prosedur pemberian dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum tidak jauh berbeda, yang membedakan mungkin hanya terletak pada tujuan bank tersebut serta persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing-masing.

Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2013:177) berpendapat bahwa, secara umum prosedur pemberian kredit oleh badan hukum diantaranya:

1. Berkas –berkas

Dalam hal ini pertama kali mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Proposal pengajuan kredit tersebut hendaknya mencakup latar belakang perusahaan yang meliputi riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut tingkat pendidikannya, perkembangan perusahaan serta realisasinya dengan pihak pemerintah dan swasta. Proposal ini harus melampirkan: akta notaris baik perusahaan yang berbentui PT, Maupun yayasan, Tanda Dafta Perusahaan, NPWP, Neraca dan Laporan Laba Rugi 3 tahun terakhir, bukti diri pimpinan perusahaan, dan FotoCopy sertifikat jaminan.

1. Penyelidikan Berkas Pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapi kekrungan tersebut.

1. Wawancara

Menyiapkan penyelidikan yang dilakukan pihak perbankan untuk meyakinkan berkas-berkas yang dikirim sudah lengkap dan sesuai dengan yang diajukan pihak perbankan.

1. *On The Spot*

Kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian dicocokan dengan hasil wawancara.

1. Keputusan Kredit

Keputusan kredit adalah menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak, jika diterima akan dipersiapkan administrasinya dalam keputusan kredit ini biasanya akan mencakup jumlah uang yang akan diterima jangka waktu kredit dan biaya yang harus dibayar.

1. Penandatanganan Akta Kredit

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari keputusan kredit, maka sebelum kredit ini dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotek, dan surat perjanjian, penandatanganan dilaksanakan antara bank dengan debitur secara langsung atau melalui notaris.

1. Realisasi Kredit

Realisasi kredit ini diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank bersangkutan.