

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Definisi Multiguna Tanpa Agunan

- a) Produk Multiguna Tanpa adalah suatu produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri yang memberikan Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang di gunakan dalam produk Pembiayaan MTA ini adalah ;¹

Pembiayaan multiguna tanpa agunan adalah pembiayaan yang prosesnya pencairannya cepat karena tidak diperlukan menganalisis jaminan saat pencairan pembiayaan tersebut. Disamping pembiayaan ini prosesnya cepat pembiayaan MTA ini juga termasuk pembiayaan yang beresiko karena tidak adanya jaminan sering menjadikan nasabah pembiayaan MTA itu sering macet.²

Beberapa akad yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri untuk produk Multiguna Tanpa Agunan adalah:

1. Murabahah Bil Wakalah

Adalah pemberian kuasa dari pihak bank sebagai *muwakil* kepada pihak nasabah sebagai *wakil* didalam akad perjanjian pembiayaan *murabahah* yang berisi pemberian pembiayaan kepada debitur atau nasabah pembiayaan terhadap transaksi jual beli barang, dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah debitur sebagai pembeli,

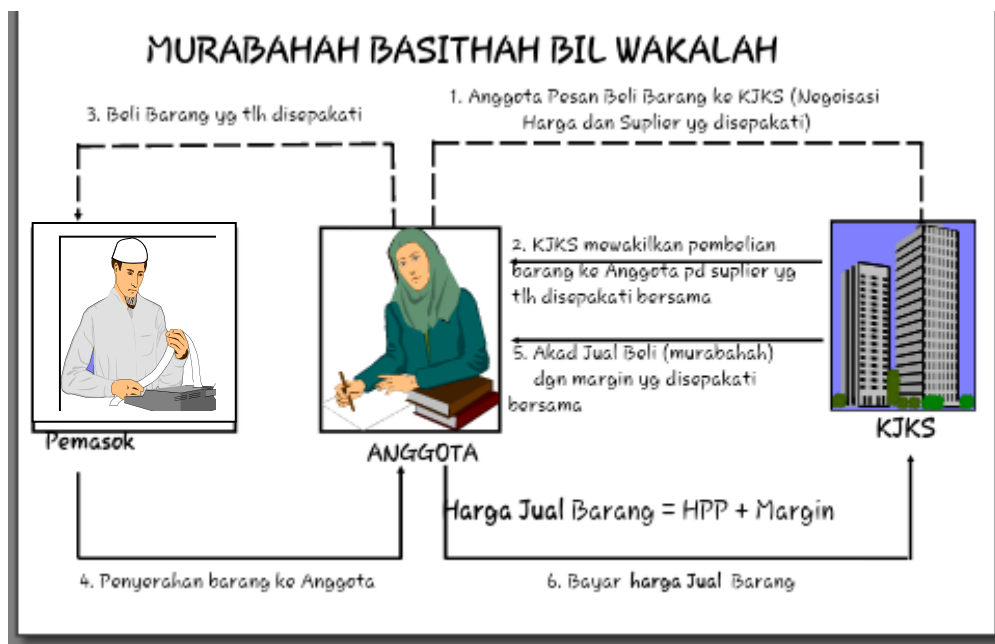
¹Sholeh Romli Dkk, *Buku Pedoman Akad ...H.,2*

² Imam Nawawi, *Teller Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kesamben, Minggu 06 Maret 2016*

dengan harga jual dari bank berdasarkan harga jual asal dari pemasok barang ditambah dengan persentase tambahan keuntungan untuk bank, yang besarnya telah disepakati bersama antara kedua belah pihak. Dalam hal ini, pihak bank harus memberi tahu harga awal produk yang dia beli, dan menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh sebagai tambahannya. Biasanya pembayaran harga dalam transaksi jual beli ini dilangsungkan dengan cara angsuran.

Gambar 2.1

Alur akad Murobahah Bil Wakalah³



³ Dokumen BMT UGT Sidogiri

Pembelian barang dalam murabahah bisa menggunakan Wakalah,
Wakalah ada 2 :

1. Wakalah umum yaitu muwakkil membebaskan wakil dalam pembelian barang. Jadi wakil diberikan kebebasan oleh muakkil untuk membeli barang
2. Wakalah khusus yaitu muwakkil memberi batasan pada wakil dalam pembelian barang. Ibnu Rif'ah memperbolehkan kepada wakil membeli sendiri barang yang di belinya apabila sudah ada ketetapan harga dari muwakkil.

Keuntungan dan Manfaat:

- Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat
- Anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang diletakkan di BMT

Ketentuan :

- Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan Konsumtif
- Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
- Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun
- Harus aktif menabung minimal setiap kali angsuran
- Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 1.000.000,-

b). Modal Usaha Barokah (MUB) adalah produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri yang memberi fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil dan membutuhkan sebuah jaminan.

Jaminan (*collateral*) adalah asset yang diberikan kepada lembaga keuangan bank atau Non bank untuk menjamin suatu pembiayaan), dalam banyak hal jaminan ini diperlukan untuk memperkuat kelemahan yang ditemukan dalam salah satu atau lebih faktor pembiayaan. Jadi, pembiayaan diberikan dengan perkiraan bahwa dana tersebut akan dibayar kembali sampai lunas. Jaminan yang digadaikan harus dijual untuk memperoleh uang yang diperlukan untuk pelunasan, jika timbul masalah pembiayaan.⁴

Menurut Hasanuddin Jaminan merupakan tanggungan yang diberikan oleh debitur dan atau pihak ketiga kreditur karena pihak debitur mempunyai kepentingan bahwa debitur harus memenuhi kewajibannya dalam suatu perikatan⁵.

Selain itu menurut ketentuan pasal 2 ayat (1) Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 Februari 1991 tentang Jaminan Pemberian Kredit, bahwa yang dimaksud dengan Jaminan adalah suatu keyakinan bank atas kesanggupan debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan yang diperjanjikan.

⁴Darmawi Herman, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta, Pt Bumi Aksara, 2012), Hal., 113

⁵Hasanuddin Rahman. *Aspek-Aspek Hukum Pemberian Kredit Perbankan Di Indonesia*. (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995) H.175.

Landasan syariah jaminan

Dalam hukum islam berkaitan dengan jaminan hutang dikenal dengan dua istilah yaitu kafalah dan rohn. Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makful alaih*). Menurut bank indonesia, kafalah adalah akad pemberian jaminan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain, dimana pemberi jaminan bertanggung jawab atas pembayaran kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan. Sedangkan rohn menurut bahasa adalah *al-tsubut* dan *al-habs*, yaitu penetapan dan penahanan. Ada pula yang menjelaskan bahwa rohn adalah terkurung atau terjerat.

Secara istilah yaitu, menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut ajaran Islam sebagai jaminan utang, sehingga orang yang bersangkutan dapat mengambil piutang atau mengambil sebagian manfaat barang tersebut. Menurut dewan syariah nasional, Rohn yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang, sedangkan menurut bank indonesia, Rohn adalah akad penyerahan barang/harta dari nasabah kepada bank sebagai jaminan sebagian atau seluruh utang.⁶

Berdasarkan ayat Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 283, Allah mengatakan bahwa setiap jaminan itu diperbolehkan adanya. Selain dari ayat Al-Qur'an diatas, mengenai hukum tentang jaminan juga terdapat di

⁶Sulaiman Rasjid, Fiqih Islam, (Sinar Baru Algesindo;1994),Hal.,310

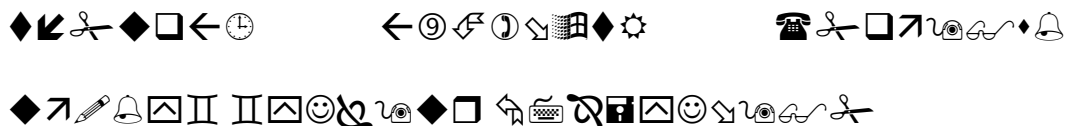
Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 mengenai *murabahah* pun juga harus dipenuhi dan ditaati oleh para bankir. Bunyi Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 mengenai jaminan ialah sebagai berikut : “Jaminan bukanlah suatu yang bersifat mutlak yang harus dipenuhi dalam pembiayaan *murabahah*, jaminan hanyalah dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan serius dengan barang yang dipesan. Hal tadi tersebut merupakan teori-teori syariah yang seharusnya dilakukan oleh Bank Umum Syariah.”

Akad yang digunakan dalam Pembiayaan Modal Usaha Barokah adalah:

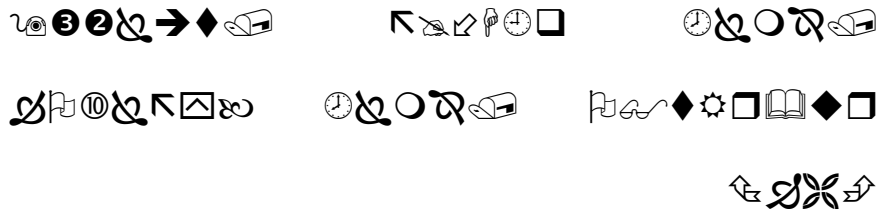
a. Kafalah (Talangan)

Yaitu merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau pihak yang ditanggung. Dalam pengertian lain, kafalah juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.⁷ Jadi akad kafalah ini menanggung tanggungan yang dimiliki oleh pihak ke dua terhadap pihak ketiga.

Dalilnya tentang kafalah terdapat dalam surat Yusuf (12);72



⁷Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*,(Jakarta; Gema Insani Press,2001),H.,123



Artinya: “Penyeru-penyeru itu berseru: ‘Kami kehilangan piala Raja; dan barang siapa yang dapat mengembalikannya, akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.’”

Jenis- jenis kafalah diantaranya adalah :

- a. *Kafalah Bil-Maal* yaitu jaminan pembayaran barang atau pelunasan utang.
- b. *Kafalah bit-taslim* yaitu jenis kafalah yang biasa dilakukan untuk menjamin pengembalian atas barang yang disewa, dan pada masa waktu sewa berakhir. Jenis jaminan ini dapat dilaksanakan oleh bank untuk kepentingan nasabahnya dalam bentuk kerjasama dengan perusahaan penyewaan. Jaminan pembayaran bagi bank ini dapat berupa deposito/ tabungan dan bank dapat membebaskan uang jasa (*fee*) kepada nasabah itu.
- c. *Kafalah munjazah* adalah jaminan yang tidak dibatasi leh jangka waktu dan untuk kepentingan dan tujuan tertentu. Salah satu bentuk kafalah al – munjazah adalah pemberian jaminan dalam bentuk *performance bonds* “jaminan prestasi” , suatu hal yang azim dikalangan perbankan dan hal ini sesuai dengan bentuk akad.

- d. *Kafalah muallaqah* bentuk jaminan ini merupakan penyederhanaan dari *kafalah al-munjazah*, baik oleh industri perbankan maupun asuransi.

Fitur dan Mekanisme

- Bank bertindak sebagai pemberi jaminan atas pemenuhan kewajiban nasabah terhadap pihak ketiga;
- Objek penjaminan harus;
 - a) Merupakan kewajiban pihak/orang yang meminta jaminan;
 - b) Jelas nilai, jumlah dan spesifikasinya; dan
 - c) Tidak bertentangan dengan syariah (diharamkan).
- Bank dapat dapat memperoleh imbalan atau fee yang disepakati diawal serta dinyatakan dalam jumlah nominal yang tetap;
- Bank dapat meminta jaminan berupa *cash collateral* atau bentuk jaminan lainnya atas nilai penjaminan; dan
- Dalam hal nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban kepada pihak ketiga dengan memberikan danaa talangan sebagai pembiayaan atas dasar akad qordh yang harus diselesaikan oleh nasabah.

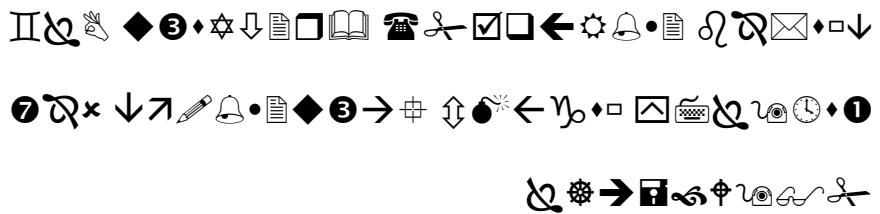
b. Musyarakah

Adalah kontrak yang dilakukan oleh dua belah pihak ataupun lebih oleh orang yang meluncurkan perdagangan untuk mendapatkan sebuah keuntungan.⁸ Musyarakah adalah kerjasama

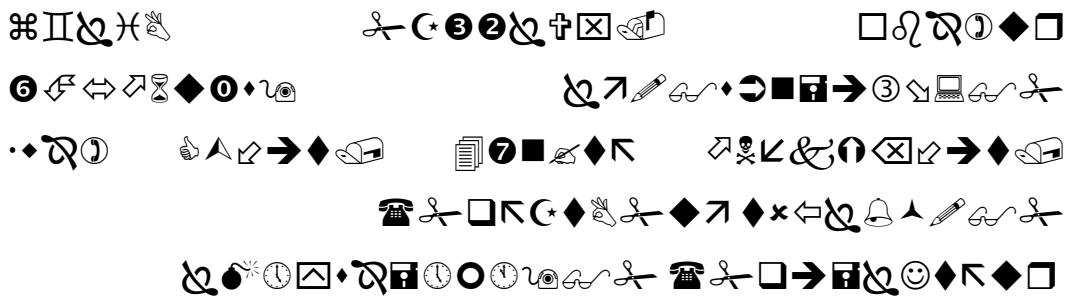
⁸Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis ...*,H.,119

antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau keahlian/manajerial dengan kesepakatan keuntungan dibagi sesama, dan jika terjadi kerugian ditanggung bersama.⁹

Landasan syariah



Artinya : “ Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu “
(Q.S. An-Nisa’ : 12)



Artinya : dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh (Q.S. Shaad : 24).¹⁰

Dari kedua ayat tersebut meneunjukkan perkenan dan pengakuan Allah akan adanya perserikatan dalam pemilikan

⁹Ahmad Dahlan, Bank Syariah, (Yogyakarta,Teras,2012),H.,169

¹⁰Al-Qur'an Al-Karim Dan Terjemah Bahasa Indonesia (Ayat Pojok), (Kudus, Menara Kudus, 2006),Hal.,454

harta. Hanya saja dalam surat An-Nisa' :12 perkongsian terjadi secara otomatis karena waris, sedangkan dalam surat shaad: 24 terjadi atas dasar akad.

Al- Hadist

Dari abu hurairah, Rasulullah SAW bersabda, “ Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya.” (HR Abu Dawud No.2936, dalam kitab Al-Buyu', dan Hakim).¹¹

Dalam hadist qudsi tersebut menunjukkan kecintaan Allah kepada hamba-hambanya yang melakukan perserikatan selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan.

Al-Musyarakah ada dua jenis : musyarakah pemilikan dan musyarakah akad (kontrak), musyarakah pemilikan terjadi karena adanya warisan, wasiat atau kondisi lain yang mengakibatkan pemilikan satu asset oleh dua orang atau lebih. Dalam musyarakah ini, kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam sebuah asset nyata dan berbagi pula dari keuntungan yang dihasilkan asset tersebut. Musyarakah akad tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka memberikan modal musyarakah. Dan mereka

¹¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*,(Jakarta; Gema Insani Press,2001),H.,90

pun sepakat untuk membagi keuntungan dan kerugian.

Musyarakah akad terbagi menjadi:

a. *Syirkah al-inan* adalah kontrak antara dua orang atau lebih.

Setiap pihak memberikan porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Kedua pihak saling berbagi keuntungan dan kerugian sebagaimana yang disepakati oleh mereka. Akan tetapi porsi masing-masing pihak baik dana, kerja dan juga bagi hasil tidak harus sama, dan identik dengan kesepakatan bersama. Dan mayoritas ulama' membolehkan akad musyarakah ini.

b. *Syirkah mufawadhah* adalah kontrak kerjasama antara dua

orang atau lebih. Setiap orang memberikan porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Dengan demikian, syarat utama dari akad syirkah ini adalah kesamaan dari dana yang akan dikontribusikan, kerja, tanggung jawab, dan beban utang dibagi masing-masing pihak.

c. *Syirkah a'maal* adalah kontrak kerjasama antara dua orang

yang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misalnya kerjasama dua arsitek untuk menggarap sebuah proyek, kerjasama dua orang penjahit untuk menerima orderan pembuatan seragam kantor. Musyarakah ini kadang kadang disebut musyarakah abdan atau sana'i.

d. *Syirkah wujuh* adalah kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestise baik serta ahli dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra. Jenis musyarakah ini tidak membutuhkan modal karena pembelian dilakukan dengan cara kredit berdasarkan pada jaminan tersebut. Oleh karena itu kontrak ini lazim disebut sebagai musyarakah piutang.

Keuntungan dan Manfaat:

- Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah
- Anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.
- Terbebas dari Riba dan Haram

Ketentuan ;

- Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil
- Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha
- Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan
- Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta

Persyaratan Khusus :

- Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil).
- Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun.
- Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir.
- Menyerahkan Dokumen yang diperlukan.

c) Strategi meningkatkan usaha

1. Definisi Strategi

Strategi merupakan sebuah perspektif, dimana isinya terdiri bukan hanya berupa sebuah posisi yang dipilih, tetapi ia merupakan sebuah cara mendalam untuk mempersepsi dunia. Strategi juga bisa diartikan sebuah konsep.¹² Konsep strategi sendiri merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap enterpreneur maupun setiap manajer, dalam segala bidang usaha. Strategi organisasi terdiri dari tindakan-tindakan dan pendekatan bisnis, yang diterapkan oleh pihak manajemen guna mencapai kinerja keorganisasian yang ditetapkan sebelumnya. Dikatakan oleh Strickland bahwa: “strategi sesuatu perusahaan, secara tipikal merupakan sebuah bauran yang terdiri dari (1) Tindakan-tindakan yang dilaksanakan secara sadar, dan ditujukan ke arah sasaran tertentu; (2) Tindakan-tindakan yang diperlukan guna menghadapi perkembangan-perkembangan yang

¹²J.Winardi,*Entrepreneur Dan Entrepreneurship*,(Jakarta,Kencana,2008),Hal.,121

tidak diantisipasi, dan karena tekanan-tekanan kompetitif yang dilancarkan.¹³

Menurut pendapat lain strategi merupakan suatu kelompok keputusan, tentang tujuan-tujuan apa yang akan diupayakan pencapaiannya, tindakan – tindakan apa yang perlu dilakukan, dan bagaimana cara memanfaatkan sumber-sumber daya guna mencapai tujuan-tujuan tersebut.

2. Usaha kecil adalah kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (*asset*) yang kecil. Nilai modal awal, aset atau jumlah pekerja itu bergantung kepada definisi yang diberikan oleh pemerintah atau institusi lain dengan tujuan-tujuan tertentu, misalnya indonesia mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai aset yang kurang dari Rp 200 juta. Usaha yang terlalu kecil dengan jumlah yang kurang dari 5 orang dikatakan sebagai usaha kecil level mikro.¹⁴

Usaha kecil menurut surat edaran bank indonesia no. 26/I/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal kredit usaha kecil KUK adalah usaha yang memiliki total aset maksimum RP.600 juta enam ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan rumah yang ditempati. Pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta ,dan

¹³J.Winardi, *Entrepreneur...*Hal.,107

¹⁴Sadono Sukirno Dkk, *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*,(Jakarta, Kencana, 2006),H.,365

koperasi. sepanjang aset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp.600 juta.¹⁵

Sedangkan berdasarkan UU No. 9/1995 tentang usaha kecil, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil usaha tahunan, seperti kepemilikan, sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Usaha kecil yang dimaksud disini meliputi juga usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Adapun usaha kecil informal adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima, pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun, dan atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Menurut Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM pasal 1 usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang

¹⁵Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis Cetakn Ketiga*,(Jakarta, Pt Rineka Cipta,2 004)Hal.,45

memenuhi kriteria usaha kecil yang dimaksud dalam undang-undang ini.¹⁶

3. Karakteristik usaha kecil

Hasil studi lembaga manajemen fakultas ekonomi universitas indonesia itu sangat berbeda-beda, tergantung pada fokus permasalahan yang dituju dan instansi yang berkaitan dengan sektor ini . sedangkan dinegara-negara lin, kriteria yang ada akhirnya turut menentukan ciri sektor usaha kecil, yang antara lain ditentukan oleh karyawan yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan.

Secara umum, sektor usaha kecil memiliki karakteristik diantaranya adalah Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kinerja usaha, Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi, Modal terbatas, Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas, Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang, Kemampuan pemasaran dan negoisasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas, Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk

¹⁶Undang-Undang Umkm No. 20 Tahun 2008, (Jakarta, Sinar Grafika,2008),Hal.,3

mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha kecil menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal, terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas. Pemerintah telah mengeluarkan berbagai kemudahan, terutama melalui paket-paket kebijakan untuk mendorong kehidupan sektor usaha kecil. Misalnya, kredit bimas dan kredit usaha kecil (KUK), namun apa yang telah dilakukan berkaitan dengan pemberian kredit tersebut belum dirasakan manfaatnya secara keseluruhan oleh sektor usaha kecil. Berkaitan dengan pemberian kredit kepada usaha kecil tersebut, pada tahun 1995 direalisasikan pemberian kredit tanpa agunan kepada usaha kecil. Kredit tersebut disebut dengan kredit kelayakan usaha yang besarnya maksimum Rp. 50 juta.¹⁷

Bentuk usaha kecil adalah bentuk organisasi usaha atau badan yang menjadi wadah penggerak setiap jenis kegiatan usaha dibidang perekonomian, baik usaha perindustrian, perdagangan atau jasa. Ditinjau dari segi produk barang dan atau jasa yang dihasilkan serta

¹⁷ Pandji Anoraga, Manajemen Bisnis...Hal.,46

aktivitas ekonomi yang dilakukan dalam kegiatan bisnis, maka usaha kecil dibedakan sebagai berikut.¹⁸

a. Usaha perdagangan, meliputi:

- Pedagang besar/ distributor/ agen tunggal adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberikan hak wewenang wilayah atau daerah tertentu dari produsen.
- Pedagang menengah atau grosir adalah pedagang yang membeli atau yang mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan atau perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.
- Pedagang eceran adalah pedagang yang menjual barang dagangannya langsung ketangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.
- Importir (pengimpor) adalah perusahaan yang memiliki fungsi menyalurkan barang dari luar negeri ke negaranya. Contoh seperti import jeruk lokam dari cina ke indonesia.
- Eksportir (pengekspor) adalah perusahaan yang memiliki fungsi menyalurkan barang dari dalam negeri ke negara lain.

¹⁸Teguh Sulistia, *Aspek Hukum Usaha Kecil Dalam Ekonomi Kerakyatan*,(Yogyakarta, Andalas University Press,2006),Hal.,152

Contohnya seperti ekspor produk kerajinan ukiran dan pasir laut ke luar Negeri.

- Sektor informal, seperti pengumpulan barang-barang bekas oleh para pemulung

b. Usaha pertanian, meliputi:

- Pertanian pangan dan perkebunan
- Perikanan darat atau laut
- Peternakan dan usaha-usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan dari departemen pertanian

c. Usaha industri, meliputi;

- Industri logam/ kimia
- Makanan/ minuman
- Pertambangan
- Konveksi

4. Modal usaha kecil

Bagi pengembangan usaha kecil, masalah modal merupakan kendala terbesar. Ada beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahanya, yaitu melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyesuaian sebagian laba badan usaha milik negara, hibah, jenis-jenis pembiayaan lainnya.

Pada umumnya, pembiayaan yang berasal dari kredit perbankan dirasakan oleh usaha kecil sangat memberatkan, terutama karena tingkat bunga yang cukup tinggi. Dilain pihak mengingat sektor usaha kecil memiliki skala usaha yang umumnya juga kecil dengan tingkat pendapatan yang seringkali tidak teratur, pihak bank seringkali merasa was was apabila pinjaman yang diberikan tidak mampu dikembalikan oleh usaha kecil. Oleh karena itu, diciptakanlah instrumen pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik usaha kecil, yaitu melalui modal ventura.

5. Upaya- upaya pengembangan usaha kecil

Dalam pasal 14 UU tentang usha kecil dirumuskan bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang; a). Produksi dan pengolahan; b). Pemasaran;c). Sumber daya manusia dan teknologi.

Disebutkan lebih lanjut dalam pasal 15 dn 16 UU tentang usaha kecil, bahwa “pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan ; a) meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan; b). Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan; c) memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan , bahan baku, bahan penolong dan kemasan”.

Dibidang pemasaran juga dirumuskan langkah pembinaan dan pengembangan, baik didalam maupun di luar negeri. Langkah tersebut dicapai lewat pelaksanaan penelutihandan pengkajian pemasaran, peningkatan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran,serta menyediakan sarana serta dukungan promosi dan ujipasar bagi usaha kecil. Selain itu, juga dimaksudkan untuk pengembangan lembaga pemasaran dan jaringan distribusi, serta memasarkan produk usaha kecil.

Dari sudut manajemen, pembinaan dan pengembangan bidang produksi dan pemasaran diagungi sebagai langka stratrategis dalam usaha meningkatkan kinerja kecil. Dua unsur tersebut dilengkapi dengan pengembangan Sumber daya manusia sebagai pelaksana.

Dalam pasal 17 UU tentang usaha kecil dirumuskan langkah-langkah tentang pembinaan dan pengembangan dibidang sumber daya manusia dengan langkah-langkah diantaranya adalah : Memasyarakatkan dan membudidayakan kewirausahaan, Meningkatkan ketampilan teknis dan manajerial, Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan, dan konsultan usaha kecil, Menyediakan tenaga penyuluhan.

Dalam penjelasan pasal 17 ini juga disebutkan “menanamkan dan mengembangkan jiwa, semangat , serta perilaku kewirausahaan”. Hal itu ditandai dengan:

- Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dengan semangat kemandirian;
- Kemauan dan kemampuan memecahkan masalah dan mengambil keputusan secara sistematis, dan keberanian mengambil resiko usaha;
- Kemauan dan kemampuan berfikir dan bertindak secara kreatif dan inovatif;
- kemauan dan kemampuan untuk bekerja dalam kebersamaan dengan berlandaskan etika bisnis yang sehat.

Selain upaya diatas ada upaya- upaya lain yang dapat mengembangkan usaha kecil, adalah sebagai berikut;

- 1) Pendekatan makro untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil, antara lain meliputi penyediaan barang-barang publik yang lebih berorientasi pada pengembangan usaha kecil, seperti fasilitas infrastruktur, kebijakan moneter (misalnya ; kredit berbunga ringan bagi usaha kecil, pengembangan teknologi, serta kebijakan persaingan yang sehat).
- 2) Mengembangkan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan didasarkan salimh menguntungkan kedua belah pihak. Kalau kedua belah pihak saling menguntungkan, maka kemitraan akan dapat berlangsung terus.

d) Pengertian Pedagang

Menurut UU Nomor 29 Tahun 1948 Pasal 1 menyatakan Pedagang adalah orang atau badan yang menjual-beli barang, tetapi termasuk pula orang atau badan pengusaha yang membeli bahan mentah untuk dijadikan barang selesai . di samping perkataan “beli” dan “jual” di pakai juga perkataan “terima”, “simpan”, dan kirim.¹⁹

Perdagangan adalah kegiatan usaha yang menyalurkan barang produksi dari produsen ke konsumen. Pedagang menjual barang ke konsumen, pedagang disebut sebagai perantara. Jenis usaha perdagangan, diantaranya adalah pedagang bahan makanan, pedagang sandang, pedagang perhiasan, dan lain-lain.

Menurut tempat usahanya, pedagang dibedakan menjadi 3 yaitu:

- Pedagang tetap yaitu pedagang yang memiliki tempat yang tetap, misalnya berdagang di pasar, ruko (Rumah Toko), toko, warung, supermarket/mall.
- Pedagang asongan adalah pedagang yang tidak menetap, berdagang dengan cara berkeliling atau perorangan yang menawarkan dan melakukan penjualan barang-barang dengan jalan kaki.²⁰

¹⁹[Http://M.Hukumonline.Com/Pusatdata/Download/Lt52777811947e/Node/\(Jum'at,15:01:2016\),15:41wib](http://M.Hukumonline.Com/Pusatdata/Download/Lt52777811947e/Node/(Jum'at,15:01:2016),15:41wib)

²⁰Anonim, Kamus Saku Bisnis,(Yogyakarta,Diksi, 2005),Hal.,168

- Pedagang kaki lima yaitu pedagang yang tidak menetap dan berpindah-pindah tempatnya, contohnya pedagang di pinggir jalan raya atau trotoar.²¹

e) Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari baitul maal wa tamwil atau dapat juga di tulis dengan baitul maal wa baitu tamwil. Secara harfiah atau *Lughowi* Baitul Maal berarti rumah dana dan Baitut Tamwil rumah usaha. Baitul maal di kembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan islam. Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasharufkan dana sosial. Sedangkan baitu tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluru bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial bmt akan terlihat pada definisi baitul maal, sedangkan peran bisnis bmt terlihat dari *Baitut Tamwil*. Sebagai lembaga sosial, baitul maal memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan amil zakat (LAZ), oleh karenanya, Baitul Maal ini harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekaf, wakaf dan sumber dana-dana sosial yang lain, dan upaya pentasharufan zakat kepada

²¹*Pemasaran Dasar Edisi 16* (Jakarta, Salemba Empat,2009),Hal.,256

golongan yang paling berhak sesuai dengan ketentuan ashnabiah (UU nomer 38 tahun 1999).

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Untuk mencapai tujuan BMT melakukan kegiatan antara lain:²² Mengumpulkan simpanan pokok anggota, mengumpulkan simpanan pokok khusus atau dana penyertaan anggota atau biasa disebut saham dalam perseroan terbatas, mengumpulkan simpanan sukarela atau tabungan mudharabah anggota, menerima dana wadi'ah atau titipan, investasi dan sejenisnya, mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi, mengelola dana zakat, infaq, shodaqoh, hibbah dll.

f) Visi BMT

Visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan bmt menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabd Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Titik tekan perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti yang luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual

²²Pinbuk Tulungagung, *Modul Pelatihan Calon Pengelola Dan Pengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah*,(Tulungagung,Tidak Diterbitkan,2015)

peribadatan seperti sholat misalnya tetapi lebih luas mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga kegiatan BMT harus berorientasi pada upaya meningkatkan ekonomi yang adil dan makmur. Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri karena visi sangat dipengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakatnya serta visi para pendirinya. Namun demikian, prinsip perumusan visi harus sama dan tetap berpegang teguh. Karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Pendirian tidak dapat begitu saja mengabaikan aspek ini.

g) Misi BMT

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridlo Allah SWT.

Dari pengertian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba modal pada golongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang rata dan adil, sesuai dengan prinsip ekonomi islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah-mikro harus di dorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.

h) Tujuan BMT

Didirikannya BMT Bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Dari pengertian tersebut dapat dipahami mengingat BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota Harus diberdayakan supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usahanya.

Pemberian modal pembiayaan sebisa mungkin dapat memandirikan ekonomi para anggotanya. Dalam kaitan ini pendampingan dari pihak BMT sangat diperlukan. Dalam pemberian pembiayaan BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan penimpangan yang mungkin timbul dari pembiayaan tersebut. Untuk mempermudah dalam pendampingan, pendekatan pola kelompok usaha muamalah (Poskuma) menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan jenis usaha atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan. Tanpa adanya Poskuma, pendampingan individu tidak akan berjalan secara efektif.

Lembaga ekonomi mikro pada awal pendiriannya memfokuskan diri untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk mensejahterakan

anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya pada umumnya melalui pemberian pinjaman modal.

i) Prinsip operasi BMT

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR syariah, yakni menggunakan 3 prinsip:

a. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

- *Al-mudharabah* adalah kerjasama antaradua orang atau lebih yang mana 100% modal ditanggung oleh *shohibul maal* dan pihak yang lain sebagai penggarap (*mudharib*) yang mana apabila ada kerugian yang tidak disengaja oleh mudharib maka kerugian akan ditanggung oleh pihak *shahibul maal*, sedangkan apabila kegagalan tersebut dikarenakan kelalaian dari *mudharib* maka kerugian akan ditanggung oleh pihak *mudharib*.
- *Al-musyarakah* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih yang mana masing-masing pihak saling memberikan kontribusi dana dan tenaga, dan keuntungan dan kerugian akan dibagi sesuai dengan prosentase pemilikan dana.
- *Al-muzara'ah* adalah kerjasama pengolahan pertanian antara pemilik lahan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (persentase) dari hasil panen. Perbedaan antara

muzaraah dengan *mukhabarah*, jika *muzaraah* benihnya dari pemilik lahan sedangkan *mukhabarah* benihnya dari penggarap.²³

- *Al-musaqoh* adalah bentuk yang lebih sederhana dari muzara'ah dimana si penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.

b. Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu atacara jual beli yang dalam pelaksanaan BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah di belinya tersebut dengan di tambah mark up. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada nasabah penyedia dana.

- *Ba'i al-murabahah*
- *Bai' as-salam*
- *Ba' al-istisna'*
- *Ba'i bitsaman ajil*

c. Sistem non profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan itu merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

- *Al-Qordul Hasan.*

²³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek....Hal.,99*

d. Akad bersyarikat

Adalah akad kerjasama anantara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati.

- *Al-musyarakah*

- *Al mudharabah.*

e. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

a. Pembiayaan *al-murabahah* (MBA)

b. Pembiayaan *bai' bitsaman ajil* (BBA)

c. Pembiayaan *al mudharabah* (MDA)

d. Pembiayaan *al-musyarakah* (MSA)²⁴

j) Pengertian pembiayaan

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (12) :

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang

²⁴Heri Sudarsono, *Bank Lembaga Keuangan Syariah* Edisi 2, (Yogyakarta, Ekonisia, 2003), Hal.,101

mewajibkan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil “.

Prinsip syariah adalah aturan atau perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).²⁵

k) Tujuan pembiayaan

Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

- a. Peningkatan ekonomi umat
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha
- c. Meningkatkan produktivitas
- d. Membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk :

²⁵Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta, Teras.,2014 H.,2

- a. Upaya memaksimalkan laba
- b. Upaya meminimalkan risiko
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi
- d. Penyaluran kelebihan dana

Tujuan pembiayaan yang lain adalah :

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan dan sekaligus juga unsur keuntungan dari suatu pembiayaan sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberian pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.
- b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu betul-betul terjamin

pengembaliannya sehingga keuntungan yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.²⁶

- 1) Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Diantaranya;²⁷

1. Character

Adalah sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan. Hal ini yang perlu ditekankan pada nasabah di bank syariah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah.

Kegunaan penelitian karakter ini untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh dengan langkah berikut ;

- b. Meneliti riwayat hidup calon *customer*
- c. Meneliti reputasi calon *customer*
- d. Meminta *bank to bank information*
- e. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi
- f. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berfoya-foya.

2. Capital

Adalah jumlah dana sendiri yang dimiliki oleh calon mudhorib, makin besar modal mudhorib maka makin tinggi

²⁶ Veithzal Rivai Dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*,(Jakarta, Pt RajaGrfindo Persada), Hal., 5

²⁷ Ibid : 80

kesungguhan calon mudhorib menjalankan usahanya dan bank akan lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat bagi usahanya tatkala ada goncangan dari luar, misalnya karena tekanan inflasi. Kemampuan capital pada umumnya dimanifestasikan dalam bentuk self financial, yang sebaiknya lebih besar dibandingkan dengan jumlah pembiayaan yang diminta. Bentuk *self financial* tidak harus berbentuk uang tunai, melainkan bisa berbentuk tanah, bangunan, mesin-mesin.

3. *Capacity*

Adalah kemampuan yang dimiliki calon mudhorib dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Pengukuran *Capacity* dapat dilakukan dengan berbagai pendekatan diantaranya adalah:

- a) Pendekatan historis yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b) Pendekatan *financial*, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pepengurus. Hal ini untuk menjamin profesionalitas kerja perusahaan.
- c) Pendekatan yuridis yaitu apakah calon mudhorib mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan bank atau tidak.

d) Pendekatan manajerial yaitu untuk menilai sejauhmana kemampuan dan ketrampilan customer melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

e) Pendekatan teknis yaitu untuk menilai sejauhmana kemampuan calon *mudhorib* mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan atau mesin-mesin, administrasi keuangan, sampai dengan kemampuan merebut pasar.

4. *Collateral*

Adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan penjamin kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk jaminan pribadi.

5. *Condition of economy*

Adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian

Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari:

- keadaan konjungtur
- Peraturan-peraturan pemerintah
- Situasi, politik dan perekonomian dunia
- Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

6. *Constraints*

Adalah hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Misalnya pendirian pompa bensin yang sekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bata.

m) Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Dalam kebijakan pembiayaan perbankan juga harus iatur dan dicantumkan tatacara penyelesaian pembiayaan bermasalah, minimal mencakup:

1. Pendekatan pembiayaan bermasalah

- Tidak membiarkan atau menutup nutupi adanya pembiayaan bermasalah
- Harus menyeleksi secara dini adanya pembiayaan bermasalah atau atau diduga akan menjadi pembiayaan bermasalah

2. Pembiayaan dalam pengawasan khusus

- Setiap bulan wajib menyusun daftar atas kualitas
- Mengawasi secara khusus pembiayaan-pembiayaan yang termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah dan segera melakukan penyelesaian

3. Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Apabila jumlah seluruh pembiayaan yang kualitasnya tergolong bermasalah maka wajib:

- Membuat laporan pembiayaan bermasalah secara tertulis
- Membuat satuan kerja/tim kerja penyelesaian pembiayaan bermasalah

- Menyusun program penyelesaian pembiayaan bermasalah
- Melaksanakan program penyelesaian pembiayaan bermasalah
- Mengevaluasi efektivitas program penyelesaian pembiayaan bermasalah.

4. Penyelesaian pembiayaan yang tidak dapat ditagih

- Satuan kerja mengusulkan cara-cara penyelesaian pembiayaan yang sudah tidak dapat ditagih kepada direksi
- Satuan kerja melaksanakan penyelesaian pembiayaan yang tidak dapat ditagih sesuai dengan cara penyelesaian yang disetujui direksi.
- Daftar pembiayaan yang tidak dapat ditagih. Cara dan pelaksanaan penyelesaiannya wajib segera dilaporkan secara tertulis kepada direksi dan komisaris untuk kemungkinan dibawa ke RUPS.²⁸

Upaya untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah berdasarkan pendapat kasmir adalah dengan cara rescheduling yaitu suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini sidebitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit, misalnya perpanjangan waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun, sehingga sidebitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

²⁸ Veithzal Rivai Dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*,(Jakarta, PT RajaGrfindo Persada), Hal., 206

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini memperpanjang kredit misalnya 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuranpun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.²⁹

B. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Puspita jayanti, 2013, Universitas Brawijaya, *Penyelesaian wanprestasi pemberian kredit tanpa agunan dalam pelaksanaan penyediaan dana bergulir dan kredit mikro program nasional pemberdayaan masyarakat (PNPM) mandiri* (studi di desa jambangan kecamatan besuk kabupaten probolinggo), Kesimpulan dari penellitian ini adalah bahwa wanprestasi kredit tanpa agunan pada program PNPM Mandiri merupakan wanprestasi dalam bentuk terlambat berprestasi. Wanprestasi yang diakibatkan karena terlambat berprestasi ini terjadi karena beberapa sebab yaitu debitur yaitu anggota KSM mengalami gagal usaha, serta usaha kurang lancar, meninggal dunia dan terdapat KSM yang berpindah domisili, serta terdapat pula KSM yang memiliki karakter jelek. Wanprestasi tersebut menyebabkan kredit yang diberikan oleh BKM Desa Jambangan tidak dapat dikumpulkan tepat pada waktunya, sehingga BKM mengalami kesulitan dana dalam memberikan kredit kepada KSM lain yang mengajukan kredit.³⁰

Dalam penelitian karya Puspita jayanti 2013 dengan penelitian ini sama-sama meneliti tentang pembiayaan tanpa jaminan akan tetapi memiliki

²⁹ Kasmir , Dasar – Dasar Perbankan, (jakarta, PT RajaGrafindo Persada, 2002), hlm.,130

³⁰Puspita Jayanti, Universitas Brawijaya, *Penyelesaian Wanprestasi Pemberian Kredit Tanpa Agunan Dalam Pelaksanaan Penyediaan Dana Bergulir Dan Kredit Mikro Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (Pnpm) Mandiri* (Studi Di Desa Jambangan Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo), 2013, 11 Desember 2015,13.10 Wib.

perbedaan, dalam penelitian karya Puspita jayanti 2013 membahas tentang sebab-sebab terjadinya wanprestasi di *PNPM* mandiri di Desa Jambangan kecamatan besuk kabupaten probolinggo sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah membahas tentang Pembiayaan Tanpa Agunan dalam meningkatkan usaha pedagang dan permasalahan yang ditimbulkan dari adanya pembiayaan tanpa agunan.

Tesis Winne Fauza Primadewi, Universitas Indonesia,2012, Tinjauan Yuridis Terhadap Pemberian Kredit Tanpa Agunan Untuk Perorangan (Study Kasus Pada Bank Mandiri, hasil penelitian: penyaluran kredit tanpa agunan telah dilaksanakan oleh bank mandiri dengan berpedoman prinsip kehati-hatian.dan kredit tanpa agunan itu pelayanan lebih cepat karena pengisian aplikasi dan formulir tanpa menggunakan agunan.³¹

Dalam penelitian Tesis Winne Fauza Primadewi dengan penelitian ini memiliki persamaan yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan tanpa agunan, dan memiliki perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang pembiayaan tanpa agunan dalam meningkatkan usaha pedagang dan persoalan apa saja yang terjadi karena pembiayaan tanpa agunan sedangkan dalam penelitian terdahulu hanya menjelaskan tentang tinjauan hukum terhadap pembiayaan tanpa agunan.

Ika Kurniasi, Universitas Hasanudin Makasar,2011, dengan judul *Analisis Yuridis redit Tanpa Agunan Pada Lembaga Perbankan*, hasil Penelitian bahwa Pemberian fasilitas kredit tanpa Agunan tidak sesuai

³¹Tesis Winne Fauza Primadewi, Ui, Tinjauan Yuridis Terhadap Pemberian Kredit Tanpa Agunan Untuk Perorangan (Study Kasus Pada Bank Mandiri, 2012, 11 Desember 2015/13.19 Wib

dengan prinsip Undang-Undang Perbankan, meskipun dalam praktiknya kredit tanpa agunan ini di temukan dalam masyarakat. Hal ini bertentangan dengan penjelasan pasal UU No 7 tahun 1992 yang menetapkan bahwa untuk mendapatkan keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk melunasi kewajibannya maka harus memenuhi syarat analisis 5C, sedangkan dalam kredit tanpa agunan tidak terpenuhinya syarat collateral. Dan perlindungan hukum kepada kreditor jika debitor wanprestasi sangat lemah, karena posisi kreditor dalam kredit tanpa agunan ini hanya sebagai kreditor konkuren. Adapun bentuk perlindungannya jika debitor wanprestasi dilakukan dalam bentuk restrukturisasi kredit.³²

Dalam penelitian Ika Kurniasi ini mempunyai kesamaan yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan tanpa agunan, dan salah satu upaya untuk menyelesaikan wanprestasi yang dilakukan oleh pihak debitor dengan cara restrukturisasi, akan tetapi memiliki perbedaan bahwasanya peneliti juga meneliti tentang Produk Modal Usaha Barokah, bagaimana implementasi produk multiguna tanpa Agunan dan modal usaha barokah, kendala apa yang dihadapi oleh pihak BMT atau anggota, dan bagaimana kondisi anggota sebelum/saat/setelah mendapatkan pembiayaan tersebut.

Fepti Wijayanti, Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2009, dengan judul "*Kebijakan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Tanpa Jaminan*" Di PT Bank Rakyat Indonesia Unit Ngemplak, hasil penelitian: proses pemberian kredit usaha rakyat tanpa jaminan di lakukan melalui beberapa

³²Ika Kurniasi, Universitas Hasanudin Makasar, 2011, Dengan Judul *Analisis Yuridis Kredit Tanpa Agunan Pada Lembaga Perbankan*

tahap, tahap permohonan kredit, tahap peninjauan dan analisis kredit, tahap pemberian keputusan kredit, tahap perjanjian kredit tahap pemberian keputusan kredit, tahap perjanjian kredit dan tahap pencairan kredit. Pengaturan hak dan kewajiban yang dimiliki kreditur dan debitur atas perjanjian pemberian kredit tanpa jaminan adalah tidak seimbang. Di sebabkan adanya kesepakatan dengan perjanjian baku yang telah di atur pada awal pengikatan perjanjian kredit. Salah satu yang diatur secara sepihak yaitu mengenai pembebanan jaminan terhadap KUR.³³

Dalam penelitian Fepti Wijayanti dengan penelitian ini memiliki persamaan yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan tanpa agunan, dan memiliki perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang pembiayaan tanpa agunan dalam meningkatkan usaha pedagang dan persoalan apa saja yang terjadi karena pembiayaan tanpa agunan sedangkan dalam penelitian terdahulu membahas tentang proses pemberian kredit usaha rakyat tanpa jaminan.

Madama Taufiq, UIN Syarif Hidayatulloh, Jakarta, 2014, dengan judul *Perlindungan Hukum Terhadap Debitur Wanprestasi Dalam Kredit Tanpa Agunan Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen*, dan Hasil penelitiannya adalah perlindungan hukum terhadap konsumen dalam hal ini debitur wanprestasi belum terlindungi sepenuhnya, karena dalam hal ini terjadinya wanprestasi bank memakai pasal 1131 KUHPerdara dimana bank memiliki hak eksekusi

³³Fepti Wijayanti, Universitas Sebelas Maret Surakarta, Dengan Judul "*Kebijakan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Tanpa Jaminan*" Di Pt Bank Rakyat Indonesia Unit Ngemplak, 2009, 11 Desember 2015/13.23 Wib

terhadap harta milik debitur, hal ini jelas melanggar UUPK pasal 18 karena didalam kontrak ketentuan tersebut tidak dicantumkan, sehingga langkah sebaiknya adalah mencermati terlebih dahulu kontrak yang akan kita setujui.³⁴

Dari penelitian yang dilakukan oleh Madama Taufiq ada beberapa kesamaan penelitian yaitu sama-sama membahas tentang kredit tanpa agunan dan membahas tentang prinsip dalam melakukan menganalisis suatu kredit bedanya dalam penelitian ini lebih mengutamakan perlindungan hukum Debitur saat mendapatkan pembiayaan kredit tanpa agunan, sedangkan dalam penelitian yang peneliti lakukan di BMT UGT Sidogiri guna untuk mengetahui beberapa kendala yang dihadapi BMT atau nasabah dan bagaimana kondisi nasabah setelah mendapatkan pembiayaan tersebut.

C. Kerangka Berfikir

Untuk memperbaiki perekonomian nasional maka harus dimulai dengan perbaikan perekonomian daerah. Upaya yang bisa dilakukan untuk meningkatkan perekonomian daerah salah satunya adalah memberikan akses dan jalan yang mudah bagi para pedagang atau UMKM yang banyak terdapat di dalam masyarakat untuk mengembangkan usahanya dengan pemberian tambahan modal, yang dalam hal ini Lembaga keuangan Syariah sebagai lembaga penyedia modal keuangan sangat dibutuhkan peranannya yaitu dalam hal pemberian Pembiayaan. BMT UGT Sidogiri dalam memberikan Pembiayaan kepada masyarakat bisa menggunakan dua cara

³⁴ Madama Taufiq, UIN Syarif Hidayatulloh, Jakarta, Dengan Judul *Perlindungan Hukum Terhadap Debitur Wanprestasi Dalam Kredit Tanpa Agunan Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen*,2014,

yaitu Pembiayaan dengan menggunakan jaminan (Modal Usaha Barokah) maupun Pembiayaan tanpa menggunakan jaminan (Multiguna Tanpa Agunan).

Untuk Pembiayaan yang menggunakan jaminan tentu memiliki sedikit resiko karena jaminan yang telah diserahkan oleh debitur kepada kreditur dapat dicairkan (dijual) apabila debitur cidera janji yaitu tidak dapat melunasi Pembiayaan yang di terimanya mengalami macet. Sehingga dengan adanya jaminan maka diharapkan kerugian yang dialami BMT akibat adanya pembiayaan bermasalah tersebut bisa diminimalisir.

Sedang untuk pembiayaan yang tanpa jaminan dengan sendirinya tentu memiliki lebih banyak resiko. Sehingga BMT dituntut untuk lebih memperhatikan dengan seksama terhadap kemampuan dari nasabah yang mengajukan Pembiayaan tanpa jaminan seperti dalam hal kemampuan untuk mengembalikan Pembiayaan yang telah diterimanya. Dan dari pemberian pembiayaan itu akan mampu meningkatkan usaha pedagang atau malah sebaliknya.

Gambar 2.2

