

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Hakikat Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Ada kalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat, muncullah jasa pembiayaan atau kredit yang ditawarkan oleh Bank maupun lembaga-lembaga keuangan lainnya.

Pengertian pembiayaan dalam perbankan konvensional dikenal dengan istilah utang-piutang, atau kredit. Dalam sehari-hari kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Jadi dapat diartikan bahwa kredit berbentuk barang atau berbentuk uang. Baik kredit berbentuk barang atau berbentuk uang dalam hal pembayarannya adalah dengan menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu.⁸

Dalam perbankan syariah tidak mengenal istilah kredit, namun dikenal istilah pembiayaan. Pembiayaan merupakan sebuah tindakan yang didasari perjanjian dimana terjadi kegiatan jasa dan balas jasa (prestasi dan

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hal.72

didasari perjanjian dimana terjadi kegiatan jasa dan balas jasa (prestasi dan kontras prestasi) yang terpisah oleh unsur waktu. Istilah pembiayaan memiliki arti saya percaya atau menaruh kepercayaan.

Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan:

Pembiayaan adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dipersamakan dengan kredit berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.⁹

Pembiayaan dapat juga berarti, “pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*”.¹⁰

Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang usaha. Pembiayaan merupakan kepercayaan (*Trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *Shahibul Maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus dan harus disertai dengan

⁹ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang RI Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12)

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal.160

ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹¹

Dalam perbankan syariah pembiayaan secara luas berarti *Financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹²

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu. Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan syariah adalah sebagai berikut:¹³

a. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh Bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikucurkan.

¹¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hal. 698

¹² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005), hal.304

¹³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 98

Oleh karena itu sebelum pembiayaan dikururkan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu secara mendalam tentang kondisi Nasabah, baik secara intern maupun ekstern. Kesepakatan antara si pemohon dengan pihak Bank. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

b. Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

c. Risiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan Bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau

bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

d. Balas Jasa

Dalam Bank Konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga Bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan bagi hasil.

Mengingat pembiayaan adalah atas dasar kepercayaan maka perlu disepakati syarat-syaratnya. Adapun unsur dalam pembiayaan sesuai syariat antara lain:¹⁴

- a. Adanya dua pihak yaitu pemberi pembiayaan (*Shahibul Maal*) dan penerima pembiayaan (*Mudharib*), dengan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan.
- b. Adanya kepercayaan *Shahibul Maal* kepada *Mudharib* yang didasarkan atas prestasi yaitu potensi *Mudharib*.
- c. Adanya persetujuan berupa kesepakatan pihak *Shahibul Maal* dengan pihak yang berjanji membayar *Mudharib* baik janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen dengan melengkapi bukti-bukti dan menghadirkan saksi untuk menghindari perselisihan di kemudian hari.
- d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *Shahibul Maal* kepada *Mudharib*.

¹⁴ Rivai dan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 701-710

- e. Adanya unsur waktu (*Time Element*) yang merupakan unsur esensial dalam pembiayaan.
 - f. Adanya unsur resiko (*Degree of Risk*) baik dari pihak *Shahibul Maal* maupun pihak *Mudharib*. Pada pihak *Shahibul Maal* berupa resiko gagal bayar, kegagalan usaha, ketidakmampuan membayar, atau keengganan membayar sedang pada *Mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan.
3. Tujuan Pembiayaan

Terdapat dua tujuan yang berkaitan dengan pembiayaan, yaitu:¹⁵

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety*, yaitu keamanan atau prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *Profitability* tercapai.

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

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

¹⁵ *Ibid.*, hal. 711

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha, dan laba maksimal harus didukung dengan modal yang maksimal pula.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperoleh pembiayaan.

- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.¹⁶

Sedangkan pembiayaan berdasar tujuan penggunaannya dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif.

- a. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan untuk kebutuhan konsumsi misalnya pembiayaan pembelian motor, mobil, rumah, biaya sekolah dan lain sebagainya.
- b. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang digunakan untuk mendanai usaha produktif atau operasional perusahaan, baik untuk ekspansi kapasitas perusahaan ataupun untuk menjaga *cashflow* perusahaan selama periode tertentu.¹⁷

Untuk pembiayaan yang berdasarkan jangka waktu dibagi menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:¹⁸

- a. Pembiayaan Jangka Pendek (<1 tahun) yaitu, pembiayaan jangka waktu satu tahun atau kurang dari itu dikategorikan pembiayaan jangka pendek.
- b. Pembiayaan Jangka Menengah (=1 tahun) yaitu, pembiayaan jangka menengah biasanya berjangka waktu antara 1 sampai dengan 3 tahun,

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan...*, hal.17-18

¹⁷ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Resiko Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), hal. 117-118

¹⁸ *Ibid.*, hal. 118-119

biasanya digunakan untuk membiayai modal kerja ataupun pembiayaan konsumtif.

- c. Pembiayaan Jangka Panjang (>1 tahun) yaitu, pembiayaan jangka panjang di atas 3 tahun biasanya diperuntukkan pembiayaan investasi dan kepemilikan rumah bahkan hingga jangka waktu 15-20 tahun.

4. Pelaksanaan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Wujud kehati-hatian perbankan dikenal dengan prinsip 5C. Analisis tersebut dipergunakan oleh bank konvensional maupun Bank Syari'ah sebelum kredit dikucurkan, sehingga memberikan keyakinan kepada bank bahwa proyek yang akan dibiayai dengan kredit bank cukup layak (*feasible*).¹⁹

Analisis pembiayaan adalah kegiatan yang menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai oleh Bank. Tujuan analisis pembiayaan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap kondisi nasabah yang akan dibiayai. Dengan demikian, rekomendasi yang benar dan objektis dapat diberikan. Analisis pembiayaan dapat dilakukan secara kualitatif berdasarkan data non keuangan dan kuantitatif berdasarkan pada data keuangan. Untuk nasabah

¹⁹ Riski Tri Anugerah, et.al. *Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah Melalui Prinsip Bagi Hasil*, dalam Jurnal Syariah dan Hukum Vol.5 No.1 Tahun 2013, hal. 9

kecil, analisis kualitatif akan dominan karena data keuangan tidak lengkap dan akurat.²⁰

Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi Bank Syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi Bank Syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.²¹

Adapun tujuan analisis pembiayaan ada dua hal yaitu tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum analisis pembiayaan adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat, sedangkan tujuan khususnya adalah untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.²²

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan analisis pembiayaan adalah:

1. Prosedur Umum Pembiayaan

Pemberian pembiayaan dengan prinsip bagi hasil kepada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) menggunakan prosedur umum pembiayaan, mulai dari pengajuan, analisis kelayakan, pembuatan akad

²⁰ *Ibid.*, hal. 10

²¹ Amir Machmud, *Bank Syariah*, (Bandung: Erlangga, 2010), hal. 87-88

²² *Ibid.*, hal. 305

(perjanjian), dan pengawasan. Pengajuan disertai dengan penyertaan dokumen-dokumen yang diperlukan, terlebih karena pemberian pembiayaan adalah kepada suatu badan hukum. Selanjutnya dilakukan analisis pembiayaan, dalam hal ini menerapkan prinsip 5C yaitu: *Character* (penilaian watak/kepribadian), *Chapacity* (penilaian kemampuan), *Capital* (penilaian modal), *Condition of economy* (penilaian terhadap keadaan pasar), dan *Collateral* (penilaian jaminan).²³

Secara umum prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut:²⁴

1) Pengajuan berkas-berkas

Dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam bentuk proposal, yang kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lain yang dibutuhkan.

- a. Proposal hendaknya menjelaskan secara rinci mengenai latar belakang, maksud dan tujuan, besarnya pembiayaan yang dibutuhkan, jangka waktu pembayaran dan jaminan yang digunakan.
- b. Melampirkan dokumen-dokumen yang meliputi foto kopi: Akte notaris, T.D.P (Tanda Tangan Perusahaan), N.P.W.P (Nomor Pokok Wajib Pajak), neraca dan laporan rugi laba 3 tahun terakhir, bukti diri dari pimpinan perusahaan, sertifikat jaminan.

²³ Anugerah, et. All., *Pemberdayaan UMKM dan Lembaga...*, hal.8

²⁴ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal.130-134

c. Selanjutnya dilakukan penilaian dilakukan sementara adalah dari neraca dan laporan laba rugi.

2) Penyelidikan berkas pinjaman

Untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas.

3) Wawancara awal

Penyelidikan kepada calon debitur dengan langsung berhadapan dengan calon debitur. Tujuannya adalah untuk meyakinkan bank apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan

4) *On the Spot*

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai obyek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *On the Spot* dicocokkan dengan hasil wawancara awal.

5) Wawancara kedua

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* dilapangan.

6) Keputusan pembiayaan

Menentukan apakah pemberian pembiayaan atau pembiayaan akan diberikan atau pun ditolak, jika diterima maka, dipersiapkan

administrasinya. Jika permohonan pembiayaan ditolak maka dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

- 7) Penandatanganan akad pembiayaan atau perjanjian yang lainnya.
Setelah permohonan tersebut diterima maka sebelum pembiayaan dicairkan terlebih dulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dan surat perjanjian atau pertanyaan yang dianggap perlu.
- 8) Realisasi pembiayaan
Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan akad pembiayaan dan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.
- 9) Penyaluran/penarikan dana/Pencairan
Pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan pembiayaan yaitu sekaligus dan secara bertahap.

2. Pendekatan Analisis Pembiayaan yang meliputi:²⁵

- 1) Pendekatan Jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- 2) Pendekatan Karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.

²⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan...*, hal. 60

- 3) Pendekatan Kemampuan Pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- 5) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *Intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

3. Prinsip Penilaian Analisis Pembiayaan

Ada beberapa prinsip dalam syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan. Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan dalam hal ini adalah *Account Officer* (AO) saat melakukan analisis pembiayaan. Secara umum prinsip analisis pembiayaan menggunakan rumus 5C yaitu:²⁶

1) Watak/Kepribadian (*Character*)

Penilaian *Character* adalah penilaian utama karena karakter adalah sifat dasar yang terbentuk melalui proses dengan waktu yang lama dan menjadi kebiasaan yang terus berulang dan kontinyu. Dalam penilaian karakter debitur diperhatikan riwayat hidup nasabah, legalitas usaha, riwayat usaha dan riwayat hubungannya dengan

²⁶ *Ibid.*, hal. 146-149

bank, reputasi dalam menepati janji, ketekunan, profil kerja, akhlaq dan nilai integritas dan *Curriculum Vitae*.

2) Kemampuan Berusaha (*Capacity*)

Kemampuan berusaha nasabah dalam menjalankan usaha dan kemampuan untuk membayar pinjaman. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3) Modal (*Capital*)

Capital adalah cerminan komposisi modal sendiri dibandingkan dengan modal pinjaman untuk mendanai kelangsungan hidup usaha, artinya untuk mengukur besarnya pinjaman modal yang diperlukan.

4) Jaminan Pembiayaan (*Collateral*)

Jaminan harus dinilai dan diprediksi: *Collateral Valuation* (ketetapan nilai jaminan), *Liquidity* (proses likuidasi cepat atau lambat), *Depreciability* (penyusutan atau kadar jaminan), *Marketability* (pasar atau kemudahan dalam menjual, dan *Controlability* (pengawasan jaminan tempat atau lokasi).

5) Keadaan Lingkungan/Ekonomi (*Condition of Economy*)

Lingkungan eksternal suatu perusahaan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan tersebut atau keadaan usaha nasabah prospek atau tidak untuk dibiayai. Artinya, kondisi diluar

seperti kemajuan teknologi, perubahan pasar, perkembangan industri, kebijakan pemerintah dan arus globalisasi akan secara langsung maupun tidak mempengaruhi usaha nasabah.

Dari 5C tersebut terkadang ditambahkan 1C yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. *Constraint* adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel las atau pembakaran batu bata.

4. Kendala Pelaksanaan Analisis Pembiayaan dan Cara Mengatasi

Sehati-hati apapun pelaksanaan analisis pembiayaan dilakukan selalu saja ada risiko pembiayaan. Artinya, dalam pemberian pembiayaan pada nasabah selalu ada kemungkinan nasabah tidak dapat mengembalikan pinjaman atau macetnya pembiayaan. Adanya kendala berupa resiko gagal bayar, kegagalan usaha, ketidakmampuan membayar, atau keengganan membayar selalu ada dalam setiap proses pelaksanaan pembiayaan. Selain itu, adanya kesalahan analisis di awal pemberian pembiayaan dapat mempengaruhi ketepatan pemilihan nasabah yang memiliki itikad baik untuk melunasi pembiayaan.

Menurut Sutojo, pembiayaan bermasalah dapat timbul selain karena sebab-sebab dari bank, disebabkan dari pihak debitur antara lain:²⁷

²⁷ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 315

- (1) Menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi.
- (2) Adanya salah urus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan
- (3) Masalah pribadi debitur, misalnya perceraian, kematian, sakit, gaya hidup boros, dan lainnya.
- (4) Debitur memiliki banyak bidang usaha yang mengalami kegagalan pada salah satu bidang bisnis sehingga berimplikasi pada bisnis lainnya.
- (5) Kesalahan debitur dalam manajemen likuiditas di perusahaannya.
- (6) Karakter yang buruk sehingga tidak ada kemauan untuk membayar angsuran pembiayaan.

Risiko pembiayaan yang terjadi dari peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan. Sehingga untuk mengantisipasi hal tersebut, maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya, antara lain:

- a. Aspek internal, yaitu:
 - a) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut.
 - b) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
 - c) Laporan keuangan tidak lengkap
 - d) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan.
 - e) Perencanaan yang kurang matang
 - f) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut.
- b. Aspek eksternal, yaitu:
 - a) Aspek pasar kurang mendukung
 - b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
 - c) Kebijakan pemerintah
 - d) Pengaruh lain dari luar usaha
 - e) Kenakalan peminjam.²⁸

²⁸ Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*. Jurnal Penelitian, Vol.9 No.1 Tahun 2015, hal. 200-201

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan dalam pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.²⁹

Sedangkan Kasmir mengemukakan ada dua faktor penyebab macetnya suatu fasilitas kredit, yaitu:³⁰

a. Pihak perbankan

Dalam hal ini pihak analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan tidak objektif.

²⁹ *Ibid.*, hal. 199-200

³⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga...*, hal.102

b. Pihak nasabah

Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan oleh 2 (dua) hal, yaitu: 1) Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet. 2) Adanya unsur ketidaksengajaan, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu.

Untuk mengatasi kendala dalam pelaksanaan analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan cara:

a. Penjadwalan kembali pembayaran (*Rescheduling*)

Upaya yang dilakukan bank untuk menangani pembiayaan bermasalah dengan membuat penjadwalan kembali sesuai dengan kemampuan nasabah, dilakukan dengan mengubah jangka waktu pembiayaan (penanggalan, tenggang waktu) dan jumlah angsuran. Penjadwalan kembali dilakukan oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya.

b. Peninjauan kembali akad pembiayaan (*Reconditioning*)

Peninjauan kembali untuk memperkuat kedudukan bank dalam ikatan perjanjian, isi perjanjian yang ditinjau kembali adalah jumlah angsuran, jadwal pembayaran angsuran, merupakan upaya bank dalam menyelamatkan pembiayaan dengan mengubah seluruh atau sebagian perjanjian yang telah dilakukan oleh bank dengan nasabah perubahan kondisi dan persyaratan tersebut harus disesuaikan dengan

permasalahan yang dihadapi oleh debitur dalam menjalankan usahanya. Dengan perubahan persyaratan tersebut, maka diharapkan bahwa debitur dapat menyelesaikan kewajibannya sampai dengan lunas.

c. Penataan kembali (*Reorganization and Recapitalization*)

Menata ulang, struktur kepemilikan organisasi bisnis perusahaan debitur secara profesional untuk menyetatkan operasi bisnis perusahaan.

d. Penanganan pembiayaan bermasalah dengan jalan penagihan

Dapat dilakukan baik secara internal maupun dengan menyewa jasa pihak lain (*Debt Collector*) setelah sebelumnya mengirim surat tagihan resmi dengan mencantumkan batas waktu tunggakan pembayaran.

e. Penyelesaian pembiayaan macet melalui PUPN dan BUPLN (KPKNL). Pembayaran yang tergolong macet maka diserahkan kepada Panitia Urusan Piutang dan Lelang Negara (BUPLN).

f. Penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui jasa pengacara

Mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan karena biaya *fee* pengacara yang besar apakah sebanding dengan pembiayaan tertunggak.³¹

³¹ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 318-322

5. Pembiayaan Dalam Prespektif Islam

Aktivitas pembiayaan dalam pandangan Islam pada intinya harus sesuai dengan tuntunan dalam Al Qur'an. Dalam pelaksanaan aktivitas pembiayaan ini terdapat dua prinsip yang harus diketahui, yaitu:

1. Prinsip *at-ta'awun* yaitu saling membantu, saling bekerjasama diantara anggota masyarakat untuk kebaikan, sebagaimana dinyatakan dalam Al-Qur'an: “*Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebaikan dan taqwa, dan janganlah tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...*” (Qs. Al-Maidah:2).
2. Prinsip menghindari *Al-Ikhtinaz*, yaitu menahan uang (dana) dan membiarkannya menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat umum, sebagaimana dinyatakan dalam Al Qur'an :“*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu ...*”(Qs.An Nisa:29).³²

Yang membedakan antara Bank Konvensional dengan Bank Islam/Lembaga Keuangan Syariah adalah adanya larangan riba (bunga), karena dalam Islam riba adalah dilarang, sedang jual beli (*Al Bai'*) di halalkan.³³

Dalam Islam dikenal sistem keuangan dan perbankan untuk mendanai suatu usaha dengan menggunakan dana orang lain dengan

³² Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, (Tangerang: Azkia Publisher, 2009), hal. 15

³³ *Ibid.*, hal. 18

prinsip penyertaan dalam rangka pemenuhan permodalan (*Equity Financing*) maupun dengan prinsip pinjaman dalam rangka pemenuhan pembiayaan (*Debt Financing*).

Islam mempunyai hukum tersendiri untuk memenuhi kebutuhan tersebut, yaitu melalui akad-akad bagi hasil sebagai metode pemenuhan kebutuhan permodalan, dan akad jual beli untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan artinya Bank Islam tidak akan menggunakan metode pinjam meminjam uang dalam rangka kegiatan komersial karena setiap pinjam meminjam dengan janji pemberian imbalan adalah termasuk riba.³⁴

Sistem Perbankan Islam telah mengamalkan mekanisme-mekanisme yang dapat menghindari riba'. Dalam operasionalnya aturan syariah memiliki piranti keuangan yang mendasarkan pada prinsip-prinsip sebagai berikut: prinsip bagi hasil (*Profit and Loss Sharing*), prinsip jual beli (*Al-Bai'*), prinsip *Qad*, prinsip *Rahn*, prinsip *Wakalah* dan sebagainya.

B. Hakikat *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

1. Definisi *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Pengertian *Al-Bai' Bitsaman Ajil* secara bahasa diartikan sebagai pembelian barang dengan pembayaran cicilan atau angsuran. Prinsip *Bai' Bitsaman Ajil* merupakan pengembangan dari prinsip *Murabahah*. Jadi dalam hal ini pihak Bank membiayai pembelian barang yang diperlukan

³⁴ *Ibid.*, hal. 22

nasabah dengan sistem pembayaran angsuran. Dalam pelaksanaannya dengan cara Bank membeli atau memberi surat kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukannya atas nama Bank. Selanjutnya pada saat yang sama Bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah sejumlah keuntungan atau *mark-up*, dimana jangka waktu serta besarnya angsuran berdasarkan kesepakatan bersama antara Bank dengan nasabah.³⁵

Bai' Bitsaman Ajil merupakan akad jual beli dan bukan merupakan pemberian pinjaman. Jual beli *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah jual beli tangguh dan bukan jual beli spot (*Bai'* = jual beli, *Tsaman* = harga, *Ajil* = penangguhan) sehingga BBA termasuk dalam kategori perdagangan dan perniagaan yang dibolehkan syariah. Oleh karena itu, keuntungan dari jual beli BBA halal, sedangkan keuntungan dari pemberian pinjaman adalah riba yang diharamkan oleh syariah.³⁶

Prinsip jual beli dengan *mark-up* (keuntungan) ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen (yang diberi kuasa) melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT bertindak sebagai penjual, menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT atau sering disebut margin *mark-up*. Keuntungan yang

³⁵ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UUI Press, 2009), hal. 57

³⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 192

diperoleh BMT akan dibagi juga kepada penyedia/penyimpan dana. Bentuk produk prinsip ini adalah *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil*.³⁷

Dalam hal penjualan dengan harga tangguh atau penjualan dengan bayaran yang diangsur ialah menjual sesuatu dengan disegerakan penyerahan barang yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan pembayarannya hingga kesuatu masa yang ditetapkan atau dengan bayaran yang diangsur.³⁸

Bai' Bitsamanil Ajil adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai' Bitsamanil Ajil*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan suatu imbalan. *Al-Bai' Bitsamanil Ajil* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *Al-Bai' Bitsamanil Ajil* kepada pemesan pembelian (KPP).³⁹

2. Landasan Syari'ah *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Adapun landasan syari'ah *Bai' Bitsaman Ajil* seperti yang tercantum dalam Al-qur'an mengizinkan transaksi dalam bisnis selagi transaksi tersebut tidak keluar dari konteks syari'ah (agama). Menurut Muhammad adapun ayat-ayat yang dapat dijadikan rujukan dasar akad *Bai' Bitsaman Ajil*, adalah sebagai berikut:⁴⁰

³⁷Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syari'ah Mikro*, (Malang: UIN Malang Press, 2009), hal. 35

³⁸Rivai dan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori...*, hal. 391

³⁹ Antonio, *Bank Syariah...*, hal.101

⁴⁰ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 23

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan hak sesamamu dengan jalan yang batil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.” (An-Nisa’:29)

Penjelasan: Jual beli *Al-Bai’ Bitsamanan Ajil* merupakan bagian terpenting dari perniagaan, yang merupakan bagian terbesar dari rangkaian perniagaan dan bisnis Pada surat Al-Baqarah ayat 275 juga telah dijelaskan yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ
الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

Kalimat diatas menjelaskan bahwa Allah itu tidak melarang adanya praktek jual beli tetapi Allah melarang/mengharamkan adanya riba. Dan dalam Hadist juga telah disebutkan, Muhammad yang berbunyi:⁴¹

“Dari Suhaib r.a bahwa Rosullah SAW bersabda: ada tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan, yaitu: menjual secara kredit, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah tangga dan bukan untuk dijual ” (HR. Ibnu Majah No: 2280).

Adapun hukum dari *Bai' Bitsaman Ajil* adalah halal, penjualan dengan harga tangguh pada barang yang bukan bahan ribawi seperti emas, perak, mata uang dan bahan makanan dalam pertukaran sesama jenis disyaratkan serah menyerah di suatu majelis perjanjian yang sama.

3. Rukun dan Syarat *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Bai' Bitsaman Ajil adalah *Bai' al-Murabahah* yang dibayarkan secara tangguh. Syarat-syarat dan rukun dasar dari produk ini sama dengan *murabahah*. Perbedaan diantara keduanya terletak pada cara pembayaran, dimana pada pembiayaan *murabahah* pembayaran ditunaikan setelah berlangsungnya akad kredit, sedangkan pada pembiayaan *Bai' Bitsaman*

⁴¹ *Ibid.*, hal. 23

Ajil cicilan baru dilakukan setelah nasabah penerima barang mampu memperlihatkan hasil usahanya. Rukunnya, yaitu: penjual, pembeli, barang yang diperjual-belikan, harga dan *ijab Qabul*.

Antara keduanya tidak jauh berbeda dengan jual beli secara umum karena transaksi ini merupakan pengembangan dari kontrak jual beli.

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

- a) Ada orang yang berakad atau *al-mutu al-muta'qidam* (pembeli dan penjual).
- b) Ada *shighat* (lafad ijab dan qobul).
- c) Adanya barang yang dibeli.
- d) Ada nilai tukar pengganti barang.

Syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang diatas adalah sebagai berikut: syarat orang yang berakad (penjual dan pembeli), adalah

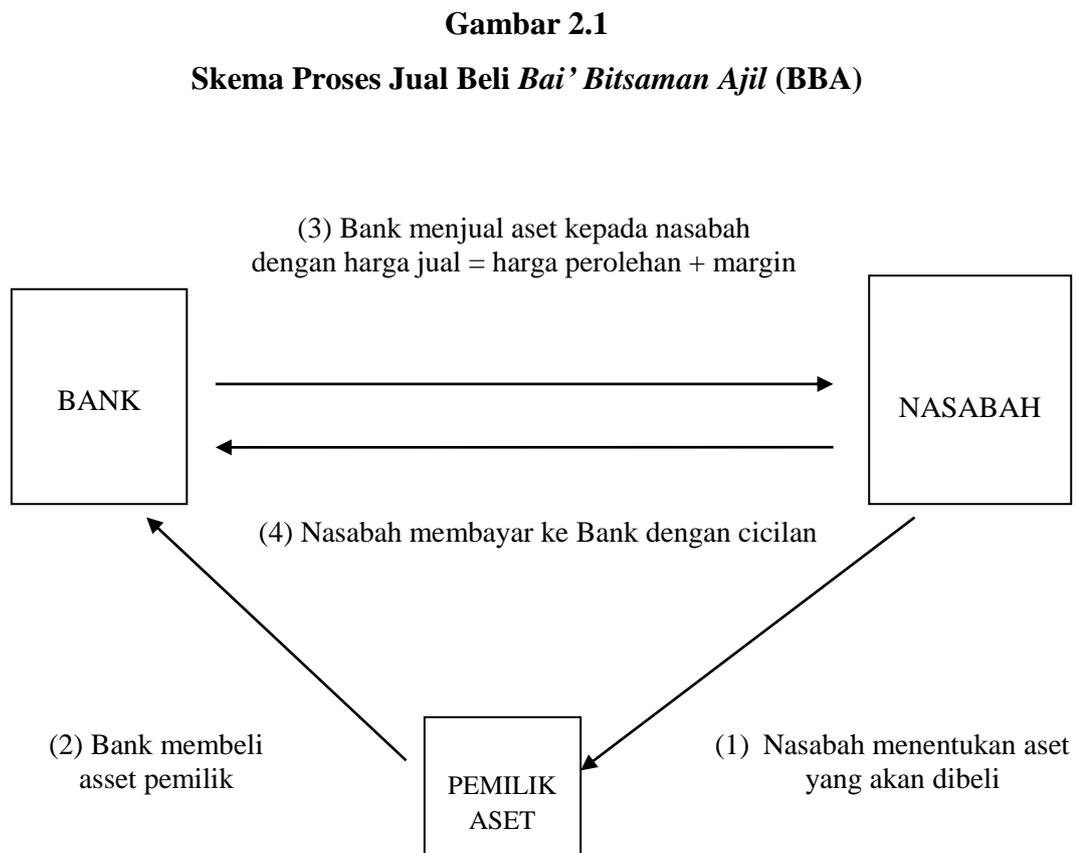
- a) Berakal, agar tidak terkecoh.
- b) Dengan kehendak sendiri (tidak dipaksa).
- c) Tidak mubazir (pemboros), sebab harta orang yang mubazir itu di tangan walinya.

4. Skema Proses *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Jual beli *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah jual beli tangguh dan bukan jual beli spot (*Bai'* = jual beli, *Tsaman* = harga, *Ajil* = penangguhan) sehingga *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) termasuk dalam kategori perdagangan dan perniagaan yang dibolehkan syariah. Pada *Bai' Bitsaman Ajil* atau

BBA akad jual beli *murabahah* (cost + margin) ketika pembayaran dilakukan secara tangguh dan dicicil dalam jangka waktu yang panjang, sehingga disebut juga kredit *murabahah* jangka panjang.

Adapun skema proses jual beli *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sebagaiberikut:



Keterangan:

Pada jual beli BBA, ada empat langkah proses yang dilakukan :

1. Nasabah mengidentifikasi asset, misalkan asset X yang ingin dimiliki atau dibeli.

2. Bank membelikan asset yang diinginkan nasabah dari pemilik aset X, misalnya dengan harga Rp.100 juta.
3. Bank menjual asset X tersebut kepada nasabah dengan harga jual beli sama dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan bank, misalnya Rp. 120 juta.
4. Nasabah membayar harga asset X yang Rp 120 juta dengan cicilan sesuai kesepakatan.

Dalam praktiknya, nasabah dan Bank melakukan kontrak jual dan beli kembali (*sale and buy back*) yang tercermin pada perjanjian *Property Purchase Agreement (PPA)* dan *Property Sale Agreement (PSA)*. Dalam PPA bank membeli aset dari nasabah disyaratkan untuk membeli aset yang telah dijual sebelumnya ke Bank. Uang pembayaran dari Bank akan diteruskan dari nasabah untuk dibayarkan ke pemilik awal aset. Setelah memiliki aset, Bank kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan PSA.

- a. Harga barang dengan transaksi *Bai' Bitsaman Ajil* dapat ditentukan lebih tinggi dari pada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati, tidak dapat berubah lagi.
- b. Jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka Bank akan mencari jalan paling bijaksana.⁴²

⁴² Muhammad, *Sistem dan Operasional...*, hal. 30-31

Dengan demikian, *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) merupakan pembiayaan yang berakad jual beli dimana suatu perjanjian yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjaman adalah jumlah atas dasar harga barang modal dan *mark-up* yang telah disepakati.

C. Hakikat Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

1. Definisi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pengertian pengembangan menurut Kamus Bahasa Indonesia Online adalah berasal dari kata *pe.ngem.bang.an* [n] proses, cara, perbuatan mengembangkan: pemerintah selalu berusaha di~ pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki.⁴³

Pengembangan itu sendiri memiliki dua unsur yaitu pengembangan berupa tindakan dari suatu tujuan dan pengembangan itu bisa menunjukkan kepada perbaikan sesuatu.

Isnaeni Rokhayati menyatakan bahwa tingkat keberhasilan kinerja UMKM itu sendiri dari beberapa indikator penilaian keberhasilan kinerja suatu usaha/UMKM, yaitu tercermin pada: a). Tingkat pertumbuhan

⁴³Kamus Bahasa Indonesia Online <http://kamusbahasaIndonesia.org/pengembangan/mirip> diakses pada 15 Desember 2017 pukul 10.00

penjualan/omset penjualan yang meningkat b). Tingkat pertumbuhan modal/*financial* yang meningkat c). Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi d). Tingkat pertumbuhan pasar yang luas e). Tingkat pertumbuhan profit/keuntungan yang terus meningkat.⁴⁴

Dalam kenyataannya sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) selalu dalam kondisi yang tidak stabil, tidak sukses, tetap kecil atau tidak berkembang dan terpuruk dalam persaingan bisnis. Kondisi seperti itu dikarenakan keterbatasan dari UMKM itu sendiri yang bisa dilihat dari beberapa masalah yang dihadapi sektor usaha ini, yaitu antara lain : a). Keterbatasan keahlian atau kemampuan pemilik usaha UMKM b). Akses keuangan atau modal yang terbatas c). Keterbatasan informasi pasar atau ketidaktahuan pemilik usaha untuk melakukan pemasaran global d). Kualitas produk yang rendah e). Keterbatasan teknologi yang digunakan.⁴⁵

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan mengkategorikan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu:⁴⁶

a. Usaha Mikro

Kelompok usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria

⁴⁴ Isnaeni Rokhayati. Pengukuran Kinerja Pada UMKM: Studi Telaah Pustaka dalam <http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/monex/article/view/273> hal. 4 diakses 10 Januari 2018

⁴⁵ *Ibid.*, hal. 5

⁴⁶ Tambunan, *Usaha Mikro Kecil ...*, hal. 17-19

usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Usaha Kecil

Kriteria usaha kecil adalah 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 baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

c. Usaha Menengah

Kriteria usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 sampai

dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Adapun jenis usaha mikro antara lain seperti, dagang (warung kelontong, warung nasi, warung mie bakso, sayuran, jamu), industri kecil (konveksi, pembuatan tempe, kerupuk, kecap, kompor, sablon), jasa (tukang cukur, tambal ban, bengkel motor, las, penjahit), pengrajin (sabuk, tas, cinderamata, perkayuan, anyaman), dan pertanian, peternakan (palawija, ayam buras, itik, lele).⁴⁷

Dengan demikian usaha mikro dalam hal ini memiliki ciri-ciri yaitu modal usahanya tidak lebih dari Rp 10 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), tenaga kerja tidak lebih dari lima orang dan sebagian besar menggunakan anggota keluarga/kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak secara naluriah/alamiah dengan mengandalkan insting dan pengalaman sehari-hari.

2. Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Dalam artian UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap

⁴⁷ Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. *Mengenal Kelompok Usaha Mikro*, dalam <http://www.p2kp.org/wartadetil.asp?mid=1094&catid=2&> diakses 28 Desember 2017

PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.⁴⁸

Berikut ini beberapa peran penting UMKM:⁴⁹

- a. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
- b. Krisis moneter 1998 -> Krisis 2008-2009 -> 96% UMKM tetap bertahan dari guncangan krisis.
- c. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- d. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.⁵⁰

3. Karakteristik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang). 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang). dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).⁵¹

Penentuan karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut skala usahanya yaitu:

⁴⁸ Tambunan, *Usaha Mikro Kecil...*, hal. 17

⁴⁹ Anonim, *Profil Bisnis Usaha Mikro...*, hal. 16

⁵⁰ Ibid., hal.

⁵¹ Ibid., hal. 12

Tabel 2.1
Karakteristik UMKM

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. 2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat. 3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun. 4. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. 5. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai. 6. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah. 7. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke Lembaga Keuangan Non Bank. 8. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. 9. Contoh: Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.
Usaha Kecil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah. 2. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah. 3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana. 4. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga. 5. Sudah membuat neraca usaha. 6. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. 7. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha. 8. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal. 9. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>. 10. Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
Usaha Menengah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi. 2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan. 3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan. 4. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga. 5. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan. 6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik. 11. Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

Sumber: Anonim, 2015⁵²

⁵² Ibid., hal. 13-14

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

(a) UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima. (b) UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya. (c) Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor. (d) *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

4. Permasalahan Yang Dihadapi UMKM

Dalam perkembangan UMKM tidaklah selamanya berjalan mulus, banyak kendala yang menjadi hambatan yang bersifat umum, diantaranya yaitu keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi/kualitas SDM rendah dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, birokrasi kompleks mengurus izin usaha dan ketidakpastian peraturan ekonomi yang tidak menentu arahnya.

Berikut ini kendala yang sering muncul dalam pelaksanaan UMKM meliputi faktor internal dan eksternal:

a. Internal

Modal, sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan. Penyebab lainnya karena belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

Sumber Daya Manusia (SDM), kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk, pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth* marketing (pemasaran dari mulut ke mulut), belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.

Hukum, pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

Akuntabilitas, belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

b. Eksternal

Iklim usaha masih belum kondusif, koordinasi antara *stakeholder* UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-

masing, belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

Infrastruktur, terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi karena kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana, kemudian keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah serta belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.⁵³

D. Hakikat *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

1. Definisi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Baitul Maal wat Tamwil adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang

⁵³ Anonim, *Profil Bisnis Usaha Mikro...*, hal. 19-20

murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro).

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah kependekan dari Badan Usaha Mandiri Terpadu atau, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah.⁵⁴

Secara keseluruhan pengertian *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah:

BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang saalam, yaitu keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian dan kesejahteraan.⁵⁵

Secara konseptual, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) memiliki dua fungsi *Baitul Tamwil* (*Bait* = Rumah, *At Tamwil* = Pengembangan Harta). Jadi BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha proaktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan.⁵⁶

⁵⁴ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 315

⁵⁵ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hal. 23-24

⁵⁶ Abdul Aziz dan Mariyah Ulfah, *Kapita Selekt Ekonomi Islam Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 115

2. Ciri-Ciri *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Adapun ciri secara umum BMT adalah sebagai berikut:

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota masyarakat
- b. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan penggunaan dana sosial serta menyelenggarakan kegiatan pendidikan
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitar
- d. Milik bersama masyarakat kecil dari lingkungan BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat.⁵⁷

3. Tujuan, Visi, Misi dan Peran *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Lahirnya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sedangkan visi BMT yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, dan kuat yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah untuk memakmurkan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya. Misi BMT yaitu mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu renternir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju

⁵⁷ Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2014), hal. 147

dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil, makmur, maju berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.⁵⁸

Dengan demikian, BMT mempunyai dua peran sekaligus. Pertama sebagai lembaga yang terbentuk atas inisiatif dari bawah, BMT melakukan fungsinya sebagai mobilisator potensi ekonomi masyarakat untuk dikembangkan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota. Dalam hal ini BMT berkedudukan sebagai organisasi bisnis. Kedua adalah fungsi BMT sebagai organisasi yang juga berperan sosial, yaitu menjadi perantara antara *Shahibul Maal* (orang yang mempunyai harta yang berlebihan) dengan *Dua'fa* (orang yang kekurangan harta) sebagai *Mudharib* (pengguna dana) terutama untuk pengembangan usaha produktif.

4. Prinsip-Prinsip dalam BMT

Dalam menjaga kepercayaan anggotanya BMT selalu berpegang teguh pada prinsip; dari , untuk dan kepada anggota, kebersamaan atau ukhuwah islamiah, mandiri, swadaya, musyawarah, semangat jihad, istiqomah dan profesional serta muamalat Islamiah.⁵⁹

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dalam kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip bagi hasil, sistem balas jasa, sistem profit, akad bersyariat dan produk pembiayaan.⁶⁰

⁵⁸ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga...*, hal. 318

⁵⁹ Sholahuddin, *Lembaga Keuangan...*, hal. 146

⁶⁰ Alma, *Manajemen Bisnis...*, hal. 24

a. Prinsip Bagi Hasil

Prinsip ini maksudnya adalah ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT yakni dengan konsep *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Muzara'ah* dan *Al Musaqoh*.

b. Sistem Balas Jasa

Sistem ini merupakan sistem tata cara jual beli, dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa pembeli barang atas nama BMT, dan bertindak sebagai penjual dengan ditambah *mark up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Sistem balas jasa yang dipakai adalah *Ba'al Murohabah*, *Ba'as Salam*, *Ba'al-Istishna*, dan *Bai' Bitsaman Ajil*.

c. Sistem Profit

Sistem ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan non komersial, nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

d. Akad Bersyarikat

Merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih yang masing-masing pihak mengikutsertakan modal dengan perjanjian pembagian keuntungan/kerugian yang disepakati. Konsep yang dipakai *Musyarakah* dan *Mudharabah*.

e. Produk Pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan/kesepakatan pinjam-meminjam BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu

tertentu. Pembiayaan tersebut adalah *Al-Murabahah (MBA) Al-Bai' Bitsaman Ajil (BBA), Al-Mudharabah (MDA) dan Al-Musyarakah (MSA)*.⁶¹

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Fitrotul Maghfiroh, 2014, (Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang) dengan judul *Analisis Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) dalam Meningkatkan Pendapatan (BMT UGT Sidogiri) Capem Kepanjen*.

Pembiayaan yang paling diminati para nasabah di BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen adalah pembiayaan BBA. Hal ini memberikan banyak manfaat kepada pihak BMT, salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga jual beli dari penjual dengan harga jual beli kepada nasabah berdasarkan hasil wawancara dengan manajer BMT, bahwa pembiayaan BBA di nilai sangat sesuai karakteristik kebanyakan nasabah BMT yaitu pengusaha mikro. Berdasarkan hal tersebut penulis melakukan penelitian pada BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen hasilnya dituangkan dalam skripsi dengan judul “Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil (BBA) Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen*”.

⁶¹ Alma, *Manajemen Bisnis...*, hal. 24-25

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif pendekatan dengan deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) serta kontribusi pembiayaan BBA dalam meningkatkan pendapatan BMT. Model analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu pengumpulan data, pemilihan data, penyajian data selanjutnya menarik kesimpulan serta memberikan solusi dalam menyelesaikannya. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa, BMT telah menetapkan prosedur pembiayaan yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah diawali dengan pengajuan permohonan sampai kepada informasi persetujuan realisasi pembiayaan dan menggunakan prinsip analisis pembiayaan 5C. Pembiayaan BBA memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pendapatan BMT-UGT Secara berturut-turut, selain itu pembiayaan BBA telah memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pendapatan BMT dilihat dari analisis profitabilitas (NPM, ROA, ROE), karena analisis tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas yang dihasilkan BMT mengalami fluktuatif (naik, turunnya pendapatan)⁶²

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu hampir sama dengan yang ada di dalam skripsi ini yaitu, membahas pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dengan menggunakan prinsip analisis pembiayaan 5C dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian, pada penelitian terdahulu

⁶² Fitrotul Maghfiroh, *Analisis Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) dalam Meningkatkan Pendapatan (BMT UGT Sidogiri) Capem Kepanjen*, (Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014)

membahas tentang pendapatan di BMT, dan untuk penelitian ini membahas pengembangan UMKM.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Heni Solikhah, 2013, (Program Studi DIII Perbankan Syariah. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga), dengan judul *Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil di BMT Amal Mulia Kantor Cabang Karanggede*.

Prosedur di BMT Amal Mulia pertama pengajuan permohonan pembiayaan, survey dokumen, (dalam menganalisis pembiayaan menggunakan 5C), rapat komite pembiayaan, dan pencairan pembiayaan. Dalam pemberian bagi hasil yang diberikan kepada BMT adalah 1.8% atau Rp.18000,-. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur pembiayaan dan bagi hasil yang akan diberikan nasabah kepada BMT Amal Mulia.

Dengan prosedur yang baik, maka meminimalkan suatu angsuran yang tidak terbayarnya di suatu BMT. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif, sehingga diperlukan survey langsung oleh nasabah. Data yang dibutuhkan adalah data primer yang diolah dengan menggunakan metode sederhana. Selain data dari survey, penyusun juga mendapat data-data dari teori terdahulu dan penelitian terdahulu.

Teori ini digunakan untuk memperkuat analisis. Penelitian ini menyimpulkan dalam pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* harus benar-benar teliti agar tidak terjadi angsuran yang tidak terbayarkan. BMT dalam memberikan

bagi hasil sesuai kesepakatan dan kemampuan nasabah di BMT Amal Mulia Kantor Cabang Karanggede.⁶³

Secara keseluruhan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah membahas pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dengan metode kualitatif. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu membahas prosedur pembiayaan dan bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah dan untuk penelitian ini membahas analisis pembiayaan pada pengembangan UMKM.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh, Erli Susanti, 2016, (Program D III Perbankan Syariah. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga) dengan judul *Analisis Prosedur Pembiayaan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Ramadana Salatiga*.

BMT adalah kependekan dari Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal wat Tamwil*, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan dengan menggunakan akad *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah produk pembiayaan BMT yang diperuntukkan bagi perseorangan atau badan usaha yang bergerak di sektor UMKM. Dalam penelitian ini menyebutkan tentang analisis prosedur pembiayaan menggunakan akad *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA), serta menangani pembiayaan bermasalah atau kredit macet dengan memakai prinsip syariah yang ada.

⁶³ Heni Solikhah, *Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil di BMT Amal Mulia Kantor Cabang Karanggede*, (Program Studi DIII Perbankan Syariah. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

Penelitian ini merupakan penelitian dengan menggunakan metode kualitatif. Dalam penelitian ini data penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk mengetahui keadaan objek atau keberadaan kebenaran melalui interaksi sosial, maka penulis dengan mudah mengetahui secara keseluruhan aktifitas yang terjadi dalam maupun diluar kantor. Data dalam penelitian ini di dapatkan melalui studi pustaka, observasi, wawancara, didokumentasi. Setelah semua peneliti lakukan dan dijadikan Tugas Akhir ini maka kemudian disimpulkan dan memberikan saran-saran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan yang menggunakan akad *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT dapat digunakan untuk semua usaha yang dapat digunakan untuk semua usaha yang jangka waktunya lebih dari satu tahun dan dapat diperpanjang dengan menambah jangka waktu dapat pula menambah jaminan dan jangka waktu yang diinginkan oleh nasabah.⁶⁴

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu ini hampir sama membahas pembiayaan BBA dengan metode kualitatif. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu membahas prosedur pembiayaan BBA dan untuk penelitian ini membahas analisis pembiayaan BBA pada perkembangan UMKM.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Irawati, 2013, (Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau) dengan

⁶⁴ Erli Susanti, *Analisis Prosedur Pembiayaan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Ramadan Salatiga*, (Program D III Perbankan Syariah. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016)

judul *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) Di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru.*

Latar belakang dalam penelitian ini adalah di BMT AlIttihad memberikan pembiayaan untuk pembelian barang guna mendukung aktivitas perekonomian usaha kecil masyarakat. Prinsip pada pembiayaan ini memberikan ruang kepada nasabah untuk membeli sesuatu dengan cara pembayaran dicicil atau secara angsuran. Penelitian ini penelitian lapangan yang dilakukan di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru, yang berlokasi dikomplek Masjid Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja usaha kecil menengah (UKM) di BMT Al-Ittihad Rumbai, dan untuk mengetahui kendala yang dihadapi pada penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja di BMT Al-Ittihad Rumbai. Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah observasi, wawancara, angket, dokumentasi dan studi pustaka. Data dari penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder yang kemudian dianalisa. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh karyawan BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru yang berjumlah 8 orang, ditambah dengan 218 nasabah yang masih aktif menggunakan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* untuk modal kerja. Sampel yang penulis ambil adalah keseluruhan jumlah karyawan sebanyak 8 orang dengan menggunakan metode Total Sampling. Dan untuk nasabah penulis mengambil sampel 25% dari

jumlah nasabah sebanyak 54 orang dengan menggunakan metode Random Sampling.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja yang ada di BMT Al-Ittihad Rumbai, nasabah yang ingin melakukan pembiayaan ini harus mengajukan permohonan dan memenuhi syarat-syarat pembiayaan. Pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* menggunakan barang jaminan yang berupa surat-surat berharga, jika nasabah tidak memberikan jaminan surat-surat berharga tersebut maka nasabah dapat menggunakan jaminan nama baik seseorang dimana seseorang itu harus merupakan salah satu anggota YKPI dengan membuat surat pernyataan persetujuan yang bersangkutan. Kendala yang dihadapi untuk pihak BMT sendiri, terdapat nasabah yang lalai untuk melakukan pembayaran angsuran sehingga dana terendap dan tidak dapat disalurkan kepada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Untuk nasabah sendiri mendapat kendala pada prosedur pembiayaan yang terlalu lama dan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT masih kurang memuaskan. Dan transaksi akad yang dilakukan oleh pihak BMT Al-Ittihad dengan nasabah dibolehkan karena tidak melanggar ketentuan syariah.⁶⁵

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu ini hampir sama dengan yang ada di dalam skripsi ini karena sama-sama membahas pembiayaan BBA. Perbedaannya terletak pada fokus

⁶⁵ Irawati, *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) Di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru*. (Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

penelitian pada penelitian terdahulu fokus pada penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja Usaha Kecil Menengah (UKM), sedangkan penelitian ini membahas analisis pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* pada pengembangan UMKM.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Erviana Zahrotul Layla, 2016, (Jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung) dengan judul *Peran Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Bagi Pengembangan Usaha Nasabah Di BMT Agritama*

Berkembangnya perekonomian dalam suatu negara berdampak pada peningkatan permintaan / kebutuhan dari masyarakat akan permodalan untuk pengembangan usaha maupun investasi. Usaha mikro merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian, namun sektor ini sulit berkembang. Hal ini disebabkan pengusaha mikro yang umumnya berasal dari masyarakat lapisan bawah yang nyaris tidak tersentuh dan dianggap tidak memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan konvensional. Hal ini menjadi peluang bagi BMT Agritama Blitar dalam rangka pemberdayaan masyarakat melalui sistem simpan-pinjam dan jasa keuangan. Salah satu produk pembiayaan di BMT Agritama yang cukup diminati oleh nasabah khususnya para pengusaha mikro adalah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil (BBA)*. Dengan banyaknya peminat pada pembiayaan BBA, membuat peneliti ingin mengetahui lebih jauh peran pembiayaan BBA bagi pengembangan usaha mikro nasabah.

Rumusan Masalah dari penelitian ini: (1) Bagaimana peran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* bagi usaha mikro nasabah di BMT Agritama Blitar? (2) Bagaimana perkembangan usaha nasabah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Agritama Blitar?. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peran pembiayaan BBA serta, hasil sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan BBA bagi pengembangan usaha mikro. Jenis pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Dalam proses pengambilan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder kemudian menganalisis dan mengambil kesimpulan dari data tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, peran pembiayaan BBA bagi pengembangan usaha mikro yaitu: (1) Peran pembiayaan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi nasabah diantaranya (a) peran motivator yaitu BMT mendorong nasabah untuk mengembangkan potensi dalam masalah-masalah yang dihadapi (b) peran fasilitator yaitu BMT menyiapkan serta menyediakan kebutuhan yang dibutuhkan oleh nasabah (c) peran katalisator yaitu BMT menghubungkan antara pembeli dengan pemilik barang, membantu dalam hal pemenuhan permodalan usaha mikro (2) Perkembangan usaha nasabah berkembang dengan sangat baik, terbukti bertambahnya pendapatan juga aset informan.⁶⁶

⁶⁶ Erviana Zahrotul Layla, *Peran Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Bagi Pengembangan Usaha Nasabah Di BMT Agritama Blitar*, (Jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung: Skripsi tidak diterbitkan, 2016)

Secara keseluruhan fokus penelitian sama-sama membahas pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu membahas peran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, dan pada penelitian ini membahas analisis pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* pada pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

F. Kerangka Berpikir Teoritis

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) adalah Lembaga Keuangan Mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil untuk mengembangkan bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam dengan tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan *Al-Qur'an dan Hadits*.

Salah satu produk pembiayaan *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) yang dapat menjadi solusi bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah pembiayaan *Bai' Bitsaman Aji* (BBA). Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) atau pembiayaan berakad jual beli, adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan nasabah dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark up* yang disepakati.

Dalam pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* pada pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) harus melalui tahapan proses sesuai aturan sebelum menerima pembiayaan. Tahapan tersebut dimulai dari awal proses pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah kepada pihak BMT Pahlawan Notorejo untuk selanjutnya dilaksanakan survei atau analisis pembiayaan untuk menetapkan kelayakan nasabah dalam menerima pembiayaan.

Pada proses analisis pembiayaan terdapat dua kemungkinan yaitu nasabah dinyatakan tidak layak atau layak. Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka proses pembiayaan berhenti atau tidak dilanjutkan sedangkan apabila nasabah dinyatakan layak maka proses pembiayaan berlanjut sesuai dengan tahapan-tahapan dalam prosedur pemberian pembiayaan yang telah ditentukan sampai pada tahap realisasi atau pencairan pembiayaan.

Pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dalam pelaksanaan analisis pembiayaan tidaklah selalu berjalan lancar, terdapat kendala-kendala yang muncul dan harus dicari cara mengatasinya agar proses analisis pembiayaan pada pengembangan UMKM dapat berjalan dengan baik.

Berdasar uraian tersebut di atas untuk dapat dipahami dengan alur kerangka teori dari penelitian sebagai berikut:

Gambar 2.2
Bagan Kerangka Berpikir Teoritis

