

ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MITRA USAHA PENDAPATAN DALAM MENINGKATKAN USAHA ANGGOTA

¹ Seger Waluyo

^{1,2,3} Universitas Islam An Nur Lampung

Keywords:

Financing, Business Partners

***Correspondence Address:**

segerwaluyo5@gmail.com

Abstract: The majority of business units in Indonesia are dominated by the MSME sector. MSMEs have a role quite large in terms of labor absorption. Even though they have a big role, MSMEs still have obstacles. One of the obstacles is limited access to capital in business. One solution to overcome the problem of access to capital is through mudharabah financing as productive business financing. Wrong The emergence of sharia financial institutions which basically aims to improve the welfare of members, so that with the existence of financing products, especially mudharabah or rescheduling financing provided to the community, it is hoped that it can facilitate the community's economy and can generate motivation and entrepreneurship which can ultimately increase their income. In this research, the author chose the type of field research, namely research that "focuses attention on a case intensively and in detail regarding the background of the current situation at issue." The analysis results show that the implementation of rescheduling is in accordance with the Financial Services Authority Regulations and applicable Standard Operating Procedures. The rescheduling implementation that was carried out did not always succeed in smoothing back installment payments that had previously experienced delays. This is due to the emergence of obstacles that have the potential to make the implementation of rescheduling less than optimal

PENDAHULUAN

Sebagai negara berkembang yang sebagian besar perekonomiannya didukung oleh unit-unit usaha kecil dan kemampuan masyarakat Indonesia yang terbatas dalam mendirikan dan mengelola usaha menyebabkan kegiatan usaha yang menjadi mayoritas di negara ini berskala mikro, kecil dan menengah yang sering disingkat dengan UMKM Krisis 1997-1998 yang melanda Indonesia merupakan era kebangkitan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang sebelumnya tidak diperhatikan oleh pemerintah, tetapi setelah krisis moneter semua mengarahkan binaannya ke UMKM karena sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang mampu bertahan terhadap krisis moneter tersebut. (Pembiayaan, 2013)

Pada pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah menyatakan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang mencakup kelembagaan, kegiatan, usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Usaha kecil menengah adalah ekonomi yang berbasis pada kekuatan ekonomi rakyat. Ekonomi rakyat adalah kegiatan ekonomi atau usaha yang dilakukan oleh rakyat kebanyakan (populer) yang dengan secara swadaya mengelola sumberdaya ekonomi apa saja yang dapat diusahakan dan dikuasainya, UMKM meliputi sektor pertanian, peternakan, kerajinan, makanan, yang bertujuan terutama untuk memenuhi kebutuhan dasarnya dan keluarganya tanpa harus mengorbankan kepentingan masyarakat lainnya. (Fadli, 2018)

Musyarakah adalah akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana/modal bekerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi baru atau yang sedang berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen

perusahaan, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Al-musyarakah biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank bersama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank. (Sugito et al., 2020)

Kehadiran perbankan berfungsi melayani masyarakat di daerah pedesaan atau pinggiran, atau bisa dikenal dengan rural banking. Di Indonesia, rural banking diakomodasikan dalam bentuk lembaga Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, BPRS adalah bank syariah yang melaksanakan kegiatan usahanya dengan tidak memberikan jasa lalu lintas dalam pembayaran.

Pada segmen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), Bank Syariah Mandiri memiliki program pembiayaan yang disebut warung mikro. Pembiayaan warung mikro diberikan kepada nasabah pada sektor usaha mikro dengan tujuan untuk mendorong kinerja atau mengembangkan usaha nasabah yang diberikan pembiayaan. Pembiayaan Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum.

Pembangunan ekonomi suatu daerah atau suatu negara pada dasarnya merupakan interaksi dari berbagai kelompok variabel, antara lain sumber daya manusia, sumber daya alam, modal, teknologi dan lain-lain. Berdasarkan kemajuan zaman, pertumbuhan dan pembangunan ekonomi sangat berperan penting dalam meningkatkan pendapatan ekonomi daerah termasuk dalam mensejahterakan rakyat. Namun dalam ekonomi yang sedang berkembang, orang terus-menerus membutuhkan uang untuk memulai usaha baru dan menumbuhkan usaha yang sudah ada. Bank merupakan sumber permodalan yang khas bagi pelaku usaha.

Lembaga keuangan sistem syariah di Indonesia mulai berkembang dengan menunjukkan prospek yang lebih baik. Sebenarnya perekonomian di Indonesia menganut prinsip kekeluargaan/gotong-royong satu sama lain dengan cara saling membantu. Hal tersebut termasuk dalam Pasal 33 UUD 1945 ayat 1 yang berbunyi, perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar azas kekeluargaan. Koperasi merupakan suatu kegiatan perekonomian berdasarkan azas kekeluargaan (Riyani et al., 2022)

Secara umum, Pembiayaan syariah yaitu suatu kegiatan bank diantaranya menghimpun dana dari masyarakat baik berupa giro, tabungan, maupun deposito, setelah itu menyalurkan dana itu ke masyarakat berupa kredit maupun pembiayaan, dan juga kegiatan jasa keuangan yang lain. Pembiayaan juga disebut kegiatan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya seperti BMT yang menyalurkan dananya ke pihak nasabah yang membutuhkan dana dan menyalurkan dana ke pihak lain berdasarkan prinsip syariah.

Masyarakat pedesaan sendiri atau pelaku usaha kecil tidak terbiasa dengan budaya administrasi, sehingga merasa enggan apabila harus mengurus administrasi yang rumit yang belum pernah mereka lakukan sebelumnya. Dengan tingkat penghasilan mereka kadang-kadang memerlukan pinjaman dalam waktu cepat untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak. Dalam situasi yang seperti itu mereka terpaksa meminjam pada sumber-sumber kredit informal yang biasanya meminjam kapan saja, dimana saja. Masyarakat tidak mampu menghitung antara beban dan bunga yang mesti dibayarkan. Renternir mampu memberikan pelayanan yang sangat humanis dan sesuai dengan selera masyarakat. Ketika tidak disadari bahwa renternir memberikan dampak negative kepada pedagang karena membayar setiap hari dapat menurunkan pendapatan usaha saat membayar uang bunga dan membayar uang pokok sekaligus. (Nafik, 2021)

Analisis pembiayaan merupakan faktor penting dalam mendukung tingkat

kesehatan Bank Syariah. Hal itu disebabkan karena analisis merupakan langkah awal untuk mencegah terjadinya pembiayaan macet. Nasabah sebagai pihak penerima pembiayaan dapat mengemukakan sejuta alasan atas pembiayaan yang macet tersebut. Pada sisi yang lain, Bank syariah harus membayar dana masyarakat yang ditempatkan padanya dan biaya operasional perusahaan. Apapun yang terjadi terhadap pembiayaan, bank syariah tidak boleh tidak membayar dana nasabah. Maka, ketepatan dalam menganalisis proposal pembiayaan, analisis pembiayaan, dokumentasi, pencairan dana dan pemantauan pembiayaan sangat perlu dilakukan. Seringkali kebijakan pemberian pembiayaan tanpa didukung dengan analisis pembiayaan yang akurat. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu target pembiayaan perbulan yang tinggi yang ditetapkan oleh Bank, keputusan analisis atas dasar kedekatan secara personal dan kurangnya pengetahuan analisis pembiayaan yang benar (Hana et al., 2021)

Untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah diperlukan unit remedial yang mumpuni dalam pengelolaan pembiayaan. Dalam prakteknya, unit remedial akan menggunakan restrukturisasi sebagai strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah, dimana strategi ini dapat dilakukan oleh bank besar maupun bank kecil dengan rescheduling yang menjadi tahap awal penyelamatan. Tetapi, kondisi bank-bank kecil tidak sebagus bank besar, karena prosedur restrukturisasi yang kurang mulus (Rizky Dwi Widyaningrum & Iza Hanifuddin, 2022)

Meskipun terdapat pula sejumlah usaha berskala besar, namun proporsinya tidak seberapa dibandingkan dengan jumlah UMKM yang ada tersebut. Demikian banyaknya UMKM ini sehingga cukup mendukung pertumbuhan pendapatan nasional dan penyerapan tenaga kerja yang mampu meredam meningkatnya angka pengangguran akibat pertumbuhan penduduk yang tinggi (meskipun angka pengangguran tetap tinggi).

Usaha dengan skala sangat terbatas ini mencakup berbagai sektor usaha, baik sektor pertanian, perindustrian, perdagangan, jasa dan sebagainya sehingga dapat dikatakan bahwa kemajuan UMKM berkontribusi dalam

pertumbuhan berbagai sektor tersebut. Sebab itu, unit usaha ini perlu mendapat perhatian khusus dalam perkembangan dan kemajuannya karena perannya sangat penting bagi perekonomian.

UJKS Mitra Usaha Jepara sebagai Koperasi tentunya dituntut untuk mewujudkan keberpihakannya terhadap rakyat kecil. Hal tersebut ditunjukkan oleh UJKS dengan menyelenggarakan bantuan Program Pembiayaan kepada UMKM sebagai unit usaha masyarakat golongan ekonomi lemah. Permasalahan kemudian timbul dalam penyaluran Program Pembiayaan oleh UJKS seperti halnya yang dialami lembaga per Program Pembiayaan lainnya yaitu pengembalian Program Pembiayaan dari peminjam (sebagai penerima Program Pembiayaan) tidak selalu lancar. Banyak terjadi kasus terhambatnya pengembalian Program Pembiayaan seperti penunggakan bahkan kemacetan pembayaran angsuran Program Pembiayaan. (Pembiayaan, 2013)

Hal ini sangat bertentangan dengan orientasi sebuah Koperasi atau UJKS untuk memperoleh hasil atau laba dari uang yang dipinjamkannya. Selain itu, terhambatnya pengembalian Program Pembiayaan yang diberikan dapat menurunkan tingkat likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas Koperasi atau UJKS itu sendiri yang pada akhirnya menyebabkan lemahnya kemampuan dalam membayar kewajibannya untuk memenuhi penarikan dari penabung dan menghambat sirkulasi uang yang dapat menurunkan profitabilitas Koperasi atau UJKS.

Penyaluran dana Koperasi atau UJKS diutamakan dalam bentuk pembiayaan atau pinjaman kepada anggotanya. Kegiatan ini merupakan sumber utama pendapatan UJKS untuk menutupi seluruh pengeluarannya. Penyaluran dana kepada calon anggota, Koperasi lain dan anggotanya jika dan hanya jika UJKS memiliki kapasitas lebih atas dasar pertimbangan skala ekonomi dan efisiensi setelah mengutamakan pelayanan kepada anggotanya dan mendapat persetujuan Rapat Anggota.

Dalam mendorong partisipasi

anggota dalam meminjam serta merangsang calon anggota agar menjadi anggota Koperasi, perlu dipertimbangkan untuk membedakan pemberlakuan tingkat Jasa antara anggota dan calon anggota, koperasi lain dan anggotanya. Kebijakan mengenai jumlah pinjaman yang dapat diberikan oleh UJKS Koperasi kepada anggota harus memperhatikan pemanfaatan pinjaman oleh calon peminjam; kemampuan calon peminjam untuk membayar kewajibannya; likuiditas koperasi dengan mempertimbangkan cadangan kas primer dan sekunder; dan distribusi risiko pinjaman melalui asuransi pinjaman atau lembaga penjamin.

KERANGKA TEORITIK

Pembiayaan Mitra Usaha

Adapun jenis pembiayaan meliputi (1) pinjaman jangka pendek, yaitu pinjaman yang jangka waktu pengembaliannya kurang dari satu tahun, (2) pinjaman jangka menengah, yaitu pinjaman yang jangka waktu pengembaliannya 1 sampai 3 tahun, dan (3) pinjaman jangka panjang, yaitu pinjaman yang jangka waktu pengembaliannya atau jatuh temponya melebihi 3 tahun.

UMKM sebagai unit usaha yang memiliki keterbatasan skala tentunya tidak akan mampu bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki banyak kekuatan seperti halnya kemampuannya dalam mencapai skala ekonomis dalam aktivitas produksinya. Untuk mengatasi hal tersebut, umumnya perusahaan kecil ini memiliki strategi tersendiri yaitu dengan membuat produk yang khusus, unik dan special.

Inilah yang justru menjadi salah satu kelebihan UMKM. Di samping itu, kecilnya usaha dari UMKM menyebabkan ruang lingkup pemasarannya tidak terlalu luas sehingga mampu memahami dengan benar sifat/tabiat dari konsumen/pelanggannya. Proses komunikasi dengan konsumen berlangsung dengan cepat dan sering terjadi hubungan interpersonal yang lebih akrab. Hal ini menyebabkan unit usaha kecil ini umumnya lebih luwes dan fleksibel dibandingkan perusahaan besar.

Biasanya, perusahaan besar dengan jangkauan pemasaran yang luas dan jauh tidak memiliki hubungan langsung dengan

para konsumen/pelanggannya sehingga mustahil terjadi kedekatan antara konsumen dengan pemilik/pelaku perusahaan besar.

Mengenai hal keuangan, kelemahan khususnya menyangkut kemampuan permodalan baik dalam membiayai aktivitas operasional usaha maupun pengembangan usaha. Mengenai bidang administrasi dan pembukuan, umumnya usaha kecil tidak mampu dan tidak mau melakukan penganggaran dan pencatatan yang memadai terkait dengan pendapatan dan pengeluaran usaha sehingga pemilik usaha terkadang tidak mengetahui pasti besarnya laba yang diperoleh. Selain itu, tidak adanya pemisahan antara aset pribadi dengan aset usaha menjadikan profitabilitas usaha yang dijalankan oleh seorang pelaku UMKM semakin tidak jelas. (Pembiayaan, 2013)

Pengertian Pengelolaan Usaha

Kata pengelolaan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berarti proses atau cara perbuatan mengelola atau proses melakukan kegiatan tertentu dengan menggerakkan tenaga orang lain, proses yang membantu dalam kebijaksanaan dan tujuan organisasi atau proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan dan pencapaian tujuan. (generator 2018)

Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Lokasi usaha atau disebut juga place dapat diartikan sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. (Suhendar and Suhardi 2018)

Kelemahan dalam pemasaran antara lain kurangnya kemampuan promosi, posisi pasar dan mengatasi persaingan antar perusahaan kecil. Salah satu kelemahan UMKM yang telah dijelaskan tersebut adalah masalah permodalan. Dalam permasalahan ini, solusi nyata yang dapat diterapkan yaitu adanya pembiayaan dari luar usaha (eksternal) dalam bentuk pinjaman.

Lembaga yang dapat memberikan bantuan pinjaman tersebut terdiri dari

lembaga keuangan formal dan informal. UJKS Koperasi merupakan salah satu lembaga keuangan formal yang menjadi solusi sumber pembiayaan/permodalan yang baik agar pelaku UMKM tidak terjerumus pada rentenair sebagai salah satu lembaga keuangan informal dengan beban bunga pinjaman yang tinggi.

Pembiayaan merupakan suatu alternative yang baik dalam mengatasi keterbatasan modal. Pemberian pinjaman bagi unit usaha ini juga dapat mendukung kelancaran arus barang/jasa sebagai sektor riil dan meningkatkan produktivitas dalam masyarakat asalkan penyaluran pembiayaan tersebut benar-benar dimanfaatkan untuk kegiatan produktif dan berguna.

Dampak penting dari akses pembiayaan khususnya daerah pedesaan dapat meningkatkan kesejahteraan manusia melalui penggunaan teknologi baru yang menambah tingginya produktivitas, peningkatan pendapatan, konsumsi dan kalori serta human capital dengan menyediakan pendidikan yang lebih baik. Secara umum, pemberian pembiayaan kepada masyarakat khususnya golongan ekonomi lemah yang identik dengan rakyat desa (meskipun tidak jarang pula masyarakat perkotaan yang tergolong ekonomi kelas bawah) memberikan manfaat yang meluas dalam perbaikan kehidupan masyarakat, tidak hanya dalam dunia usaha tapi juga hal-hal lain menyangkut kesejahteraan dan kualitas hidup. (Pembiayaan, 2013)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha kecil Merupakan kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (aset) yang kecil dan jumlah pekerjaan yang juga kecil. Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dijelaskan bahwa Usaha Kecil Menengah 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 langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00, sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat

usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00, sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00.(Fadli, 2018)

Jenis – jenis Produk Pembiayaan UMKM

1. Pembiayaan usaha mikro tunas

Pembiayaan mikro bank syariah yang sudah buka usaha 2 tahun untuk pembiayaan modal kerja, investasi, multiguna. Kemudian minimal pinjaman Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah) dan maksimal Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah). Jangka waktu pembiayaan tersebut maksimal 3 tahun, biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM atau 1%.

2. Pembiayaan Mikro Madya

Pembiayaan mikro madya merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah). Jangka waktu maksimal 36 bulan/ 3 tahun, biaya administrasi sesuai ketentuan BSM atau 1 %

3. Pembiayaan Mikro Utama

Pembiayaan mikro utama merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Jangka waktu maksimal 60 bulan / 5 tahun, dan biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM 1 %.(Fadli, 2018)

METODE

Dalam penelitian ini, penulis memilih jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang “memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan terperinci mengenai latar belakang keadaan sekarang yang dipermasalahkan”.

Penelitian lapangan atau penelitian kasus bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.⁴⁴ Penelitian dilakukan secara langsung di lapangan untuk menemukan suatu kenyataan yang ada di

masyarakat, Sifat penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif kemudian dianalisa menggunakan analisis kualitatif. Menurut Abdurahmat Fathoni penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang berusaha untuk mengembangkan konsep, pemahaman teori dan' kondisi lapangan dan berbentuk deskripsi. Penelitian kualitatif ini suatu penelitian yang mendeskripsikan melalui bahasa non-numerik dalam konteks dan paradigma alamiah. Peneliti akan mengungkap fenomena atau kejadian dengan cara menjelaskan memaparkan menggambarkan dengan kata-kata secara jelas dan terperinci melalui bahasa yang tidak berwujud nomor/angka. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang pemecahan masalahnya dengan menggunakan data empiris(Suharsimi 2020)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan mitra usaha

Pembiayaan Bank Syariah ini merupakan suatu produk alternative yang diberikan kepada pengusaha yang memiliki keterbatasan modal dalam mengembangkan usahanya atau biasa disebut dengan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Pembiayaan Warung Mikro ini menggunakan akad murabahah. Adapun prosedur pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

1. Pertama-tama nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi warung mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan nasabah.
2. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survey langsung kelapangan.
3. Selanjutnya Analisis Warung Mikro akan

- membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
4. Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
 5. Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
 6. Dengan akad wakalah bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.
 7. Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang sudah disepakati dalam perjanjian.

Pelaksanaan Pembiayaan Mudharabah Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi Jasa Keuangan Syariah ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan (KJKS) dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil-bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya (Nafik, 2021)

Penyaluran dana dalam KJKS adalah suatu transaksi penyediaan dana kepada anggota atau calon anggota yang tidak bertentangan dengan syariah, juga tidak termasuk jenis penyaluran dana yang dilarang secara hukum positif. Penyaluran dana oleh KJKS ini dapat dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan dan jenis pembiayaannya. Salah satunya adalah pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan dana usaha bagi pembelian, pengadaan, atau penyediaan unsur-unsur barang dalam rangka perputaran usaha.

Awal berdirinya Koperasi Jasa Keuangan Syariah sudah memiliki produk sebagian besar anggota yang menggunakan produk ini memakai akad mudharabah

dengan ketentuan modal yang diberikan oleh koperasi nantinya menggunakan sistem bagi hasil. Pada awalnya produk kjks dengan pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh anggotanya. Karena Kebanyakan dari anggota masih takut untuk melakukan pembiayaan jika seluruh modal di biyai oleh kjks. Anggota kjks masih berfikir pembiayaan ini pasti sama dengan yang ada di bank- bank lainnya, ujung-ujungnya harus berhadapan dengan rentenir. Sehingga untuk mengajak para anggota perlu adanya sosialisasi dan pemahaman bagi hasil dan tentang akad yang digunakan yaitu mudharabah.

Adanya penyaluran dana ini karena maraknya renternir yang ada di lingkungan pasar dengan peminjaman uang dengan bunga setinggi-tingginya, karena rata-rata pedagang tergiur karena ada kemudahan pinjaman tanpa agunan, namun pedagang akhirnya banyak yang sengsara setelah mengambil hutang karena setiap hari ditagih bunga dan cicilan, dari sini pedagang kecil sering terlilit utang lantaran sulit untuk mengembalikan pinjaman ke renternir, sehingga susah untuk mengembangkan usahanya, dapat kita ketahui masih banyak renternir yang merajalela di pasar-pasar. Dapat dibayangkan setiap hari pedagang dibebani dengan bunga satu persen dan ditongkrongi dari pagi. Terkadang jualan belum laku sudah ditagih cicilan jika tidak membayar bunga akan di akumulasikan jadi pokok da ditambah denda. Misalnya Rp 1 juta, setiap hari dikejar bunga Rp10.000. (Nafik, 2021)

Dengan adanya Koperasi Jasa Keuangan Syariah dapat membantu masalah yang sering dihadapi pedagang kecil yaitu kekurangan modal dikarenakan sering meminjam renternir sehingga mengalami penurunan pendapatan karena keberatan dalam mengembalikan pinjaman ke pihak renternir. Adanya Koperasi Jasa Keuangan Syariah ini dapat mengatasi pedagang kecil dalam meningkatkan pendapatan karena sudah memiliki produk dimana sebagian besar anggota yang menggunakan produk ini memakai akad mudharabah dengan ketentuan modal yang diberikan oleh koperasi nantinya menggunakan sistem bagi hasil.

Pada awalnya produk kjks dengan pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh anggotanya. Karena Kebanyakan dari

anggota masih takut untuk melakukan pembiayaan jika seluruh modal di biyai oleh kjks. Anggota kjks masih berfikir pembiayaan ini pasti sama dengan yang ada di bank- bank lainnya, ujung-ujungnya harus berhadapan dengan rentenir. Sehingga untuk mengajak para anggota perlu adanya sosialisasi dan pemahaman bagi hasil dan tentang akad yang digunakan yaitu mudharabah.

Bahwa akad mudharabah ini merupakan akad kerja sama dimana kjks memberikan dana kepada anggota untuk mengelola usaha yang dimilikinya sesuai syariat dengan tidak menggunakan sistem bunga (riba) yang diharamkan dalam agama Islam. Larangan riba merupakan salah satu unsur utama ekonomi Islam seperti yang sudah difirmankan Allah dalam QS. Ali Imron [3] : 130 yang artinya *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. Peliharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir.”* (Qs. Ali Imron [3]: 130). (Nafik, 2021)

Menurut Raquib (2007) penghapusan riba dari sistem ekonomi ini dimaksudkan untuk mempromosikan hubungan ekonomi yang adil, hubungan sosial yang adil dan etis yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Alasan utama mengapa Islam menghapuskan bunga adalah bahwa pada dasarnya pada bunga terdapat penindasan melalui eksploitasi, dan alasan kedua adalah bahwa bunga mentransfer kekayaan dari orang miskin ke orang kaya (Siddiqi, 1981). Oleh karena itu, larangan bunga dan pelaksanaan pembiayaan syariah merupakan cara untuk menegakkan keadilan antara pemberi dana dan pengusaha.

Pembiayaan mudharabah adalah produk yang ada di yang ada di Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Ide untuk produk pembiayaan ini sudah ada dan diperkenalkan ke masyarakat cukup lama. Sesuai dengan namanya, poduk ini menggunakan akad mudharabah sebagai basis pembiayaannya, dan diperuntukkan hanya untuk usaha mikro kecil dan menengah. Pembiayaan ini muncul diawali

oleh sebuah keresahan karena sulitnya terjalin hubungan kerja sama yang baik antara Koperasi dengan anggota pembiayaan. Sebagian besar dari usaha mikro tidak memiliki catatan pembukuan.

Produk pembiayaan mudharabah MUB (Modal usaha Barokah) adalah solusi dengan cicilan ringan yang dapat dilakukan perhari, serta margin bagi hasil yang ditentukan sendiri oleh nasabah pembiayaan berdasarkan keuntungan yang diperoleh dalam hari tersebut. Dengan sistem pembiayaan ini, maka pembiayaan syariah yang ideal dapat dilakukan, dimana shahibul maal (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) akan mengalami kerugian jika dalam hari tersebut mudharib mengalami kerugian dalam usahanya, serta dapat terbangun rasa saling percaya antara Koperasi dengan anggota pembiayaan.

Setiap produk yang diluncurkan ke nasabah tidak selalu mendapatkan respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilan. Supaya produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka dalam peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Adapun Starategi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang dilakukan adalah sebagai berikut;

a. Melakukan Promosi

Salah satu upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan dalam rangka meningkatkan pertumbuhan peningkatan pembiayaan UMKM adalah dengan melakukan promosi. Bukan hanya bagian marketing saja yang mempromosikan produk, akan tetapi seluruh karyawan ikut serta dalam mempromosikan produknya mulai dari satpam sampai pimpinan. Promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan adalah dengan memperkenalkan produknya dan masyarakat yang dituju adalah para pedagang kecil, dan grosir. Bukan hanya itu saja, bank memberikan hadiah kepada nasabah berupa tas, panyung dan pulpen.

b. Memberikan pelayanan yang baik

Pelayanan yang prima diberikan oleh bank kepada nasabah agar nasabah tetap

nyaman ketika berhadapan dengan bank, dengan cara satpam selalu siap membuka pintu ketika nasabah datang, mengucapkan salam kepada nasabah, memberikan senyuman kepada nasabah, ramah dan sopan. Edukasi nasabah sesuai dengan kebutuhannya, memberikan solusi dari setiap masalah keuangan nasabah yang terkait dengan bank.

- c. Memberikan biaya yang relatif terjangkau ketika mengajukan pembiayaan

Biaya yang dibebankan kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan relative lebih sedikit. Ketika nasabah mengajukan pembiayaan ke bank, semua berkas-berkas yang dibutuhkan sudah disediakan pihak bank seperti materai, asuransi jiwa, asuransi jaminan, dan notaris. Yang diperlukan dilengkapi nasabah persyaratan pengajuan pembiayaan. Maka wajar saja nasabah mengeluarkan biaya untuk kelancaran proses pencairan.

Pembiayaan Dalam Meningkatkan Mitra Usaha

1. Konsep Teori Rescheduling

Dalam menentukan langkah yang diambil untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah pada perbankan syariah perlu diketahui terlebih dahulu sebab munculnya pembiayaan bermasalah tersebut dan karakteristik dari masing-masing bentuk pembiayaan. Pelaksanaan rescheduling dilakukan dengan syarat pembiayaan yang diubah adalah jadwal pembayaran dan jangka waktu pembayaran. Pembiayaan yang perlu dilakukan penyelamatan melalui rescheduling yaitu pembiayaan yang berada pada golongan kurang lancar, diragukan, dan macet. Dimana hal tersebut dinilai berdasarkan kemampuan nasabah memenuhi kewajiban, prospek usaha, dan kinerja nasabah. Penyelamatan pembiayaan bermasalah ini dilakukan bank dalam upaya mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur pemilik prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok atau kewajiban lainnya. ketika upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah melalui

rescheduling berhasil maka debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya. (Rizky Dwi Widyaningrum & Iza Hanifuddin, 2022)

Rescheduling dengan Penurunan jumlah angsuran dilakukan ketika nasabah mengambil Pembiayaan Mitra Usaha Syariah dengan pengajuan jangka waktu pembayaran cicilan selama 2 tahun dengan angsuran sebesar Rp. 1.000.000 rupiah per bulannya setelah pembiayaan berjalan setahun nasabah mengalami kemacetan pembayaran setelah dicek ternyata pendapatan nasabah menurun sedangkan cicilan angsuran masih sisa Rp.12.000.000 rupiah, maka BPRS Magetan memberikan perpanjangan jangka waktu angsuran yang semula kurang 12 kali angsuran menjadi 20 kali angsuran dengan angsuran lebih rendah sebesar Rp.600.000 rupiah per bulannya.

Langkah penanganan yang dilakukan Bank pembiayaan Rakyat Syariah ini telah sesuai dengan kebijakan rescheduling pada Teori Wangsawidjaja dimana setelah penyelamatan berhasil dilakukan tahap selanjutnya yaitu menyerahkan penanganan pembiayaan kepada account officer non remedial untuk dipantau dan diawasi kualitas pembiayaannya hingga pembiayaan tersebut berakhir dimana nasabah berhasil melunasi seluruh kewajibannya kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Jika setelah nasabah diberikan perpanjangan jangka waktu tapi nasabah masih tidak memiliki keinginan untuk membayar angsuran sesuai tanggal akad atau dapat dikatakan melebihi tanggal akad maka nasabah diharuskan membayar infak. Berikut.

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan rescheduling pada Produk Mitra Usaha Syariah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dilakukan dengan baik sesuai dengan prosedur dan telah memenuhi lebih dari sebagian ketentuan-ketentuan yang berlaku. Selain itu, tim manajer remedial selaku unit yang bertanggung jawab atas keberhasilan dari pelaksanaan rescheduling telah berusaha menjalankan tugasnya secara optimal. Meskipun demikian, peningkatan prinsip

kehati-hatian dalam proses analisa ulang pembiayaan sangat perlu dilakukan sebelum pemberian pelaksanaan rescheduling diputuskan seperti yang tertera dalam teori yang ada, agar strategi rescheduling ini mampu menjadi jalan tengah terbaik yang tidak merugikan debitur maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, pembiayaan yang disalurkan dapat memberikan keuntungan dan manfaat bagi kedua belah pihak serta terhindar dari keunculan resiko lain yang berpotensi merugikan bank.

2. Dampak Pelaksanaan Rescheduling Terhadap Kelancaran Pengembalian Angsuran

Pelaksanaan rescheduling memberikan dampak positif nasabah yang kesulitan dalam pembayaran angsuran dimana strategi rescheduling dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan (grace period) dan penurunan jumlah angsuran yang disesuaikan dengan kemampuan nasabah (fleksibel). Sehingga melalui rescheduling ini nasabah memiliki waktu untuk memperbaiki, menata kembali pengelolaan usahanya dan membangkitkan kembali kinerja usaha hingga pendapatan kembali meningkat. Adanya peningkatan pendapatan inilah yang akan menunjang kelancaran pembayaran angsuran pembiayaan nasabah dimana nasabah memiliki kemampuan untuk mengembalikan dana yang dipinjamnya pada bank.

Dampak positif lainnya, rescheduling dapat menyelamatkan kolektibilitas dimana kolektibilitas yang semula kurang lancar, diragukan bahkan macet dapat kembali lancar. Hal ini terjadi karena rescheduling merupakan strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah yang bersifat negosiasi sehingga pelaksanaannya didasari oleh diskusi untuk memperoleh solusi yang tepat dan baik untuk kedua belah pihak.

Untuk itu, strategi ini tergolong efektif dari segi waktu, tenaga dan biaya jika dibandingkan dengan menggunakan strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah yang lain jika nasabah

kooperatif dan memiliki karakter yang baik sebab tidak jarang pada ditemui nasabah yang mengalami perubahan karakter setelah diberikan kelonggaran dalam membayar angsuran.

Selama strategi rescheduling diterapkan akan mengalami penurunan target dan penurunan pendapatan yang menyebabkan terjadinya penurunan perolehan laba. Seperti yang telah diketahui bahwa pembiayaan menjadi salah satu sumber keuntungan bank. Pelaksanaan rescheduling merupakan win-win solution yang menguntungkan kedua belah pihak, dimana nasabah tidak perlu khawatir pada blacklist pembiayaan.

Jika merujuk pada Teori Wangsawidjaja penerapan prinsip kehati-hatian adalah kunci dari keberhasilan penyelamatan pembiayaan. Dalam hal ini, dijelaskan lebih detail oleh Teori Veithzal Rivai dan Rifki Ismal dimana untuk menjamin penerapan prinsip kehati-hatian telah dilakukan dengan benar diperlukan peningkatan kompetensi integritas dari pegawai unit remedial dimana hal ini dapat dicapai ketika pegawai diberikan pelatihan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah berdasarkan kebijakan yang berlaku. Selain itu, untuk memperoleh pegawai yang berkualitas suatu bank wajib menjamin setiap pegawai unit remedial selalu mendapatkan pelatihan secara berkala dan berkesinambungan, memberikan informasi terbaru, melakukan kaji ulang kasus-kasus yang muncul ketika pelaksanaan rescheduling dimana kasus tersebut berpotensi dalam menghambat dan menggagalkan pelaksanaan rescheduling, dimana semua upaya tersebut berguna dalam menjalankan peran sebagai penyelamat pembiayaan bermasalah, konsultan, informan dan pendengar yang baik. (Rizky Dwi Widyaningrum & Iza Hanifuddin, 2022)

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pelaksanaan rescheduling pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tidak selalu berhasil terkadang pelaksanaan rescheduling kurang optimal bahkan mengalami kegagalan sehingga menurut Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

pelaksanaan rescheduling memiliki dampak yang seimbang antara dampak positif dan negatif bagi kelancaran pembayaran angsuran nasabah terhadap Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Meskipun demikian, sebagaimana dalam teori yang ada untuk menjamin pelaksanaan rescheduling berhasil, meminimalkan dampak negatif penggunaan strategi rescheduling dan menjamin penyelamatan pembiayaan diterapkan berdasarkan prinsip kehati-hatian, maka bank harus meningkatkan tingkat kompetensi dan integritas pejabat.

KESIMPULAN

Kemunculan lembaga-lembaga keuangan syariah yang pada dasarnya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota, sehingga dengan adanya produk pembiayaan khususnya pembiayaan mudharabah atau rescheduling yang diberikan kepada masyarakat diharapkan dapat memperlancar perekonomian masyarakat dan dapat membangkitkan motivasi dan kewirausahaan yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatannya. Pelaksanaan rescheduling dilakukan sesuai dengan POJK dan SOP rescheduling yang berlaku. Hanya saja, terjadinya perubahan karakter pada nasabah, kondisi dan kemampuan terus menurun ketika pelaksanaan rescheduling berlangsung sehingga membuat pelaksanaan rescheduling kurang optimal. Meskipun demikian, tim manajer remedial selaku unit yang bertanggung jawab atas keberhasilan dari pelaksanaan rescheduling telah berusaha menjalankan tugasnya secara optimal agar strategi rescheduling ini mampu menjadi jalan tengah terbaik yang tidak merugikan debitur maupun pihak bank.

REFERENCES

- Fadli, F. (2018). IMPLEMENTASI PRODUK PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan). *At-Tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis Islam*, 4(1), 1.
- Hana, K. F., Ridwan, R., & Chodlir, E. A. (2021). Elaborasi Analisis Pembiayaan Dalam Meminimalisir Non Performing Finance (NPF) Pada Lembaga Keuangan Syariah. *MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance*, 5(2), 121. <https://doi.org/10.21043/malia.v5i2.12548>
- Nafik, I. L. (2021). *Analisis Model Pembiayaan Usaha Kecil Melalui Koperasi Simpan Pinjam Arta Kelola Adil Sejahtera Kecamatan Baureno Di Kabupaten Bojonegoro*. 1–19.
- Pembiayaan, P. (2013). *ANALISIS EFEKTIVITAS PEMBERIAN PINJAMAN PROGRAM PEMBIAYAAN UMKM OLEH KOPERASI* Hadi Ismanto & Tohir Diman.
- Riyani, A., Pratama, G., & Surahman, S. (2022). Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah Dengan Akad Murabahah. *Ecobankers : Journal of Economy and Banking*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.47453/ecobankers.v3i1.672>
- Rizky Dwi Widyaningrum, & Iza Hanifuddin. (2022). Analisis Pelaksanaan Rescheduling Pada Produk Mitra Usaha Syariah (Studi Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan). *Falahiya: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(2), 91–110. <https://doi.org/10.21154/falahiya.v1i2.673>
- Sugito, S., A. Wahid, N., & Zuhilmi, M. (2020). Analisis Implementasi Akad Musyarakah Pada Bpr Syariah Di Provinsi Aceh. *Journal of Sharia Economics*, 1(1), 82–98. <https://doi.org/10.22373/jose.v1i1.632>