

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Lembaga keuangan syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, selain lembaga keuangan konvensional yang telah berdiri selama ini. Lembaga keuangan syariah tersebut diantaranya adalah bank syariah dan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) atau lembaga keuangan mikro syariah. Bila pada perbankan konvensional hanya terdapat satu prinsip yaitu bunga, maka pada lembaga keuangan syariah terdapat pilihan prinsip yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, yaitu prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip jasa (Bhakti, dkk : 3).

BMT merupakan kependekan dari Baitul Maal wa Tamwil atau dapat ditulis dengan Baitul Maal wa baitul tamwil. Secara harfiah/lughawi Baitul Maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Kedua pengertian tersebut memiliki makna yang berbeda dan dampak yang berbeda pula. Baitul Maal dengan segala konsekuensinya merupakan lembaga sosial yang berdampak pada tidak adanya profit atau keuntungan duniawi atau material didalamnya, sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang karenanya harus dapat berjalan sesuai prinsip bisnis yakni efektif dan

efisien (Ridwan, 2006 : 1). Dari pengertian di atas dapat kita ketahui bahwa BMT memiliki peran penting terhadap masyarakat khususnya masyarakat yang bergerak di usaha mikro dan kecil di daerah kecamatan Kepil. Berdasarkan pengertian diatas pula, maka sebuah lembaga keuangan mikro atau BMT sangat diperlukan untuk mewujudkan situasi yang mengedepankan aspek tolong menolong dan kekeluargaan dalam hidup bermasyarakat.

Seiring dengan perkembangan zaman dan peningkatan ekonomi, maka kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam sesuai dengan keinginannya semakin meningkat pula. Hal ini ditunjukkan dengan semakin banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi, tidak terbatas pada kebutuhan konsumtif saja, namun terpenuhinya kebutuhan yang lain, misal kebutuhan akan modal bagi usaha-usaha kecil dan mikro yang membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Dalam kehidupan sehari-hari terkadang masyarakat sulit untuk mendapatkan atau mempunyai akses pembiayaan/ kredit bank, yaitu dengan modal ini nantinya untuk mengembangkan suatu usaha.

Menurut Muhammad (2005, : 17-18) pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Secara umum tujuan

pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan untuk pembiayaan untuk tingkat mikro :

1. Peningkatan ekonomi umat: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan.
3. Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan berjalan tanpa adanya dana.
4. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

Menurut Rustam (2013 :81) pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa hal-hal sebagai berikut:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.

2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.
3. Transaksi jual-beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *slam*, dan *istishna'*.
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qard*.
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

Usaha Mikro dan Kecil berdasarkan Pasal 1 dan Pasal 6 pada butir 1 dan 2 Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha kecil dan mikro, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang/ perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki aset maksimal kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Sedangkan 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 mempunyai aset kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Faktor–faktor yang menjadi pertimbangan nasabah dalam mengambil pinjaman atau kredit antara lain : kemudahan sistem dan syarat pinjaman kredit, suku bunga yang rendah, faktor kenyamanan pelayanan dan prosedur. Nasabah akan mempertimbangkan faktor–faktor tersebut untuk mencapai kepuasan dalam memenuhi kebutuhan dana, karena bagaimanapun konsumen dalam perilakunya untuk memenuhi kebutuhan akan selalu berusaha mencapai suatu kepuasan yang maksimal (Sudirman, 2006: 35).

Kemudahan sistem dan syarat pinjaman kredit adalah segala sesuatu yang harus dipersiapkan sebelum mengajukan kredit, yang dapat berupa sistem dan syarat-syarat administrasi berupa jaminan (agunan). Suku Bunga adalah biaya yang dibebankan kepada setiap nasabah yang mengambil kredit/ pembiayaan dan ditentukan oleh pihak lembaga keuangan, yang diukur dari tingkat suku bunga kredit menjadi pertimbangan nasabah waktu pembayaran (jangka waktu) suku bunga kredit. Prosedur dan Pelayanan adalah langkah yang harus ditempuh dan sikap karyawan terhadap nasabah dalam mengambil

kredit/ pembiayaan , yang diukur dari prosedur pengambilan kredit menurut penilaian nasabah terhadap pelayanan karyawan bagian kredit/ pembiayaan menjadi pertimbangan (Sudirman, 2006: 36).

Meskipun agama merupakan salah satu faktor yang sangat dipertimbangkan konsumen untuk mau menjadi nasabah bank syariah, masih banyak alasan dan faktor-faktor lain yang mampu mempengaruhi pertimbangan konsumen untuk mau menjadi nasabah bank syariah. Salah satunya yang berasal dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh bank syariah melalui strategi bauran pemasaran. Yang mana di dalamnya meliputi kebijakan produk, harga, promosi, tempat dan saluran distribusi, pelayanan pegawai, proses pelayanan, dan bentuk fisik kantor bank syariah itu sendiri. Sehingga dari bauran pemasaran tersebut nasabah dapat terpengaruh untuk mau berhubungan dengan bank syariah dengan menjadi nasabah bank syariah. Bauran pemasaran dinilai dapat mempengaruhi pertimbangan konsumen untuk mau menjadi nasabah bank syariah (Firman, dkk, 2010: 537).

Dari berbagai faktor pertimbangan pengambilan pembiayaan yang dinyatakan oleh beberapa sumber, dalam penelitian ini dipersempit menjadi 4 (empat) faktor yang di pertimbangkan yaitu : faktor harga (nisbah bagi hasil), prosedur dan pelayanan, jangka waktu, dan jaminan (agunan).

Harga merupakan manfaat atau return atau porsi (nisbah) bagi yang didapatkan oleh nasabah serta beban yang harus dibayar oleh nasabah (Firman, dkk, 2010: 539).

Adapun konsep yang ditawarkan bank syariah adalah penggunaan sistem bagi hasil (*profit-loss sharing*), yaitu pembagian keuntungan atau kerugian sesuai dengan presentase (*nisbah bagi hasil*) yang telah disepakati pada awal kontrak antara bank dan nasabah (Rustam, 2013: 4-5).

Pelayanan adalah suatu kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antara seseorang dengan orang lain atau mesin secara fisik, dan menyediakan kepuasan pelanggan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dijelaskan pelayanan sebagai usaha melayani kebutuhan orang lain. Sedangkan melayani adalah membantu menyiapkan (mengurus) apa yang diperlukan seseorang (<http://kbbi.web.id/layan>).

Dalam dunia perbankan, pelayanan adalah aspek penting dalam memulai suatu transaksi. Pelayanan yang baik akan menimbulkan efek yang baik pula bagi perusahaan ataupun bagi rekan bisnis. Di masyarakat sendiri sering kali banyak yang mengabaikan kualitas pelayanan, sehingga membuat ketidak nyamanan bagi rekan bisnis ataupun nasabah itu sendiri.

Jangka waktu atau tenggang waktu (*duration*). Satu hal yang harus mendapat kesepakatan antara *shahib al-mal* dan *mudharib* adalah lamanya

waktu usaha. Ini penting karena tidak semua modal yang diberikan kepada *mudharib* itu dana mati yang tidak dibutuhkan oleh pemiliknya. Di samping itu penentuan waktu adalah sebuah cara untuk memacu *mudharib* bertindak lebih efektif dan terencana (Muhammad, 2005 : 107).

Tenggang waktu (*duration*) ini merupakan salah satu hal yang harus mendapatkan kesepakatan di antara kedua belah pihak. Hal ini penting karena tidak semua modal yang diberikan kepada *mudharib* itu dana mati yang tidak dibutuhkan oleh pemiliknya. Lebih penting lagi dengan penentuan jangka waktu ini dapat memacu *mudharib* untuk lebih efektif dan efisien dalam memproduktifkan modal yang dikelolanya (Ghofur, 2009 : 141).

Jangka waktu ataupun tenggang waktu disini, adalah lamanya waktu yang diperlukan masyarakat ataupun nasabah dalam mencicil tagihan pinjaman sesuai harapan dan kondisi keuangan pelaku usaha atau peminjam dana.

Jaminan (*cholateral*) tingkat urgenitas dari jaminan ini adalah berkaitan dengan kekhawatiran *shahibul maal* mengenai kemungkinan terjadinya penyelewengan (*side streaming*) yang dilakukan oleh *mudharib*. Dengan kata lain *moral hazard* menjadi faktor mengapa jaminan menjadi penting. Adanya jaminan juga diharapkan dapat mengcover kemungkinan terjadinya *total loss* (Ghofur, 2009 : 141).

*Baitul maal wattamwil* (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *maal* dan *baitul tamwil*. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti: *zakat*, *infaq* dan *shodaqoh*. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah (Heri, 2003: 96).

BMT Sinar Makmur yang berdiri sejak 22 Juli 1998, yang diusulkan pada bulan juli 1998 dan diresmikan tanggal 17 Agustus 1998 bisa menjadikan sebagai jembatan antara orang yang memiliki dana dengan orang yang membutuhkan dana. Pada bulan Juli 1998 Bapak Catur mengusulkan kepada pimpinan cabang Muhammadiyah Kepil untuk membentuk badan usaha yang menghasilkan dan berperan penting dalam membantu meringankan beban masyarakat dalam memperoleh dana.

Di bawah naungan koperasi, berdirilah dengan nama lengkap KJKS BMT Sinar Makmur yang sampai sekarang dikenal dengan BMT Sinar Makmur. Dengan beralamatkan di Jalan Purworejo Km.26 Kepil-Wonosobo, BMT Sinar Makmur memberikan kemudahan akses bagi masyarakat sekitar Kecamatan Kepil untuk memperoleh dana dalam mengembangkan usahanya. Dengan jumlah anggota simpanan (tabungan) di tahun pertama sebanyak 600 (enam ratus) orang dan jumlah anggota pembiayaan sebanyak 300 (tiga ratus)

orang, dan berdiri hingga sekarang dengan jumlah anggota simpanan yang semakin bertambah sebanyak 5.087 (lima ribu delapan puluh tujuh) orang dan anggota pembiayaan sebanyak 1.192 (seribu seratus Sembilan dua) orang (*Company Profile*).

KJKS BMT Sinar Makmur adalah sebuah lembaga keuangan syariah yang beranjak dari rasa keprihatinan, dengan melihat kondisi yang ada di tengah-tengah masyarakat yang masih banyak terjerat oleh keadaan yang memaksa untuk memakai jasa rentenir. Selain itu, juga ingin membantu dan meringankan beban masyarakat dalam membuka usahanya yang di mana untuk mendapatkan akses pembiayaan pada bank-bank pelaku peminjam dana banyak tersandung masalah mengenai prosedur yang rumit dan sulit.

Potensi atau kelebihan BMT Sinar Makmur adalah ketika masyarakat atau calon nasabah mengajukan pembiayaan yang belum menjadi anggota tetap bisa melakukan usulan pembiayaan dengan syarat yang menerima usulan benar-benar bisa menjamin kelancaran angsurannya. BMT sendiri juga menggunakan sistem *jemput bola* yang di mana apabila nasabah jauh dan kekurangan waktu untuk pergi ke kantor, maka nasabah akan dihampiri oleh pegawai BMT di rumahnya.

Kecamatan Kepil yang merupakan pertemuan jalur transportasi darat yang menghubungkan Kota Wonosobo, Purworejo, dan Magelang. Desa ini

berjarak 30 km atau waktu tempuh sekitar 50 menit baik dari Kota Purworejo maupun Wonosobo, berjarak 40 km dari Kota Magelang.

Potensi SDA tanaman yang ada di daerah ini berupa tanaman perkebunan dan tanaman hutan. Jenis tanaman tersebut meliputi duku, kelapa, albasia, kopi, coklat, pisang, manggis, salak dan mahoni. Tanaman hutan yang menjadi andalan masyarakat sekitar kecamatan kepil adalah Albasia (sengon, *Albasia falcata*), tanaman ini tumbuh sangat baik dengan kualitas kayu yang tinggi. Tanaman pangan yang ada tumbuh meliputi padi dan jagung. sebagian besar lahan ditanami tanaman perkebunan dan hutan. Luas tanaman ini terus mengalami alih fungsi menjadi non pangan dikarenakan ketersediaan air yang terbatas disamping alasan ekonomi dibanding dengan komoditas lain (*wikipedia*).

Kecamatan Kepil sendiri mayoritas penduduknya bekerja sebagai pegawai, guru, pedagang, buruh bongkar muat dan pelaku usaha penggergajian kayu, yang di mana kayu adalah potensi yang paling banyak ada di sekitar kecamatan Kepil terutama kayu albasia (orang menyebutnya kayu sengon). Sedangkan pelaku usaha pendukung daerah tersebut adalah pelaku usaha warung sembako, toko bangunan dan warung makan sebagai tempat makan yang mayoritas pembelinya adalah pekerja setempat dan sopir truk.

Oleh karena itu rata-rata pekerjaan yang ditekuni masyarakat di sekitar desa ini adalah petani, buruh, usahawan, dan guru/dosen. Di daerah ini adalah daerah yang mempunyai penduduk rata-rata bekerja sebagai pelaku usaha. Jumlah data pra-survei penduduk kecamatan ini dikategorikan dalam usaha Mikro dan Kecil adalah:

1. Pelaku Usaha Mikro

- Warung Sembako
- Warung Makan
- Konter Pulsa
- Cuci Mobil dan Motor

2. Pelaku Usaha Kecil

- Penggergajian Kayu

3. Pelaku Usaha Menengah

- Toko Bangunan

Penyedia Kaleng Pengemasan Gondorukem

Dari data administrasi pemerintah Jawa Tengah kecamatan Kepil memiliki 20 desa, yang berada dilingkup kabupaten Wonosobo yang antara

lain terdapat Desa Gondowulan, Jangkrikan, Teges Wetan, Gadingsukuh, Burat, Bener, Gadingrejo, Beran, Kapulogo, Kagungan, Randusari, Rejosari, Ngalian, Kalipuru, Tanjunganom, Kaliwuluh, Tegalgot, Warangan, Ropoh, Pulosaren (Data Wilayah Administrasi Pemerintah Provinsi Jawa Tengah, Perda No.11/2005).

Oleh karena itu, penulis ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pelaku usaha mikro dan kecil dalam mengambil pembiayaan di lembaga keuangan syariah, timbul ketertarikan penulis untuk melakukan sebuah penelitian yang berjudul *“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil di Kecamatan Kepil, Kabupaten Wonosobo Dalam Pengambilan Produk Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus BMT Sinar Makmur Kepil)”*.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah faktor harga (nisbah bagi hasil) berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah?

2. Bagaimanakah faktor prosedur dan pelayanan berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah?
3. Bagaimanakah faktor jangka waktu berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah?
4. Bagaimanakah faktor jaminan (agunan) berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah?
5. Bagaimanakah faktor harga (nisbah bagi hasil), prosedur dan pelayanan, jangka waktu dan jaminan secara bersama-sama berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang akan diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah harga (nisbah bagi hasil) berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah.

2. Untuk mengetahui apakah prosedur dan pelayanan berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah.
3. Untuk mengetahui apakah jangka waktu berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah.
4. Untuk mengetahui apakah jaminan (agunan) berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah.
5. Untuk mengetahui apakah faktor harga (nisbah bagi hasil), prosedur dan pelayanan, jangka waktu dan jaminan secara bersama-sama berpengaruh terhadap pertimbangan pengambilan pembiayaan pelaku usaha di kecamatan Kepil pada lembaga keuangan syariah.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu dibagi menjadi dua konsep praktis dan akademis, yaitu:

1. Praktis

- a. Bagi kalangan pelaku usaha penelitian ini dapat dijadikan salah satu referensi untuk melakukan transaksi pembiayaan dalam rangka meningkatkan kinerja usaha. Pelaku usaha dapat memahami dan dapat mengetahui kondisi bisnis yang sedang mereka jalankan dengan melihat peningkatan potensi yang ada.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan referensi bacaan bagi semua pihak dan kalangan yang membutuhkannya.

## 2. Akademis

Bagi kalangan akademisi, hasil dari penelitian ini agar dapat memperkaya wacana dan dapat menambah pengetahuan sebagai bekal dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam penerapan dunia kerja yang sesungguhnya.