

BAB II

KERANGKA TEORITIS

A. Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pembiayaan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya. Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust* (saya percaya atau saya menaruh kepercayaan). Dengan demikian pengertian pembiayaan adalah:

- a) Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu ekonomi yang sama di kemudian hari.
- b) Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontra prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.
- c) Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seseorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.

2. Aspek – aspek Pembiayaan

Menurut Faturrahman Djamil (2014:69) aspek yang dinilai dapat dilihat dalam komponen-komponen sebagai berikut:

- a) Aspek prospek usaha meliputi komponen-komponen sebagai berikut:
 - 1) Potensi pertumbuhan usaha;

- 2) Kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan;
- 3) Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja;
- 4) Dukungan dari group atau afiliasi; serta
- 5) Usaha yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah berskala besar yang memiliki dampak penting terhadap lingkungan hidup).

b) Aspek kinerja (*performance*) nasabah meliputi komponen-komponen sebagai berikut.

- 1) Perolehan laba;
- 2) Struktur permodalan;
- 3) Arus kas; dan
- 4) Sensitivitas terhadap resiko pasar.

c) Aspek kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:

- 1) Ketepatan pembayaran pokok dan marjin/bagi hasil/*fee*;
- 2) Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah;
- 3) Kelengkapan dokumentasi pembiayaan; kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan;
- 4) Kesesuaian penggunaan dana;
- 5) Kewajaran sumber pembayaran kewajiban.

B. Gadai Syariah

1. Definisi Gadai

Transaksi hukum gadai dalam fikih Islam disebut *ar-rahn*. Dalam buku Abi Zakariyya Yahya bin Syaraf An-Nawawi, Mughny Muhtaj yang dikutip oleh Zainuddin Ali, 2008:1, *Ar-rahn* adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. *Ar-rahn* dalam bahasa Arab adalah *ats-tsubut wa ad-dawam* (والدوام الثبوت) yang berarti “tetap” dan “kekal”. Pengertian “tetap” dan “kekal” dimaksud, merupakan makna yang tercakup dalam kata *al-habsu*, yang berarti menahan. Sedangkan gadai dalam bahasa Inggris yaitu *pawning* yang artinya memberikan jaminan sebagai atas pinjaman (Jhon M. Echols et al, 2010:166). Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia gadai adalah meminjam uang dalam batas waktu tertentu dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan, jika telah sampai pada waktunya tidak ditebus, barang itu menjadi hak yang memberikan pinjaman (Departemen Pendidikan Nasional, 2008:403)

Menurut Abu Bakar Jabir Al-Jaziri, seperti dikutip oleh Ahmad Rodoni dalam buku Lembaga Keuangan Syariah, *Rahn* (gadai) adalah menjamin hutang dengan barang, dimana utang dimungkinkan bisa dibayar dengannya, atau dari hasil penjualannya. Misalkan, si A meminta pinjaman uang kepada si B, kemudian si B meminta si A menitipkan suatu barang kepadanya, hewan, rumah, dan lainnya sebagai jaminan utangnya. Jika utang telah jatuh tempoh dan sia A tidak dapat membayar utangnya, maka utangnya diambil dari barang gadai tersebut. Yang meminjam uang (si A) dinamakan penggadai (*rahin*),

yang meminjamkan uang (si B) dinamakan penerima gadai (*murtahin*), dan barang yang digadaikan dinamakan (*rahn*). (Ahmad Rodoni,2015:57)

Sedangkan menurut Kasmir (2012:233) gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh jumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian.

Dari pengerian di atas dapat disimpulkan bahwa usaha gadai memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a) Terdapat barang-barang berharga yang digadaikan;
- b) Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai jumlah barang yang digadaikan;
- c) Barang yang digadaikan dapat ditebus kembali.

2. Sumber Pendanaan

Pegadaian sebagai lembaga keuangan tidak diperkenankan menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan, misalnya giro, deposito, dan tabungan. Untuk memenuhi kebutuhannya, pegadaian memiliki sumber-sumber dana sebagai berikut Andri Soemitra (2010:398):

- a) Modal Sendiri
- b) Penyertaan Modal Pemerintah
- c) Pinjaman jangka pendek dari perbankan
- d) Pinjaman jangka panjang yang berasal dari kredit lunak bank Indonesia
- e) Dari masyarakat melalui penerbitan obligasi.

3. Hukum *Rahn*

Menurut Ahmad Rodoni (2015:67), di antara hukum-hukum *rahn* adalah sebagai berikut:

- a) *Rahn* (barang gadai) harus berada ditangan *murtahin* dan bukan di tangan *rahin*. Jika *rahin* menginginkan pengembalian *rahn* dari tangan *murtahin* maka tidak diperbolehkan. Adapun *murtahin*, ia diperbolehkan mengembalikan *rahn* kepada pemiliknya, karena ia mempunyai hak di dalamnya.
- b) Barang-barang yang tidak boleh digadaikan, kecuali tanaman dan buah-buahan dipohonnya yang belum masak, karena penjualan kedua barang tersebut haram, namun digadaikan diperbolehkan, karena tidak ada *gharar* didalamnya bagi *murtahin* karena piutangnya tetap ada kendati tanaman dan buah-buahannya digadaikan kepadanya mengalami kerusakan.
- c) Jika jatuh tempo gadai telah habis, maka *murtahin* meminta *rahin* melunasi hutangnya. Jika *rahin* melunasi utangnya, maka *murtahin* mengembalikan barang gadai kepada *rahin*. Jika *rahin* tidak membayar hutangnya, maka *murtahin* mengambil piutangnya dari hasil barang yang digadaikan *rahin* kepadanya jika ada. Jika hasilnya tidak ada, ia menjualnya dan mengambil piutangnya dari hasil penjualan barang gadai. Jika hasil penjualan barang gadai lebih dari piutangnya, ia harus kembalikan sisanya kepada *rahin*. Jika hasil penjualan barang gadai tidak cukup untuk membayar utang, sisa utang tetap menjadi tanggungan *rahin*.

- d) *Rahn* adalah amanah ditangan *murtahin*. Jadi, jika *rahn* mengalami kerusakan maka bukan karena keteledorannya, ia tidak wajib mengganti dan piutangnya tetap menjadi tanggungan *rahin*.
- e) *Rahn* boleh dititipkan kepada orang yang dipercaya selain *murtahin* sebab yang terpenting dari *rahn* adalah dijaga dan itu bisa dilakukan oleh orang yang bisa dipercaya.
- f) Jika *rahin* mensyaratkan *rahn* tidak dijual ketika utang telah jatuh tempo, maka *rahn* menjadi batal. Begitu juga jika *murtahin* mensyaratkan kepada *rahin* dengan berkata kepadanya “jika tempo pembayaran utang telah jatuh dan engkau tidak membayar utangmu kepadaku maka *rahn* menjadi milikku”. Maka tidak sah, karena Rasulullah Shalallahu Alaihi Wasalam bersabda: “ *Rahn* itu tidak boleh dimiliki, *rahn* itu milik orang yang menggadaikannya. ia berhak atas keuntungan dan kerugiannya”. (HR Ibnu Majah dengan sanad yang baik)
- g) Jika *rahin* berselisih dengan *murtahin* mengenai besarnya utang, maka ucapan yang diterima adalah ucapan *rahin* dengan disuruh bersumpah, kecuali jika *murtahin* bisa mendatangkan barang bukti. Jika keduanya berselisih tentang *rahn*, misalnya *rahin* berkata “tidak engkau hanya menggadaikan unta saja tanpa anaknya kepadaku”, maka ucapan yang diterima adalah ucapan *murtahin* dengan disuruh bersumpah, kecuali jika *rahin* mendatangkan barang bukti yang menguatkan dakwaannya, karena Rasulullah Shalallahu Alaihi Wasalam pernah bersabda:”Barang bukti

dimintakan dari orang yang mengklaim dan sumpah dimintakan dari orang yang tidak mengaku”.

- h) Jika *murtahin* mengklaim tidak mengembalikan *rahn* dan *rahin* tidak mengakuinya, maka ucapan yang diterima adalah ucapan *rahin* dengan disuruh bersumpah kecuali jika *murtahin* bisa mendatangkan barang bukti yang menguatkan klaimnya.
- i) *Murtahin* berhak menaiki *rahn* yang bisa dinaiki dan memerah *rahn* yang bisa diperah sesuai dengan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk *rahn* tersebut. Tapi, ia harus adil didalamnya artinya tidak memanfaatkan lebih banyak dari pada biaya yang dikeluarkan untuk *rahn* tersebut, karena Rasulullah Shalallahu Alaihi Wasallam bersabda:”Punggung hewan itu bisa dinaiki dengan mengeluarkan biaya untuknya jika hewan tersebut digadaikan. Air susu bisa diperah dengan mengeluarkan biaya jika digadaikan. Dan orang yang menaiki dan memerah harus menanggung pembiayaannya”.(HR Bukhari).
- j) Hasil *rahn* seperti anak dari *rahn* (jika *rahn* berbentuk hewan), panen (jika *rahn* berbentuk tanaman), dan lain sebagainya menjadi milik *rahin*. Oleh karena itu, ia memberi air dan apa saja yang dibutuhkannya, karena Rasulullah Shalallahu Alaihi Wasallam bersabda:”*Rahn* itu milik orang yang menggadaikannya. Ia berhak atas keuntungan dan kerugiannya”.(HR Ibnu Majah).
- k) Jika *murtahin* mengeluarkan biaya untuk *rahn* tanpa meminta izin kepada *rahin*, maka ia tidak boleh meminta *rahin* mengganti biaya yang

dikeluarkannya untuk *rahn* tersebut. Jika *murtahin* tidak bisa meminta izin kepada *rahn* karena lokasinya berjauhan, ia berhak meminta *rahn* mengganti biaya tersebut. Jika tempat keduanya tidak berjauhan, ia tidak boleh meminta pengembalian biaya yang telah dikeluarkan untuk *rahn*, karena orang yang bertindak sukarela itu tidak boleh meminta pengembalian atas apa yang telah dikerjakannya.

- l) Jika rumah yang digadaikan mengalami kerusakan, kemudian *murtahin* memperbaikinya tanpa seizin *rahn*, maka tidak apa-apa kalau ia meminta penggantian biaya yang telah dikeluarkan untuk perbaikan rumah tersebut, kecuali jika *rahn* berupa alat seperti kayu dan batu yang tidak bisa dicabut, maka ia boleh meminta penggantian kepada *rahn*.
- m) Jika *rahn* meninggal dunia, atau bangkrut, maka *murtahin* lebih berhak atas *rahn* dari pada semua kreditur. Jika tempo pembayaran utang telah jatuh, ia menjual *rahn* yang ada padanya dan ia mengambil piutangnya dari hasil penjualan *rahn* tersebut. Jika hasil penjualan *rahn* surplus, maka ia mengembalikannya kepada *rahn* dan jika hasil penjualannya tidak cukup untuk membayar piutangnya, maka ia memiliki hak yang sama bersama para kreditur terhadap sisa *rahn*.

4. Rukun dan Syarat Sahnya Perjanjian Gadai

Mohammad Anwar dalam buku Fiqh Islam (1988: 56) dikutip oleh Abdul Ghafur Anshori dalam buku Gadai Syariah di Indonesia (2011: 115) menyebutkan rukun dan syarat sahnya perjanjian gadai adalah sebagai berikut:

a) Ijab qabul (*siqhat*).

Hal ini dapat dilakukan baik dalam bentuk tertulis maupun lisan, asalkan saja di dalamnya terkandung maksud adanya perjanjian gadai di antara para pihak.

b) Orang yang bertransaksi (*aqid*).

Syarat-syarat yang harus dipenuhi bagi orang yang bertransaksi gadai yaitu *rahin* (pemberi gadai) dan *murtahin* (penerima gadai) adalah, telah dewasa, berakal, atas keinginan sendiri.

c) Adanya barang yang digadaikan.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk barang yang akan digadaikan oleh *rahin* (pemberi gadai) adalah:

- 1) Dapat diserahterimakan
- 2) Bermanfaat
- 3) Milik *rahin* (orang yang menggadaikan)
- 4) Jelas
- 5) Tidak bersatu dengan harta lain
- 6) dikuasai oleh *rahin*
- 7) Harta yang tetap atau dapat dipindahkan

d) *Marhun bih* (hutang)

Menurut ulama Hanafiyah dan Syafiiyah syarat utang yang dapat dijadikan atas gadai adalah:

- 1) Berupa utang yang tetap dapat dimanfaatkan
- 2) Utang harus lazim pada waktu akad

- 3) Utang harus jelas dan diketahui oleh *rahin* dan *murtahin*.

5. Jenis Barang yang Dapat Digadaikan

Pada prinsipnya tidak seluruh barang dapat digadaikan atau dijadikan agunan untuk memperoleh uang. Menurut Irham Fahmi (2014:150) Barang-barang yang dapat dijadikan agunan pinjaman dari pegadaian adalah:

- a) Kelompok perhiasan
 - 1) Emas
 - 2) Perak
 - 3) Permata berupa intan, berlian dan mutiara
 - 4) Platina
 - 5) Arloji
- b) Kelompok perabot rumah tangga
 - 1) Barang tekstil, berupa: permadani, pakaian, kain songket, batik dan lain-lain.
 - 2) Barang pecah belah, berupa: piring, gelas, mangkok dan lain-lain.
 - 3) Barang elektronik, berupa: televisi, radio, tape, video, kulkas, komputer, kamera dan lain-lain
- c) Kelompok kendaraan
 - 1) Mobil
 - 2) Sepeda Motor
 - 3) Sepeda Biasa

6. Masalah Riba Dalam Gadai

Perjanjian pada gadai atau *ar-rahn* pada dasarnya adalah akad atau transaksi utang piutang, hanya saja dalam gadai ada jaminannya. Persoalannya sekarang adalah apakah dalam gadai tersebut terdapat unsur riba ? Menurut penelitian Hendi Suhendi yang dikutip oleh Abdul Rahman Ghazali dalam buku *Fiqh Muamalat* (2010:271), setidaknya ada tiga hal yang memungkinkan pada gadai mengandung unsur riba, yaitu:

- a) Apabila dalam akad gadai tersebut ditentukan bahwa *ar-rahin* atau penggadai harus memberikan tambahan kepada *al-murtahin* atau penerima gadai ketika membayar utangnya.
- b) Apabila akad gadai ditentukan syarat-syarat, kemudian syarat tersebut dilaksanakan.
- c) Apabila *ar-rahin* tidak mampu membayar hutangnya hingga pada waktu yang telah ditentukan, kemudian *al-murtahin* menjual *al-marhun* dengan tidak memberikan kelebihan harga *al-marhun* kepada *al-rahin*. Padahal utang *ar-rahin* lebih kecil nilainya dari *al-marhun*.

C. Pegadaian Syariah

1. Pendirian Pegadaian Syariah

Menurut tim peneliti dan pengembangan bank syariah-DPNP,2005 yang dikutip oleh Abdul Ghofur Anshori dalam buku *Gadai Syariah*,2011:76. Pendirian pegadaian syariah merupakan keinginan masyarakat terhadap berdirinya lembaga gadai syariah dalam bentuk perusahaan mungkin karena

umat Islam menghendaki adanya lembaga gadai perusahaan yang benar-benar menerapkan prinsip syariat Islam. Untuk menjembatani keinginan ini perlu dikaji berbagai aspek penting, antara lain aspek legalitas, aspek permodalan, aspek sumber daya manusia, aspek kelembagaan, aspek system dan prosedur serta aspek pengawasan.

a) Aspek Legalitas

Mendirikan lembaga gadai syariah dalam bentuk perusahaan memerlukan izin pemerintah. Namun sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 10 Tahun 1990 tentang pengalihan bentuk perusahaan jawatan pegadaian (PERJAN) menjadi Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian, pasal 3 ayat (1) a menyebutkan bahwa perum pegadaian adalah badan usaha tunggal yang diberi wewenang untuk menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai. Kemudian misi dari perum pegadaian dapat diperiksa antara lain pada pasal 5 ayat (2) b, yaitu pencegahan praktik ijon, riba, dan pinjaman tidak wajar lainnya.

b) Aspek Permodalan

Dengan asumsi bentuk perusahaan gadai syariah yang dikehendaki adalah perseroan terbatas, maka perlu diupayakan saham yang dijual kepada masyarakat dalam persen yang terjangkau lapisan masyarakat sehingga saham dapat dimiliki secara luas. Ada kemungkinan pemegang saham perusahaan gadai syariah melebihi jumlah minimum sehingga perlu didaftarkan kepada BAPEPAM yang sekarang digantikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

c) Aspek Sumber Daya Manusia

Suatu perusahaan gadai hanya akan mampu bertahan dan berjalan dengan mantap apabila nilai barang yang dijadikan agunan cukup untuk menutup hutang yang diminta oleh pemilik barang. Untuk dapat sedikit meyakini nilai suatu barang gadaian diperlukan pengetahuan, pengalaman, dan naluri yang kuat. Penaksir gadaian adalah ujung tombak operasional perusahaan gadai, oleh karena itu mereka perlu dididik, dilatih, dan digembleng pengetahuan dan keterampilannya.

2. Produk dan Jasa Pegadaian

Sebagai lembaga keuangan non bank yang berfungsi majemuk, dalam menjalankan usahanya Pegadaian memiliki beberapa produk dan jasa yang dapat dimanfaatkan masyarakat.

Dalam perkembangan dunia Pegadaian dewasa ini, bentuk perolehan pendapatan Pegadaian dapat berupa transaksi yang berasal dari biaya administrasi, jasa titipan, jasa taksiran, galeri 24, dan lain-lain, dalam buku Muhammad yang berjudul lembaga-lembaga keuangan umat kontemporer yang dikutip Sasli Rais (2008:133). Sebagai mana penjelasannya sebagai berikut:

a) Pemberian pinjaman atas dasar hukum gadai

Artinya mensyaratkan pemberian pinjaman atas dasar penyerahan barang jaminan atau pinjaman, berupa agunan barang bergerak. konsekuensinya adalah nilai pinjaman yang diberikan kepada peminjam sangat dipengaruhi oleh nilai barang yang dijadikan jaminan.

b) Penaksiran nilai barang

Pegadaian memberikan jasa penaksiran atas nilai suatu barang, bagi masyarakat yang ingin menaksirkan guna mengetahui kualitas barang. Barang yang ditaksir, meliputi semua barang yang bergerak, berapa nilai riil barang berharga miliknya, misalnya, emas, berlian, intan, perak, dan barang bernilai lainnya. Hal ini berguna bagi masyarakat yang ingin menjual barang tersebut, atau hanya sekedar ingin mengetahui jumlah kekayaannya. Atas jasa penaksiran yang diberikan, pegadaian memperoleh pendapatan dari pemilik barang berupa ongkos penaksiran.

c) Penitipan barang

Pegadaian menyelenggarakan jasa penitipan barang, karena perusahaan memiliki tempat penyimpanan barang bergerak yang cukup memadai. Menerima jasa titipan barang, yaitu pelayanan kepada masyarakat yang akan menitipkan barang berharganya, seperti: barang/surat berharga (sertifikat motor, tanah, ijasah, dll.). jasa titipan ini, diberikan untuk memberikan rasa aman kepada pemiliknya dari kehilangan, kebakaran ataupun kecurian dan perampokan.

d) Jasa lainnya

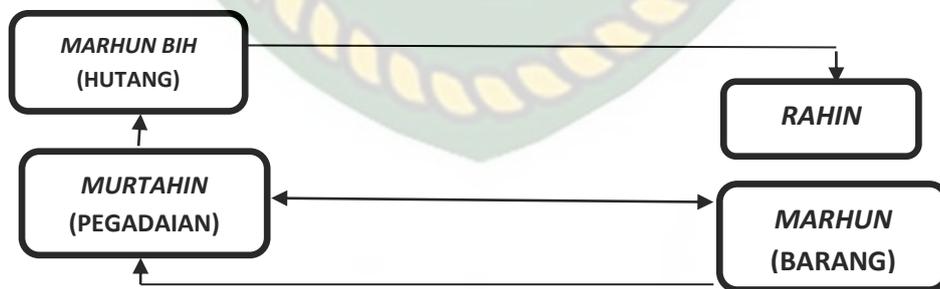
Pegadaian dapat memberikan produk dan jasa lain, seperti (1) Amanah yaitu solusi pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor dengan prinsip syariah ; (2) Galeri 24 atau gold center, dimana setiap perhiasan masyarakat yang dibeli ditoko perhiasan milik Pegadaian akan dilampiri sertifikat jaminan perhiasan berkualitas dengan berat dengan karatase terjamin.

Dengan sertifikat itulah masyarakat akan merasa yakin dan terjamin keaslian dan kualitasnya; (3) Koin emas ONH sebagai alternatif tabungan haji yang lebih pasti, aman, dan terjamin,serta bebas riba; (4) jasa persewaan gedung/property; (5) Arrum solusi pembiayaan usaha kecil,mikro (UKM) dengan prinsip syariah (6) Gadai gabah, yang membantu petani agar mampu melakukan antisipasi harga, dengan menentukan secara lebih baik kapan waktu yang tepat harus menggadaikan dan kapan harus menebusnya, serta juga memberi peluang bagi pengusaha/petani setempat untuk menjadi agen dengan beberapa keuntungan; (7) MPO multi pembayaran online-solusi pembayaran tagihan dengan mudah.

3. Mekanisme Operasional Pegadaian Syariah

Menurut Nurul Huda dan Mohamed Heykal, mekanisme operasional pegadaian syariah sebagai berikut:

Gambar 1: Mekanisme Operasional Rahn



Sumber : Nurul Huda dan Mohamed Heykal (2010:281)

Dari gambar diatas dapat kita ketahui mekanisme operasional *rahn* adalah *Rahin* (orang yang menggadaikan) membawa *Marhun* (barang yang digadaikan) ke *Murtahin* (pegadaian cabang syariah), lalu pihak Murtahin memberikan *Marhun Bih* (hutang) dengan jumlah yang telah disepakati. Jika *Marhun Bih* (hutang) telah jatuh tempo maka *Rahin* (orang yang menggadaikan) wajib membayar nya kepada Murtahin (pegadaian cabang syariah).

Adapun akad yang menjadi kesepakatan antara pegadaian syariah dan nasabah adalah sebagai berikut:

- a) Jangka waktu penyimpanan barang dan pinjaman ditetapkan selama maksimum empat bulan.
- b) Nasabah bersedia membayar jasa simpan sebesar Rp 90,- (Sembilan Puluh Rupiah) dari kelihatan taksiran Rp10.000,- per 10 hari yang dibayar bersamaan pada saat melunasi pinjaman.
- c) Membayar biaya administrasi yang besarnya ditetapkan oleh pegadaian pada saat pencairan uang pinjaman.

Nasabah dalam hal ini diberikan kelonggaran untuk:

- a) Melakukan penebusan barang atau pelunasan pinjaman kapanpun sebelum jangka waktu empat bulan.
- b) Mengangsur uang pinjaman dengan membayar terlebih dahulu jasa simpan yang sudah berjalan ditambah biaya administrasi.

- c) Membayar jasa simpanannya saja terlebih dahulu jika pada saat jatuh tempo nasabah belum mampu melunasi pinjaman uangnya.

D. Produk *Arrum*

1. Definisi *Arrum*

Menurut M. Habiburahman dalam buku mengenal pegadaian syariah (2012:250) *Arrum* (*Ar-Rahn* untuk usaha mikro/kecil) adalah skim pinjaman dengan sistem syariah bagi pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil/motor.

2. Keuntungan *Arrum*

- a) Menambah modal kerja usaha untuk memperbesar skala bisnis anda.
- b) Kendaraan yang menjadi jaminan tetap dapat anda gunakan untuk faktor produksi.
- c) Prosedur dan syarat yang mudah serta waktu dari survei sampai pencairan cepat.
- d) Biaya *ijaroh* yang relatif ringan dan biaya administrasi yang tidak memberatkan.
- e) Jangka waktu pembiayaan fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembiayaan (angsuran atau sekaligus).

E. UMKM dan Pengembangan

1. Definisi

Berdasarkan pasal 6 beserta penjelasannya, pada undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, kriteria UMKM antara lain:

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usah milik perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro dengan kriteria:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Yang dimaksud dengan “kekayaan bersih” adalah hasil pengurangan total nilai kekayaan usaha (aset) dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Yang dimaksud dengan “hasil tahunan” adalah hasil penjualan bersih (netto) yang berasal dari penjualan barang dan jasa usahanya dalam satu tahun buku (Kusmuljono.2009:181)

Usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga negara Indonesia (WNI), secara individu atau tergabung dalam koperasi yang memiliki hasil penjualan secara individu paling banyak Rp 100.000.00,- (seratus juta rupiah) pertahun (Ahmad Ifham Sholihin, 2010: 876)

Menurut Adler Haymans Manurung (2005: 126) Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;

- b) Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar;
- c) Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau terafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar;
- d) Berbentuk usaha yang dimiliki orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Menurut Adler Haymans Manurung (2005: 126) Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih besar Rp 200 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- b) Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau terafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar;
- c) Berbentuk usaha yang dimiliki orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Krisis ekonomi dan keuangan yang terjadi baik dalam skala nasional maupun dalam skala global semakin membangkitkan kesadaran dan keyakinan kita tentang kemampuan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Ketika krisis melanda Indonesia sejak 1997 silam, UMKM tampil sebagai pahlawan menggerakkan roda perekonomian. Pada saat kondisi dan

ekonomi dan keuangan berada pada taraf yang sangat parah, yang membuat usaha besar satu persatu sekarat kemudian gugur, usaha kecil justru mampu menunjukkan eksistensinya meski ada sebagian yang tidak mampu bertahan. Ketika ekonomi dunia dilanda prahara akibat berbagai peristiwa politik, sosial dan ekonomi yang memukul usaha-usaha korporasi raksasa (giant corporation), UMKM justru mampu bertahan, bahkan mempunyai kemampuan pemulihan yang relatif lebih cepat jika dibandingkan dengan unit usaha yang lebih besar (Muhammad,2009:9).

Pada tahun 2004 jumlah usaha kecil diperkirakan telah melampaui 44 juta unit dan telah menyerap lebih dari 79 juta tenaga kerja atau 99,5 persen dari jumlah tenaga kerja pada tahun yang sama. Jumlah tenaga kerja ini meningkat rata-rata sebesar 3,10 persen pertahunnya dari posisi tahun 2000. Kontribusi usaha kecil dalam produk domestic bruto (PDB) pada tahun 2003 adalah sebesar 56,7 persen dari total PDB nasional, naik dari 54,5 persen pada tahun 2000 (RKP,2006).

2. Sektor-sektor Industri UMKM

Menurut Tim Peneliti FCISEL (2009:19), bahwa sektor ekonomi UMKM Indonesia di gerakan oleh beberapa sektor industri yang cukup beragam. Sebagai negara berkembang tentunya sektor industri yang cukup banyak digeluti masyarakat sektor industri riil, yang mampu memberikan kontribusi nyata berupa penghasilan dan barang produksi kepada masyarakat secara langsung.

Beberapa sektor ekonomi UMKM yang memiliki proporsi unit usaha terbesar adalah sektor:

- a) Pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan;
- b) Perdagangan, hotel dan restoran;
- c) Industri pengolahan;
- d) Jasa-jasa;
- e) Pengangkutan dan komunikasi.

Sedangkan sektor ekonomi memiliki proporsi unit usaha terkecil adalah sektor:

- a) Listrik, gas dan air bersih;
- b) Keuangan, persewaan dan jasa perusahaan;
- c) Bangunan; serta
- d) Pertambangan dan penggalian.

Daryanto (2012) menyatakan usaha kecil adalah usaha yang memiliki ciri-ciri

- a) Manajemen tergantung pemilik (bebas ditentukan oleh pemilik).
- b) Modal disediakan oleh pemilik.
- c) Daerah operasi local.
- d) Berukuran atau skala relative kecil.

3. Fakta-fakta Tentang UMKM

- a) Dibanyak Negara hampir 99 persen dari semua bisnis adalah usaha kecil.
- b) Lebih 49 persen dari pekerja disektor usaha dibanyak Negara bekerja disektor usaha kecil.

- c) Sekitar 40 persen dari volume bisnis dibanyak Negara dilakukan oleh sektor usah kecil.
- d) Sekitar 75 persen dari pekerjaan baru dihasilkan oleh sector usaha kecil.
- e) 50 persen dari usaha kecil gagal pada dua tahun pertama.
- f) 60 persen dari uang yang digunakan untuk merintis usaha kecil berasal dari sumber swasta, seperti tabungan pribadi dan pinjaman dari teman.
- g) Biaya untuk menciptakan lapangan pekerjaan melalui usaha kecil hanyalah sebagian kecil dari apa yang diperlukan untuk menciptakan lapangan pekerjaan pada usah besar.
- h) Usaha kecil menampung porsi terbesar pegawai dalam industri ritel, grosir dan jasa.
- i) Usaha kecil menyumbang terbesar dari penjualan dan jumlah pegawai di segmen tertentu disektor manufaktur.
- j) Manajemen yang buruk adalah penyebab terbesar kegagalan usaha kecil.
- k) Peluang sebuah bisnis baru untuk bertahan hidup untuk lebih dari 5 tahun adalah satu banding empat.
- l) Dihampir semua Negara, usaha kecil adalah tempat lahirnya kewirausahaan.

4. Kelemahan Manajemen Usaha Kecil

Menurut R.W. Suparyanto dalam buku Kewirausahaan (2013:8) kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha kecil di Indonesia pada umumnya relatif mirip antara perusahaan satu dan perusahaan lainnya. Sebagian besar kelemahan usaha kecil adalah pada aspek manajemen. Beberapa kelemahan

umum yang sering terjadi pada aspek manajemen dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a) Kelemahan aspek manajemen pemasaran

1) Hanya memasarkan produk kesatu pasar

Banyaknya pengusaha kecil yang hanya menjual produknya ke satu pasar tertentu saja, hal ini tentunya sangat berbahaya untuk kelangsungan hidup usahanya. Apabila pasar tersebut tidak lagi menerima produk yang dihasilkan oleh pengusaha kecil tertentu dengan berbagai alasan, misalnya mereka mendapatkan produk lain yang lebih murah, dan lebih baik kualitasnya, maka secara tidak langsung pasar tersebut akan menghentikan pasokan dari pengusaha kecil yang bersangkutan.

2) Kelemahan riset pemasaran

Riset pemasaran merupakan suatu aktifitas yang sangat diperlukan oleh para pengusaha. Berbagai informasi penting dapat diperoleh perusahaan melalui riset ini, seperti perilaku konsumen didaerah tertentu, daya beli konsumen, strategi pesaing, dan lain-lain. Sebuah riset pemasaran memerlukan anggaran yang cukup besar, sumber daya manusia yang tepat, serta waktu yang relatif longgar sesuai dengan kebutuhannya. Hal-hal seperti itulah yang mengakibatkan usaha kecil sering mengabaikan arti pentingnya sebuah riset pemasaran.

3) Terlalu mudah menjual secara kredit

Masalah akan ditemui oleh pengusaha kecil pada saat menjual produk secara kredit, jika menemukan beberapa situasi dibawah ini:

- a. Pembayaran dari konsumen mundur dari jadwal yang sudah disepakati sebelumnya.
 - b. Modal yang dimiliki usaha kecil terbatas, sehingga dengan menjual secara kredit dapat menimbulkan tersendatnya modal lancar untuk operasionalisasi usaha sehari-hari.
 - c. Tidak menutup kemungkinan dengan berbagai penyebab konsumen tidak membayar produk yang sudah dibelinya.
 - d. Pengusaha kecil tidak mampu menagih dengan berbagai alasan.
- 4) Menjual produk tidak sesuai pesanan

Banyak barang yang dihasilkan usaha kecil diproduksi secara tradisional. Peralatan yang digunakan cenderung sederhana, bahkan banyak barang produksi tanpa menggunakan alat sama sekali apabila menggunakan mesin mutakhir. Hal itu pula yang mengakibatkan perbedaan antar jenis barang yang sama yang diproduksi baik oleh orang yang sama apalagi oleh orang yang berbeda. Tidak ada standard tetap atas suatu barang. Contoh misalnya memesan daun pintu atau jendela yang akan dipasang dirumah sendiri, tetapi setelah diterima ternyata tidak sesuai dengan yang dipesan.

- 5) Melebihi batas waktu yang disepakati

Peribahasa *time is money* sangat dipegang teguh oleh orang tertentu. Realita yang sering terjadi dikalangan para pengusaha kecil ternyata waktu yang sangat berharga ini sering terabaikan. Pengusaha kecil tidak akan dipercaya oleh pemasok bahan baku jika pembayaran bahan baku

tersebut sering terlambat. Pengusaha kecil tidak akan dipercaya oleh pelanggan jika penyelesaian produk yang dipesan jauh melewati waktu yang telah disepakati bersama.

6) Menjual hanya satu jenis produk

Ada keuntungan bagi pengusaha kecil yang memproduksi dan menjual satu jenis produk, yaitu dia dapat berkonsentrasi menangani produk tersebut. Tetapi perlu dipahami selera konsumen berubah-ubah dari waktu ke waktu sehingga dapat merugikan perusahaan jika pada saat konsumen sedang cenderung kepada produk lain yang merupakan substitusi dekat dengan produk yang dihasilkan perusahaan.

5. Pengembangan UMKM

Program pengembangan ekonomi rakyat harus memiliki tujuan dan sasaran yang tepat. Paling tidak, ada beberapa hal yang mesti dilaksanakan diantaranya adalah (Idris Laena, 2010: 135):

- a) Mengembangkan usaha kecil dan menengah (UKM) yang diarahkan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan daya saing; sedangkan pemberdayaan usaha skala mikro lebih diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah.
- b) Memperkuat kelembagaan dengan menerapkan prinsip-prinsip tata pemerintahan yang baik (*good governance*) dan wawasan gender

terutama untuk: memperluas akses kepada sumber permodalan khususnya perbankan:

- 1) Memperbaiki lingkungan usaha dan menyederhanakan prosedur perijinan;
- 2) Memperluas dan meningkatkan kualitas institusi pendukung yang menjaankan fungsi intermediasi sebagai penyedia jasa pengembangan usaha, teknologi, manajemen, pemasaran dan informasi.
- 3) Memperluas basis dan kesempatan berusaha serta menumbuhkan wirausaha baru berkeunggulan untuk mendorong pertumbuhan, peningkatan ekspor dan penciptaan lapangan kerja terutama dengan:
 - a. Meningkatkan perpaduan antara tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi;
 - b. Mengembangkan UMKM dengan pendekatan klaster disektor agribisnis dan agroindustri disertai pemberian kemudahan dalam pengelolaan usaha, termasuk dengan cara meningkatkan kualitas kelembagaan koperasi sebagai wadah organisasi kepentingan usaha bersama untuk memperoleh efisiensi kolektif;
 - c. Meningkatkan peran UMKM dalam proses industrialisasi, perkuatan terkait industri, percepatan pengalihan teknologi, dan peningkatan kualitas SDM;
 - d. Mengintegrasikan pengembangan usaha dalam konteks pengembangan regional, sesuai dengan karakteristik pengusaha dan potensi usaha unggulan disetiap daerah.

- 4) Meningkatkan peran UMKM sebagai penyedia barang dan jasa pada pasar domestik yang semakin berdaya saing dengan produk impor, khususnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat banyak.
- 5) Membangun koperasi yang diarahkan dan difokuskan pada upaya-upaya untuk; (i) membenahi dan memperkuat tatanan kelembagaan dan organisasi koperasi ditingkat makro, meso, maupun mikro, guna menciptakan iklim dan lingkungan usaha yang kondusif bagi kemajuan koperasi serta kepastian hukum yang menjamin terlindunginya koperasi dan / atau anggotanya dari praktek-praktek persaingan usaha yang tidak sehat; (ii) meningkatkan pemahaman, kepedulian dan dukungan pemangku kepentingan (*stakeholders*) kepada koperasi; dan (iii) meningkatkan kemandirian koperasi.

6. Strategi Pengembangan Usaha

- a) peningkatan akses kepada aset produktif, terutama modal, di samping juga teknologi, manajemen, dan segi-segi lainnya yang penting.
- b) peningkatan akses pada pasar, yang meliputi suatu spektrum kegiatan yang luas, mulai dari pencadangan usaha, sampai pada informasi pasar, bantuan produksi, dan prasarana serta sarana pemasaran.
- c) kewirausahaan, dalam hal ini pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting.
- d) kelembagaan. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Maka memperkuat pasar adalah penting, tetapi hal itu harus disertai dengan

pengendalian agar bekerjanya pasar tidak melenceng dan mengakibatkan melebarnya kesenjangan.

- e) kemitraan usaha. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat.

7. Tanda-tanda Kegagalan UMKM

Bagaimana seorang pemilik mengetahui lebih dahulu bahwa perusahaan yang dipimpinnya menunjukkan tanda-tanda kegagalan, tanda-tanda tersebut dapat dilihat sebagai berikut Bastian Bustami et.al (2007):

- a) Penurunan penjualan pada beberapa periode terakhir
- b) Perbandingan hutang yang semakin tinggi
- c) Biaya operasi yang makin meningkat
- d) Terjadinya penurunan dalam modal kerja
- e) Penurunan laba atau kerugian yang makin meningkat

Bila tanda-tanda tersebut muncul secara bersamaan maka ancaman kebangkrutan akan muncul lebih cepat, maka diperlukan sesuatu tindakan perbaikan positif sebagai berikut:

- a) Mengurangi biaya operasi
- b) Berusaha keras untuk meningkatkan penjualan, dengan mencari pasar/pelanggan baru
- c) Meninjau kerugian-kerugian untuk menghindari resiko yang lebih buruk
- d) Meninjau posisi persediaan apakah terlalu berlebihan.

F. Tinjauan Penelitian Relevan

Langkah ini ditempuh agar penelitian ini terfokus dan tidak mengulang penelitian-penelitian yang sudah ada. Penulis menemukan penelitian oleh Samsia Usman (2014) yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Arrum PT Pegadaian Syariah (persero) Cabang Gorontalo Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo” Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui angket dan wawancara. Untuk pengolahan data menggunakan SPSS 20 sedangkan analisis data dengan menggunakan analisis regresi sederhana, uji normalitas, dan determinan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan *Ar-Rum* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo. Koefisien determinasi menunjukkan besarnya pengaruh pembiayaan *Ar-Rum* terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo sebesar 9,40%, sedangkan sisanya sebesar 90,6% dipengaruhi oleh faktor lain.

Dengan melihat penelitian di atas yang membedakan penelitian penulis dengan penelitian tersebut adalah:

- a) Lokasi yang diteliti oleh penelitian diatas yaitu di PT. Pegadaian Syariah (persero) Cabang Gorontalo sedangkan lokasi yang peneliti teliti yaitu di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Soebrantas UPS Bundaran dan UPS Tanah Merah.
- b) Data olahan yang digunakan oleh peneliti diatas menggunakan program SPSS versi 20 sedangkan data olahan yang peneliti gunakan adalah SPSS versi 17.

Selanjutnya terdapat pula penelitian yang dilakukan oleh Arfah (2010) yang berjudul “Peranan Produk Arrum Terhadap Pengembangan Usaha Mikro

Dan Kecil Pada Pegadaian Syariah Cabang Pandau Permai Siak Hulu Kabupaten Kampar” penelitian ini melakukan uji coba instrumen yaitu uji Validitas dan Uji Realibilitas dan dilanjutkan Uji normalitas dan Uji Asumsi Klasik dengan Analisis Regresi Linear Sederhana dengan menggunakan program SPSS Versi 20. Dari hasil penelitian ini berdasarkan nilai T_{Hitung} Variabel Produk Arrum sebesar $4,222 > T_{Tabel} = 2,0181$, dimana nilai signifikasinya $0,00 < 0,05$ artinya terdapat pengaruh positif yang nyata antara produk Arrum terhadap pengembangan Usaha Mikro dan kecil sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Jika dilihat hasil koefisien determinasi $0,308$. Artinya bahwa kontribusi produk Arrum terhadap pengembangan usaha mikro dan kecil sebesar $30,80\%$ sedangkan sisanya yaitu $60,20\%$ dipengaruhi oleh variabel lainnya.

- a) Lokasi yang diteliti oleh penelitian diatas yaitu pada PT. Pegadaian Syariah (Persero) Cabang Pandau Permai Siak Hulu Kabupaten Kampar sedangkan lokasi yang peneliti teliti yaitu pada PT. pegadaian Syariah (persero) UPS Bundaran dan UPS Tanah Merah.

G. Variabel Penelitian

Adapun variabel penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Variabel bebas adalah pembiayaan produk *Arrum*
- b) Variabel terikat adalah pengembangan UMKM

H. Konsep Operasional

Untuk mempermudah memahami tentang bagaimana pengaruh pembiayaan produk *Arrum* terhadap pengembangan UMKM, maka ditetapkan konsep operasional sebagai berikut:

Tabel 3: Konsep Operasional

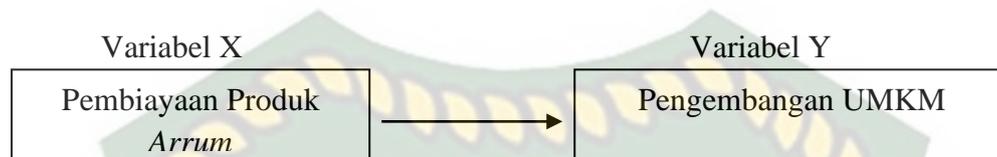
Variabel	Dimensi	Indikator
Pembiayaan Produk <i>Arrum</i> (X)	Keuntungan <i>Arrum</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Menambah modal kerja usaha untuk memperbesar skala bisnis anda.2. Kendaraan yang menjadi jaminan tetap dapat anda gunakan untuk faktor produksi.3. Prosedur dan syarat yang mudah serta waktu dari survei sampai pencairan cepat.4. Biaya <i>ijarah</i> yang relatif ringan dan biaya administrasi yang tidak memberatkan.5. Jangka waktu pembiayaan fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembiayaan (angsuran atau sekaligus).
Pengembangan UMKM (Y)	Strategi Pengembang UMKM	<ol style="list-style-type: none">1. peningkatan akses kepada aset produktif, terutama modal, di samping juga teknologi, manajemen, dan segi-segi lainnya yang penting.2. peningkatan akses pada pasar, yang meliputi suatu spektrum kegiatan yang luas, mulai dari pencadangan usaha, sampai pada informasi pasar, bantuan produksi, dan prasarana serta sarana pemasaran.3. kewirausahaan, dalam hal ini pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting.4. kelembagaan. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Maka memperkuat pasar adalah penting, tetapi hal itu harus disertai dengan pengendalian agar bekerjanya pasar tidak melenceng dan mengakibatkan melebarnya kesenjangan.5. kemitraan usaha. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat.

Sumber : Data Olahan 201

I. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian di atas dapat digambarkan kerangka konseptual penelitian ini.

Gambar 2: Kerangka Konseptual



Sumber: Data Olahan 2016

Gambar di atas dapat menunjukkan bahwa diduga pengaruh pembiayaan produk *Arrum* berpengaruh terhadap pengembangan UMKM

J. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan teori-teori yang ada maka dalam penelitian ini penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut, diduga Terdapat pengaruh antara produk *Arrum* terhadap pengembangan UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Soebrantas UPS Bundaran dan UPS Tanah Merah.