

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari kata bahasa Yunani (*stratos* = militer dan *Ag* yang berarti pemimpin), yang berarti *generalship* atau suatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Strategi adalah sesuatu alat untuk menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumberdaya dan organisasi.¹ Strategi sebagai rencana permainan untuk mencapai sasaran usaha dengan menggunakan pemikiran yang strategis.²

Menurut Sofyan Assauri strategi adalah suatu rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu yang memberikan panduan kegiatan yang akan dijalankan untuk mendapat tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.³

Dari definisi strategi di atas dapat disimpulkan bahwa penyusunan strategi perlu pertimbangan kondisi dan perubahan lingkungan perusahaan, baik internal maupun eksternal yang pada akhirnya dapat mencapai tujuan yang ditetapkan.

Kinhead Winokur mendefinisikan bahwa strategi yang dikutip dari buku *Manajemen Public relation*, mendefinisikan: *A process that enable any organization company, association, non profit or government agency to identity*

¹ Fandy Tjipto, *Strategi Bisnis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2002), 15

² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1997), 305

³ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Grafindo Persada, 2004), 168

its long tern opportunity and thearts, mobilize its assets to address them and carry out successful implementation strategy: yang berarti suatu proses yang memungkinkan suatu organisasi, perusahaan, asumsi, lembaga non profit dan pemerintah mengenel peluang dan ancaman jangka panjang mereka, memobilisasi seluruh aset untuk menangkap peluang dan menghadapi tantangan, serta menerapkan suatu strategi pelaksanaan keberhasilan.⁴

Dalam hal ini, harus terdapat hubungan yang erat atas seluruh tujuan program yang sudah diterapkan, kelayakan yang ingin dituju dan juga strategi yang dipilih. Hal terpenting adalah bahwa strategi dipilih untuk mencapai suatu hasil tertentu sebagaimana yang dinyatakan dalam tujuan atau sasaran yang sudah ditetapkan. Proses perencanaan dan penetapan program mencakup langkah sebagai berikut:⁵

1. Menetapkan peran dan misi, yaitu menentukan sifat dan ruang lingkup tugas yang hendak dilaksanakan.
2. Menentukan wilayah sasaran yaitu menentukan dimana praktisi harus menghancurkan waktu, tenaga dan keahlian yang dimiliki.
3. Mengidentifikasi dan menentukan indikator dan efektifitas dari setiap pekerjaan yang dilakukan, menentukan faktor-faktor yang terukur yang akan mempengaruhi tujuan dan sasaran yang ditetapkan.
4. Memilih dan menentukan sasaran dan hasil yang ingin dicapai.
5. Mepersiapkan rencana tindakan yang terdiri dari langkah-langkah sebagai berikut:

⁴ Morissom, *Manajemen Public Relations* (Jakarta: Fajar Inter Pratama, 2008), 153

⁵ *Ibid*, 153-154

- a. *Programming*. Menentukan ukuran tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan.
 - b. *Scheduling*. Menentukan waktu yang diperlukan untuk melaksanakan tindakan demi pencapaian tujuan.
 - c. *Budgeting*. Menentukan sumber-sumber yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan.
 - d. *Pertanggung jawaban*. Menentukan siapa yang akan menguasai pemenuhan tujuan yaitu pihak yang akan menyatukan tujuan sudah tercapai atau belum.
 - e. *Tentative Plan*. Menguji dan merevisi rencana sementara sebelum rencana dilaksanakan.
6. Membangun pengawasan, yaitu memastikan tujuan akan terpenuhi.
 7. Komunikasi, menentukan komunikasi organisasi yang diperlukan untuk mencapai pemahaman serta komitmen terhadap 5 langkah sebelumnya.
 8. Pelaksanaan, memastikan persetujuan diantara semua pihak yang terlibat mengenai komitmen yang dibutuhkan untuk menjalankan upaya yang sudah ditentukan, pendekatan apa yang paling baik, siapa saja yang perlu dilibatkan, dan langkah atau tindakan apa yang harus segera dilaksanakan.

Dari berbagai definisi mengenai strategi diatas maka ditarik suatu kesimpulan bahwa strategi merupakan suatu sistem atau cara yang harus dipelajari dan dipahami oleh individu, kelompok, organisasi laba, maupun nirlaba untuk mencapai sebuah tujuan dengan cara mengetahui perangkat-

perangkat yang ditujukan untuk mencapainya, mengetahui kelebihan-kelebihan yang dimiliki, kekurangan, peluang dan permasalahan yang mungkin terjadi dalam proses atau upaya pencapaian tujuan dan keberhasilan tersebut.

B. Pembiayaan Murabahah

1) Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan berarti kepercayaan (*Trust*). Berarti lembaga pembiayaan selaku *shohibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melakukan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁶ Sebagaimana firman Allah:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa' :29)

⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Menegement* (Jakarta: Raja Grafindo, 2008) 3-4

2) Pembiayaan murabahah

Adalah penyediaan dana oleh pihak lembaga untuk transaksi jual-beli barang sebesar harga pokok dan ditambah margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.⁷ Transaksi murabahah yang dilakukan di lembaga pembiayaan yakni sebagai berikut membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dari pemasok (*supplier*) dan kemudian menjualnya kepada anggota/nasabah dengan harga yang di tambah dengan keuntungannya.

Sebagaimana firman Allah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:dan padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...⁸

3) Syarat dan Rukun Murabahah

1. Syarat

a) Pihak yang berakad.

1) Penjual.

2) Pembeli.

b) Obyek yang diakadkan.

1) Barang yang diperjual belikan.

2) Harga.

c) Akad/sighot.

1) Serah (Ijab).

⁷ Burhanudin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*,. 157

⁸ Q.S. Al-Baqarah (2): 275

2) Terima (Qobul).

2. Rukun

1) Pihak yang berakad.

a) Cakap Hukum.

b) Sukarela (ridho) tidak dalam keadaan terpaksa.

2) Obyek yang diperjual belikan.

a) Tidak termasuk dalam yang diharamkan.

b) Bermanfaat.

c) Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.

d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.

e) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

3) Akad/Sighot

a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa yang berakad.

b) Antara ijab dan qobul harus selaras dan spesifikasi dalam barang yang disepakati.

c) Tidak mengandung klausal yang bersifat menguntungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.⁹

⁹ Tim Pengembangan Perbankan Syariah, *konsep, produk, dan implementasi*, hal 77

4) Proses Pembiayaan Murabahah.

Untuk melakukan proses pembiayaan melalui 3 tahap yaitu:

a. Inisiasi.

Yang artinya proses awal menetapkan kriteria nasabah pembiayaan murabahah sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Bank Syariah kemudian melakukan evaluasi, serta memberikan keputusan hasil evaluasi.¹⁰

Evaluasi ini dilakukan dengan serangkaian dengan proses pembiayaan seperti berikut ini:

- 1) Melakukan kunjungan ke nasabah, dengan laporan kunjungan nasabah
 - a) Tujuan.
 - b) Hasil kunjungan.
 - c) Rencana tindak lanjut.
- 2) Melakukan pengumpulan data
 - a) Surat permohonan nasabah
 - b) Menyangkut latar belakang nasabah (legalitas, kepemilikan, kepengurusan)
 - c) Data jaminan
 - d) Deskripsi usaha yang akan dibiayai
 - e) Analisa *cashflow*, dan penentuan plafon pembiayaan murabahah.

¹⁰ <http://islamicbank.tk/id/proses-pembiayaan-murabahah.html>. Diakses pada tanggal 5 januari 2013

3) Tahapan evaluasi

- a) Evaluasi kelayakan usaha yang akan dibiayai.
- b) Evaluasi dokumentasi dan jaminan.

b. Dokumentasi

Dokumentasi ini meliputi sebagai berikut:

- 1) Akad pembiayaan murabahah.
- 2) Akad dan dokumentasi jaminan.
- 3) Tanda terima barang.
- 4) Surat permohonan realisasi pembiayaan murabahah.

c. Monitoring

Monitoring ini meliputi sebagai berikut:

- 1) Regular monitoring
 - a) Monitoring aktif, yaitu mengunjungi nasabah secara reguler dan memberikan laporan kunjungan nasabah.
 - b) Monitoring pasif, yaitu memonitoring pembayaran kewajiban nasabah kepada pihak lembaga setiap akhir bulan.
- 2) Restrukturisasi pembiayaan murabahah.
 - a) Restrukturisasi (meliputi struktur penataan syarat-syarat pembiayaan), rekondisi (meliputi jangka waktu pembayaran pembiayaan), rescheduling (meliputi perubahan besarnya angsuran pembiayaan).
 - b) Penjualan jaminan.

5) Analisa Pembiayaan.

Adalah analisa yang dilakukan oleh *Account Officer* dari suatu lembaga keuangan syariah yang ditugaskan untuk menganalisa permohonan pembiayaan, analisa ini dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman, juga teratur, selain itu juga terarah artinya pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan murabahah dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketika disyaratkan dalam akad pembiayaan.¹¹ sebagaimana firman Allah Swt dalam surat Ali Imran: 75.

□ وَمِنَ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِن تَأْمَنَهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِن تَأْمَنَهُ بِدِينَارٍ لَّا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمَّتْ عَلَيْهِ قَائِمًا ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّيِّينَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿٧٥﴾

Artinya:” Di antara ahli Kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu kecuali jika kamu selalu menagihnya. yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: "Tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang ummi. mereka Berkata dusta terhadap Allah, padahal mereka Mengetahui.”¹²

¹¹ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2008)

¹² Q.S. Ali 'Imran (3): 75

Beberapa hal yang perlu dianalisa dalam memperhatikan pembiayaan yaitu sebagai berikut:¹³

a. Prinsip Analisa Pembiayaan.

Prinsip analisa pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- 1) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil jaminan.
- 2) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang telah dipinjam.
- 3) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- 4) *Colateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada pihak lembaga atau bank.
- 5) *Condition* artinya keadaan usaha nasabah.

Prinsip 5C tersebut kadang ditambah dengan 1C yaitu *Constrain* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

b. Tujuan Analisa Pembiayaan.

Analisa pembiayaan memiliki dua tujuan, yaitu: tujuan umum dan tujuan khusus.

Tujuan umum analisa pembiayaan adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi dan jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.¹⁴

¹³ Muhammad., *Managemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2008), 260-261.

¹⁴ Muhammad. *Managemen Bank Syariah*, 261-263

Sedangkan tujuan khusus analisa pembiayaan adalah:

- 1) Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam.
- 2) Untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
- 3) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

c. Prosedur Analisa Pembiayaan

Aspek-aspek penting dalam analisa pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola lembaga keuangan.

- 1) Berkas dan pencatatan.
- 2) Data pokok dan analisis pendahuluan.
 - a) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan.
 - b) Rencana pembelian, produksi dan penjualan.
 - c) Jaminan.
 - d) Laporan keuangan.
 - e) Data kualitatif dari calon debitur.¹⁵
- 3) Penelitian data.
- 4) Penelitian atas realisasi usaha.
- 5) Penelitian atas rencana usaha.
- 6) Penelitian dan penilaian barang jaminan.
- 7) Laporan keuangan dan penelitiannya.

¹⁵ *Ibid.* 263.,

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah.

Adalah pembiayaan yang kolektabilitasnya tergolong sebagai berikut:

a. Dalam perhatian Khusus (DK) (*special Mention*).

Pembiayaan yang digolongkan pembiayaan yang dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:¹⁶

- 1). Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bagi hasil yang belum melampaui sembilan puluh hari.
- 2). Kadang-kadang terjadi cerukan yang artinya saldo negatife pada rekening giro nasabah yang tidak dapat dibayar lunas pada akhir jatuh tempo.
- 3). Mutasi rekening relatif aktif.
- 4). Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
- 5). Didukung oleh pinjaman baru.

b. Kurang Lancar (KL) (*Sub standard*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:¹⁷

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bagi hasil.
- 2) Sering terjadi cerukan yang maksudnya saldo negatif pada rekening giro nasabah yang tidak dapat dibayar lunas pada akhir jatuh tempo.
- 3) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah.

¹⁶ Ahmad Ifham Sholihi, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT.Gramedia, 2010), 602.

¹⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Managemen* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008)

- 4) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari sembilan puluh hari.
- 5) Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.
- 6) Dokumentasi pinjaman lemah.

c. Diragukan (D) (*Doubtful*)

Pembiayaan yang digolongkan kedalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1). Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bagi hasil.
- 2). Terjadi cerukan (saldo negatif pada rekening giro nasabah yang tidak dapat dibayar lunas pada akhir jatuh tempo) yang bersifat permanen.
- 3). Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
- 4). Terjadi kapitalisasi bagi hasil.
- 5). Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun peningkatan jaminan.

d. Macet (M) (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan macet apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:¹⁸

- 1). Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bagi hasil.
- 2). Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.
- 3). Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

¹⁸ *Ibid.*,

2. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Secara umum strategi yang dijalankan sebagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu :

- a. *Stay Strategy* adalah strategi saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang.¹⁹

Langkah-langkah yang perlu diambil pada *stay strategy* adalah:

- 1). *Restructuring* adalah strategi yang menyangkut perubahan struktur fasilitas dan penataan ulang perubahan syarat-syarat pembiayaan.
- 2). *Reconditioning* yaitu strategi yang menyangkut perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan meliputi perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, penundaan sebagian atau seluruh pembiayaan, *term and conditions* fasilitas.
- 3). *Rescheduling* yang menyangkut (penundaan) perubahan jangka waktu fasilitas dan masa tenggang perubahan besarnya angsuran.
- 4). Novasi yang dapat terjadi karena perubahan perjanjian pembiayaan, mengganti nasabah lama ke baru, dan mengganti pemberi pembiayaan lama ke pemberian baru.

Pembiayaan bermasalah *stay strategy* ini diterapkan untuk nasabah yang kondisinya sebagai berikut:

- a) Kesulitan likuidasi yang dihadapi oleh nasabah bersifat sementara.

¹⁹ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*,. 602-603

- b) Industri yang dimasuki nasabah masih memiliki prospek yang baik dan masih menarik bagi lembaga keuangan syariah.
- c) Pemilik dan pengurus perusahaan nasabah masih beritikad baik dan dapat dipercaya, kooperatif dan handal dalam mengelola usaha.
- d) Masih *cash inflow*, walaupun tidak sebaik pada masa normal.
- e) Memiliki agunan yang memadai, *marketable* dan dengan status pinjaman yang jelas.

b. *Phase out Strategy* adalah strategi saat pada bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam jangka waktu panjang. Kecuali bila ada faktor-faktor lain yang sangat mendukung kemungkinan adanya perbaikan kondisi nasabah.

Strategi ini umumnya dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu:

1). *Soft Approach*

Pendekatan ini pada umumnya dilakukan identik dengan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan. Langkah - langkah berupa *restructuring*, *reconditioning*, *rescheduling* dan novasi yang diterapkan dengan kondisi yang relatif sama dengan *stay strategy*, namun pihak lembaga keuangan syariah tidak lagi berhubungan untuk jangka panjang.²⁰

2). *Hard Approach*

²⁰ *Ibid.*,

Apabila *Shof Approach* tidak bisa lagi dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah selanjutnya akan ditempuh cara *Hard Approach* yang melibatkan jalur hukum yaitu dapat berupa:

(a). BASYARNAS (Badan Arbitrase Syariah Nasional)

penyelesaian tersebut dilakukan melalui keadaan setelah tercapainya kesepakatan melalui musyawarah.

(b). Pengadilan dapat berupa:

(i). Eksekusi Hak Tanggungan (HT) atas agunan.

(ii). Eksekusi agunan yang diikat secara Fidusia yang didaftarkan ke Kantor Pendaftaran Fidusia (KPF).

(iii). Melakukan gugatan terhadap asset-aset lainnya milik nasabah, baik yang berlokasi dalam maupun diluar negeri.

(iv). Pelaporan pidana terhadap nasabah.

(v). Permohonan kepailitan melalui *external lawyer*, apabila nasabah memiliki lebih dari satu pemberi pembiayaan dan salah satu pembiayaannya jatuh tempo.

(vi). Permohonan Paksa Badan (*Gijzeling*).

Alternatif terakhir dari (*Hard Approach*) dilakukan apabila:

1. Nasabah tidak dapat dihubungi.
2. Nasabah melarikan diri.
3. Nasabah tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya sementara sesungguhnya nasabah memiliki kemampuan untuk itu.

4. Nasabah tidak bersedia menyerahkan agunannya.
5. Upaya Hukum terhadap *foreclosed asset* (asset yang telah diambil alih) namun masih bermasalah.²¹

D. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Resiko yang terjadi dari pembiayaan adalah pembiayaan yang tertunda ataupun ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengatasi hal tersebut maka harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.²²

1. Analisis sebab kemacetan.
 - a. Aspek internal
 - 1) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut.
 - 2) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
 - 3) Laporan keuangan tidak lengkap.
 - 4) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan.
 - 5) Perencanaan yang kurang matang.
 - 6) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha nasabah.
 - b. Aspek eksternal
 - 1) Aspek pasar kurang mendukung.
 - 2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang (kurang minat)
 - 3) Kebijakan pemerintah.
 - 4) Pengaruh lain dari luar usaha.
 - 5) Kenakalan peminjam

²¹ *Ibid.*,

²² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, 267-268.

2. Menggali potensi pinjaman

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif digunakan, Hal yang perlu diperhatikan:²³

- a. Adakah peminjam memiliki kecakapan lain?
- b. Adakah peminjam memiliki usaha lainnya?
- c. Adakah penghasilan peminjam?

3. Melakukan akad perbaikan

4. Memberikan pembiayaan ulang, mungkin dalam bentuk: pembiayaan *Al-Qordul Hasan* (pembiayaan kebajikan), *Murabahah* (jual beli), atau *Mudharabah* (kepercayaan).

5. Penundaan pembayaran.

6. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu akad margin baru (*Rescheduling*).

7. Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.²⁴

E. Koperasi Syariah

1. Landasan Hukum Koperasi Syariah

Koperasi syariah secara teknis bisa dibidang sebagai koperasi yang prinsip kegiatan, dan kegiatan usahanya berdasarkan pada syariah Islam yaitu Al-Quran dan Assunnah. Pengertian umum dari Koperasi syariah

²³ *Ibid*, hal. 268

²⁴ *Ibid*,

adalah Koperasi syariah adalah badan usaha koperasi yang menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syariah. Apabila koperasi memiliki unit usaha produktif simpan pinjam, maka seluruh produk dan operasionalnya harus dilaksanakan dengan mengacu kepada fatwa Dewan Syariah Nasional. Berdasarkan hal tersebut, maka koperasi syariah tidak diperkenankan berusaha dalam bidang-bidang yang di dalamnya terdapat unsur-unsur riba, maysir dan gharar.²⁵

2. Ciri-ciri Koperasi Syariah

- a. Berorientasi pada bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi yang paling banyak untuk anggota/calon anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berdasarkan peran serta masyarakat disekitar.
- d. Milik bersama masyarakat kecil/menengah bawah dan dari lingkungan Koperasi sendiri, bukan milik orang ataupun orang dari luar masyarakat itu.²⁶

²⁵ <http://e/muhshodiq.wordpress.com/2009/08/12/koperasi-syariah> Diakses pada tanggal 28 september 2012

²⁶ A. Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Ummat* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002)

3. Operasional Koperasi Syariah

Dalam meningkatkan usaha komersial koperasi syariah mempunyai beberapa prinsip operasional yaitu:

a. Prinsip Bagi hasil

Yang dimaksud dengan prinsip bagi hasil suatu prinsip yang meliputi tata kerja pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana. Bagi hasil ini dilakukan setelah melewati suatu periode tertentu yang disepakati bersama dan setelah dikurangi pajak.

b. Prinsip Jual-Beli dengan Margin Keuntungan

Prinsip yang mana menerapkan tata cara jual beli, dimana koperasi mengangkat nasabah sebagai agen koperasi untuk melakukan pembelian barang atas nama koperasi, dan selanjutnya lembaga menjual barang tersebut kepada nasabah lain dengan harga sejumlah harga beli ditambah *mark up* atau keuntungan bagi koperasi.

c. Prinsip *Fee*

Prinsip ini meliputi layanan non pembiayaan yang diberikan oleh koperasi syariah dalam bentuk hawalah, kafalah, hiwalah, ijarah dan lain-lain.