

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu berguna untuk memberikan gambaran dalam pembahasan. Disamping itu juga bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan lain. Pada bagian ini penelitian yang relevan dipaparkan tinjauan terhadap hasil penelitian sebelumnya yang terkait dengan fokus penelitian. Se jauh pengetahuan peneliti ada beberapa karya yang mengungkap tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah produk ARRUM BPKB, akan tetapi tidak ditemukan penelitian yang membahas strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah produk ARRUM BPKB pada Pegadaian Syariah Pegadaian Syariah Unit Pasar Sentral Kabupaten Pinrang. Maka peneliti memaparkan beberapa hasil penelitian lain yang terkait dengan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah produk ARRUM BPKB diantaranya.

Hasil penelitian Nur Melinda Lestari dan Setiawati berjudul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (NPF)”. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam penanganan terhadap nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah, Bank Muamalat Indonesia menggunakan strategi, revitalisasi: rescheduling, reconditioning, restructuring dan bantuan manajemen, kemudian apabila nasabah tidak beritikad baik maka Penyelesaian diselesaikan melalui jaminan, Melalui BAMUI (Badan Arbitrase Muamalat Indonesia), dan penyelesaian dengan cara Litigasi.¹

¹Nur Melinda Lestari, Setiawati, “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (NPF)*”. Jurnal Ekonomi Islam. Vol. 9, No. 1, Mei 2018. <https://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei/article/download/1289/568>.

Perbedaan antara penelitian sebelumnya dan penelitian yang dilakukan saat ini terletak pada Subjek Penelitian dan Objek Penelitian, pada penelitian terdahulu Subjek Penelitiannya yaitu Bank Muamalat Indoneisa sedangkan Subjek Penelitian ini yaitu Pegadaian Syariah Unit Pasar Sentral Kabupaten Pinrang. Adapun Objek Penelitian terdahulu Akad *Mudharabah* sedangkan penelitian ini Objek Penelitiannya Akad *Rahn*.

Hasil penelitian Siti Rahmah berjudul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk ARRUM BPKB Pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Kebun Bunga”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah pegadaian syariah bisa dengan memperketat analisa 5C dan menggunakan SP I, SP II dan SP III. Dalam hal ini pegadaian terus melakukan komunikasi agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Upaya yang diberikan pegadaian yaitu Remedial dan Persuasif.²

Perbedaan antara penelitian sebelumnya dan penelitian yang dilakukan saat ini terletak pada hasil penelitiannya. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk ARRUM BPKB pada Pegadaian Syariah Unit Pasar Sentral Kabupaten Pinrang menggunakan strategi, menghubungi pihak nasabah untuk penyelesaian pinjaman, mendatangi nasabah untuk penagihan, penjadwalan kembali dan penjualan jaminan.

Hasil penelitian Anita Handayani berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Mudharabah di KJKS Mitra Sejahtera Subah”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penanganan pembiayaan bermasalah

²Siti Rahmah, “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Arrum BPKB Pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Kebun Bunga*” (Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam: Banjarmasin, 2019), h. v.

berupa strategi pendekatan kekeluargaan, revitalisasi, bantuan manajemen, collection agent dan penyelesaian melalui jaminan.³

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah Terletak pada Subjek Penelitian dan Fokus Penelitian, pada penelitian terdahulu Subjek Penelitiannya yaitu KJKS Mitra Sejahtera Subah sedangkan Subjek Penelitian ini yaitu Pegadaian Syariah Unit Pasar Sentral Kabupaten Pinrang. Adapun Fokus Penelitian terdahulu Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Mudharabah sedangkan penelitian ini Fokus Penelitiannya Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk ARRUM BPKB.

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yang disebut *strategos* atau *strategia* yang berarti Jenderal. Adapun menurut istilah strategi pada awalnya digunakan dalam dunia militer yang diartikan sebagai cara penggunaan seluruh kekuatan militer untuk memenangkan suatu peperangan. Sekarang, istilah strategi banyak digunakan dalam berbagai bidang kegiatan yang bertujuan memperoleh kesuksesan atau keberhasilan dalam mencapai tujuan.⁴

Strategi adalah pola sasaran, tujuan, dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan.

³Anita Handayani, “*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Mudharabah di KJKS Mitra Sejahtera Subah*” (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Walisongo Semarang, 2015), h. vii.

⁴Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran* (Cet. VII; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), h. 3.

Dalam kamus manajemen, yang dimaksud dengan strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus dan saling berhubungan dalam hal waktu dan ukuran.⁵

Adapun pengertian strategi menurut para pelopor konsep strategi sebagai berikut:⁶

- 1) Menurut Chandler, strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, diterapkan aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- 2) Menurut Andrews, strategi adalah pola sasaran, tujuan dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.
- 3) Menurut Itami, strategi adalah menentukan kerangka kerja dari aktivitas bisnis perusahaan dan memberikan pedoman untuk mengoordinasikan aktivitas, sehingga perusahaan dapat menyesuaikan dan memperngaruhi lingkungan yang selalu berubah

b. Jenis-jenis Strategi

Strategi dibedakan menjadi 3 kelompok strategi (Wheelen dan Hunger). Yaitu *corporate strategy*, *business strategy*, dan *functional strategy*.⁷

- 1) *Corporate strategy*, strategi ini menunjukkan arah keseluruhan strategi perusahaan dalam artian apakah perusahaan akan memilih strategi pertumbuhan (*growth*), strategi stabilitas (*stability*) atau strategi pengurangan usaha (*retrechment*), dan juga bagaimana pilihan strategi tersebut tergantung dari

⁵B.N. Mabun, *Kamus Manajemen*, (Cet I; Jakarta : Pustaka Harapan, 2003), h. 30

⁶Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta: Erlangga, 2006), h. 1.

⁷Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 86.

pengelolaan berbagai bidang usaha dan juga produk yang terdapat di dalam perusahaan.

- 2) *Business strategy*, strategi ini merupakan strategi yang dibuat pada level *bussines unit*, devisi, atau *product-level* dan strategi ini lebih menekankan untuk meningkatkan posisi bersaing produk atau jasa perusahaan di dalam suatu industri atau segmen pasar tertentu.
- 3) *Functional strategy*, strategi ini merupakan strategi yang dibuat oleh masing-masing fungsi organisasi perusahaan (contohnya strategi *marketing*, strategi keuangan, strategi produksi) yang bertujuan menciptakan kompetensi yang baik dibanding pesaing (*distinctive competence*) sehingga akan meningkatkan keunggulan bersaing (*competitive advantage*).⁸

c. Pengertian Tujuan

Tujuan atau *objective* adalah nilai yang akan dicapai atau diinginkan oleh badan usaha. Tujuan harus dirumuskan dengan jelas, realistis dan dapat diketahui oleh semua personel organisasi, agar mereka dapat berpartisipasi dengan penuh kesadaran.⁹

Tujuan adalah langkah-langkah yang harus dicapai sebagai standar yang harus dipenuhi untuk mewujudkan misi. Tujuan-tujuan tersebut, dijabarkan dalam aturan-aturan yang berlaku dalam perusahaan, seperti sistem, prosedur, jenis sumber daya manusia yang dibutuhkan, aturan saksi, pengarahan dan pengawasan. Dengan kata lain, tujuan dicapai melalui proses yang dicapai.¹⁰

⁸Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 86.

⁹Khaerul Umam dan Herry Sutanto, *Manajemen Investasi* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2017), h. 26.

¹⁰Etika Sabariah, *Manajemen Strategis* (Cet II; Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2017), h. 30.

Menurut George R. Terry, tujuan adalah hasil yang diinginkan yang melukiskan skop yang jelas, serta memberikan arah kepada usaha-usaha seorang manajer.¹¹

d. Jenis-jenis Tujuan

Tujuan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu tujuan strategis, tujuan taktis dan tujuan operasional.

- 1) Tujuan strategis adalah tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu yang relatif lama, biasanya antara 3 hingga 5 tahun atau lebih.
- 2) Tujuan taktis adalah tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam jangka waktu menengah, relatif lebih singkat dari tujuan strategis. Biasanya pencapaian tujuan ini 1 hingga 3 tahun.
- 3) Tujuan Operasional adalah tujuan yang ingin dicapai dalam satu periode kegiatan perusahaan, biasanya antara 6 bulan hingga 1 tahun.

e. Pengertian Sasaran

Sasaran (*goals*) merupakan keadaan masa depan yang berusaha direalisasikan oleh organisasi.¹² Sasaran adalah hal yang penting karena organisasi ada untuk suatu maksud dan sasaran mendefinisikan dan menyatakan maksud tersebut.

Sasaran merupakan kepentingan tertinggi di dalam manajemen, karena dapat memberikan tujuan dan arah yang akan ditempuh, sehingga manajemen dapat memberikan sesuatu yang betul-betul berarti.¹³ Sasaran tersebut harus ditetapkan dan diberitahukan sedemikian rupa sehingga dapat digunakan sebagai ukuran dari sukses atau kegagalan.

¹¹H. Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen (Dasar, Pengertian dan Masalah)* Edisi Revisi (Cet VI; Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h. 17.

¹²Richard L. Daft, *Manajemen*, Edisi V (Jakarta: Erlangga, 2002), h. 263.

¹³George R. Terry, *Prinsip-prinsip Manajemen* (Cet VI; Jakarta: Bumi Aksara, 2000), h. 28.

Menurut Filley dan House, Sasaran dapat diartikan sebagai suatu aspirasi perorangan atau suatu nilai yang akan dicapai melalui pelaksanaan dari beberapa kegiatan.¹⁴

f. Jenis-jenis Sasaran

Sasaran dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu sasaran strategis, sasaran taktis dan sasaran operasional.

- 1) Sasaran strategis sering disebut sebagai sasaran resmi (*official goals*), karena merupakan pernyataan yang ingin diraih oleh organisasi.
- 2) Sasaran taktis merupakan sebagian cara meraih sasaran strategis yang dapat memberikan kontribusi pertumbuhan dan pengembangan karyawan.
- 3) Sasaran Operasional merupakan hasil spesifik yang dapat diukur, yang diharapkan oleh departemen, kelompok kerja, dan para individu dalam organisasi.

g. Teori Penerapan Aksi

Penerapan atau implementasi adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan, atau adanya mekanisme suatu sistem. Ungkapan mekanisme mengandung arti bahwa implementasi bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan.¹⁵

Menurut Wahab, penerapan merupakan tindakan-tindakan yang dilakukan baik oleh individu-individu atau kelompok-kelompok yang diarahkan pada tercapainya tujuan yang telah digariskan dalam keputusan. Dalam hal ini, penerapan adalah pelaksanaan sebuah hasil kerja yang diperoleh melalui sebuah cara agar dapat dipraktekkan kedalam masyarakat.¹⁶

¹⁴J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik* (Jakarta: Grasindo, 1996), h. 141.

¹⁵Arinda Firdianti, *Implementasi Manajemen Berbasis sekolah* (Cet I; Yogyakarta: CV Gre Publishing, 2018), h. 19.

¹⁶Wahab, *Tujuan Penerapan Program* (Jakarta: Bulan Bintang, 2008), hal. 63.

Aksi dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) ialah gerakan, tindakan dan sikap.¹⁷ Aksi adalah suatu perbuatan, perilaku, atau tindakan yang dilakukan oleh seseorang maupun kelompok guna mencapai tujuan tertentu.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan aksi adalah suatu kegiatan dengan tindakan atau aksi yang terencana untuk mencapai tujuan tertentu yang diinginkan oleh individu maupun kelompok.

h. Unsur-unsur Penerapan

Adapun unsur-unsur penerapan meliputi:

- 1) Adanya program yang dilaksanakan
- 2) Adanya kelompok target, yaitu masyarakat yang menjadi sasaran dan diharapkan akan menerima manfaat dari program tersebut.
- 3) Adanya pelaksanaan, baik organisasi atau perorangan yang bertanggung jawab dalam pengelolaan, pelaksanaan maupun pengawasan dari proses penerapan tersebut.

i. Teori Alokasi sumber daya

Alokasi dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) adalah penentuan banyaknya barang yang disediakan untuk suatu tempat.¹⁸ Sumber daya adalah suatu nilai potensi yang dimiliki oleh suatu materi atau unsur tertentu dalam kehidupan. Sumber daya tidak selalu bersifat fisik, tetapi juga non-fisik (*intangible*). Sumber daya ada yang dapat berubah, baik menjadi semakin besar maupun hilang, dan ada pula sumber daya yang kekal (selalu tetap).

¹⁷Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. <https://kbbi.web.id/aksi>

¹⁸Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. <https://kbbi.web.id/alokasi>

Alokasi sumber daya (*resource allocation*) mengacu pada pemanfaatan sumber daya yang tersedia untuk penggunaan tertentu. Di suatu negara, sistem ekonomi berkaitan dengan mekanisme untuk mengalokasikan sumber daya. Ekonomi pasar tergantung pada penawaran dan permintaan untuk mengalokasikan sumber daya, berbeda dengan ekonomi terencana di mana alokasi direncanakan secara terpusat oleh pemerintah. Dalam manajemen strategis, alokasi sumber daya adalah elemen penting dari rencana strategis untuk mencapai tujuan perusahaan.

j. Pencapaian Tujuan

Menurut Duncan, pencapaian tujuan adalah keseluruhan upaya pencapaian tujuan harus dipandang sebagai suatu proses. Agar pencapaian tujuan akhir semakin terjamin, diperlukan pentahapan baik dalam arti pentahapan pencapaian bagian-bagiannya maupun pentahapan dalam arti periodisasinya. Pencapaian tujuan terdiri dari kurun waktu pencapaian ditentukan dan sasaran yang ditetapkan secara konkrit.¹⁹

Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak, sebagaimana dikemukakan oleh S.P Siagian, yaitu:²⁰

- 1) Kejelasan tujuan yang hendak dicapai, hal ini dimaksudkan supaya karyawan dalam pelaksanaan tugas mencapai sasaran yang terarah dan tujuan organisasi dapat tercapai.
- 2) Kejelasan strategi pencapaian tujuan, telah diketahui bahwa strategi adalah “pada jalan” yang diikuti dalam melakukan berbagai upaya dalam mencapai sasaran-sasaran yang ditentukan agar para implementer tidak tersesat dalam pencapaian tujuan organisasi.

¹⁹Radita Arindya. Efektivitas Organisasi (Surabaya: Media Sahabat Cendikia, 2019), h. 67.

²⁰Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Edisi Pertama)* (Jakarta: Binapura Aksara, 2008), h. 77

- 3) Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap, berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai dan strategi yang telah ditetapkan artinya kebijakan harus mampu menjembatani tujuan-tujuan dengan usaha-usaha pelaksanaan kegiatan operasional.
- 4) Perencanaan yang matang, pada hakekatnya berarti memutuskan sekarang apa yang dikerjakan oleh organisasi dimasa depan.
- 5) Penyusunan program yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat apabila tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja.
- 6) Tersedianya sarana dan prasarana kerja, salah satu indikator efektivitas organisasi adalah kemampuan bekerja secara produktif. Dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh organisasi.
- 7) Pelaksanaan yang efektif dan efisien, bagaimanapun baiknya suatu program apabila tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien maka oprganisasi tersebut tidak akan mencapai sasarannya, karena dengan pelaksanaan organisasi semakin didekatkan pada tujuannya.
- 8) Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik mengingatkan sifat manusia yang tidak sempurna maka efektivitas organisasi menuntut terdapatnya sistem pengawasan dan pengendalian.

2. Teori Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Turst*, “*saya percaya*” atau “menaruh kepercayaan”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan sebagai *shaibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan 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.²¹

Pembiayaan berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti Pegadaian Syariah kepada nasabah.²²

Menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjman meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.²³

b. Unsur Pembiayaan

Menurut Ismail pembiayaan memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

1) Bank atau lembaga keuangan non bank

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2) Mitra Usaha atau partner

²¹H. Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management (Teori, konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa)*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), h. 3.

²²Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Edisi Revisi (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 304.

²³Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 115.

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank maupun lembaga keuangan non bank atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank maupun lembaga keuangan non bank.

3) Kepercayaan (*trust*)

Bank maupun lembaga keuangan non bank memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana, sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank maupun lembaga keuangan non bank memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank maupun lembaga keuangan non bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

4) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara pihak bank maupun lembaga keuangan non bank dan pihak nasabah atau mitra.

5) Risiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank maupun lembaga keuangan non bank selalu mengandung resiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6) Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank maupun lembaga keuangan non bank.

7) Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank maupun lembaga keuangan non bank, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara Bank maupun lembaga keuangan non bank dan nasabah.²⁴

c. Prinsip Analisis Pembiayaan

Pada banyak kasus analisis pembiayaan yang terlalu dangkal dan terburu-buru sering menjadi penyebab pembiayaan macet. Untuk itu analisis pembiayaan dilakukan semaksimal mungkin dan seefektif mungkin. Beberapa analisis yang biasa dipakai dalam praktik adalah sebagai berikut:

1) *Character*

Menilai moral, watak atau sifat-sifat positif kooperatif, kejujuran dan rasa tanggung jawab sebagai manusia dan kehidupan pribadi sebagai anggota masyarakat dan dalam melakukan kegiatan usaha.

2) *Capacity*

Menilai kapasitas membayar kewajiban dari nasabah pembiayaan. Penilaian yang sifatnya subjektif tentang kemampuan perusahaan untuk melunasi utang dari kewajiban lainnya tepat pada waktunya sesuai perjanjian dan hasil usaha yang diperoleh. Penilaian subjektif tentang kemampuan perusahaan untuk membayar diukur dari kinerja (*performance*) bisnis masa lampau dan pengamatan di lapangan, pabrik, dan toko.

3) *Capital*

²⁴Ismail, *Perbankan Syariah* (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2011), h.107.

Menilai besar modal yang dimiliki. Menilai kemampuan keuangan perusahaan serta jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon debitur dalam artian kemampuan untuk menyertakan dana atau modal sendiri.

4) *Condition*

Menilai kondisi ekonomi. Menilai prospek bisnis yang dilakukan dengan kondisi ekonomi.

5) *Collateral*

Menilai ketersediaan agunan. Melihat sejauh mana jaminan menutup risiko kredit yang akan timbul serta harus dilihat aspek keabsahan dan dapat diikat secara legal.²⁵

d. Pembiayaan Bermasalah

1) Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya.

Menurut Fatturahman Djamil, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.

Menurut Ismail, Pembiayaan bermasalah merupakan suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau atau seluruh kewajibannya kepada bank maupun non bank seperti yang telah diperjanjikan sehingga akan berakibat pada kerugian bank maupun non bank, yaitu kerugian karena tidak

²⁵Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Era Digital (Konsep dan Penerapan di Indonesia)* Edisi II (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 109.

diterimanya kembali dana yang telah disalurkan maupun pendapatan yang tidak dapat diterima.²⁶

2) Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor *intern* dan faktor-faktor *ekstern*, sebagai berikut:²⁷

a) Faktor *intern*

Faktor *intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup.

b) Faktor *ekstern*

Faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain. Apabila pembiayaan disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, bank maupun bukan bank tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Hal yang perlu dilakukan adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh pergantian dari perusahaan asuransi.

e. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

²⁶Ismail, *Perbankan Syariah* (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2011), h. 224.

²⁷Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, Edisi I (Cet II; Jakarta: Sinar Grafika, 2014), h. 69-71.

Penyelesaian pembiayaan macet (golongan V) merupakan salah satu pembiayaan bermasalah yang perlu diadakan penyelesaian apabila upaya restrukturisasi tidak dapat dilakukan atau restrukturisasi tidak berhasil dan pembiayaan bermasalah menjadi atau tetap berada dalam golongan macet.

Teori utama (*grand theory*) dalam penelitian ini adalah teori dari Wangsawidjaja yang berpendapat bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah bentuk piutang *qardh* dapat dilakukan proses restrukturisasi dengan cara:²⁸

1) Penjadwalan Kembali (*rescheduling*)

Restrukturisasi yang dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS.

2) Persyaratan Kembali (*reconditioning*)

Restrukturisasi yang dilakukan dengan menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS.

3) Penataan Kembali (*Restructuring*)

Restruksiturasi yang dilakukan dengan penambahan dana oleh BUS atau UUS kepada nasabah agar kegiatan usaha nasabah dapat kembali berjalan dengan baik.

3. Teori *Rahn*

a. Pengertian *Rahn*

²⁸Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 459.

Gadai syariah sering diidentikkan dengan *rahn* yang secara bahasa diartikan *al-tsubut wa al-dawam* (tetap dan kekal) sebagian ulama *lughat* memberi arti *al-hab* (bertahan). Sedangkan definisi *ar-rahn* menurut istilah yaitu menjadikan suatu benda yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara' untuk kepercayaan suatu utang, sehingga memungkinkan mengambil seluruh atau sebagian utang dari benda itu.²⁹

Adapun pengertian *rahn* secara istilah didefinisikan beberapa ulama fiqih sebagai berikut:³⁰

- 1) Ulama Malikiyah, *rahn* adalah sesuatu yang dikuasai sebagai kepercayaan karena adanya utang.
- 2) Ulama Hanafiyah, *rahn* adalah menjadikan sesuatu tertahan karena ada kewajiban yang harus dipenuhinya, seperti utang.
- 3) Ulama Syafi'iyah dan Ulama Hanabilah, *rahn* adalah menjadikan barang sebagai jaminan (kepercayaan) atas utang yang dapat dijadikan pembayaran utang apabila orang yang berutang pada waktunya tidak bisa membayar utangnya.

Menurut kitab undang-undang hukum perdata pasal 1150, gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak, barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorang yang mempunyai utang atau oleh orang lain atas nama orang yang mempunyai utang.³¹

b. Dasar Hukum Gadai (*Rahn*)

²⁹Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Ombak, 2014), h. 197.

³⁰Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah* (Cet. I; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2016), h. 190.

³¹H. Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. xviii.

Gadai hukumnya *mubah* berdasarkan dalil dari Al-Qu'ran, Hadits, dan Ijma'.

Dasar gadai dari Al-Qur'an adalah firman Allah SWT dalam QS. Al-baqarah (2): 283:

1) Al-Qu'ran

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ {283}

Terjemahnya:

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanahnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.³²

2) Hadis

Dasar dari Hadis diantaranya hadis yang bersumber dari riwayat Aisyah ra., ia berkata:

عَنْ عَائِشَةَ قَالَتْ اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Terjemahnya:

“Rasulullah saw. pernah membeli makanan dari seorang Yahudi dengan cara menanggungkan pembayarannya, lalu beliau menyerahkan baju besi beliau sebagai jaminan”. (Shahih Muslim)³³

3) Ijma'

Dasar dari *Ijma'* bahwa kaum Muslimin sepakat dibolehkannya gadai secara syariat ketika bepergian (*safar*) dan ketika dirumah (tidak bepergian) kecuali Mujahid

³²Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: Kencana, 2015), h. 173.

³³Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 161.

yang berpendapat gadai hanya berlaku ketika bepergian berdasarkan ayat tersebut. Akan tetapi, pendapat Mijahid dibantah dengan argumentasi hadis diatas. Disamping itu, penyebutan *safar* (bepergian) dalam ayat tersebut keluar dari yang umum (kebiasaan).³⁴

4) Landasan Hukum Positif

Fatwa DSN Syariah No : 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan dengan ketentuan umum:

- a) *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- b) *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar mengganti biaya dan pemeliharaan dan perawatannya.
- c) Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
- d) Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- e) Penjualan *marhun* :
 - (1) Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.

³⁴Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2015), h. 174.

- (2) Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/diesekusi.
- (3) Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
- (4) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajibannya *rahin*.³⁵

c. Rukun dan Syarat Gadai

Setiap akad harus memenuhi syarat sah dan rukun yang telah ditetapkan oleh para ulama *fiqih* yaitu:³⁶

1) Ijab qabul (*shigat*)

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

2) Orang yang bertransaksi (*aqid*)

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

3) Adanya barang yang digadaikan (*marhun*)

Syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk barang yang akan digadaikan oleh *rahin* (pemberi gadai) adalah dapat diserahkan, bermanfaat, milik *rahin* secara sah, jelas, tidak bersatu dengan harta lain, dikuasai oleh *rahin* dan harta yang tetap atau dapat dipindahkan. Dengan demikian, barang-barang yang tidak dapat diperjualbelikan tidak dapat digadaikan.

4) Utang (*marhun bih*)

³⁵Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 359.

³⁶Khotibul Umam dan H. Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah (Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indoneisa)*, Edisi I (Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 175.

Menurut ulama Hanafiyah dan Syafiiyah syarat sebuah utang yang dapat dijadikan alas hak atas gadai adalah berupa utang yang tetap dapat dimanfaatkan, utang tersebut harus lazim pada waktu akad, utang harus jelas diketahui *rahin* dan *murtahin*.

d. ARRUM BPKB Pegadaian Syariah

1) Pengertian ARRUM BPKB

Ar-rahn untuk Usaha Mikro Kecil atau disingkat dengan ARRUM merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah.³⁷

Menurut Andri Soemitra, ARRUM merupakan singkatan dari Ar-Rahn untuk Usaha Mikro Kecil yang merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah.³⁸

Menurut Anton Yudi Setianto BPKB adalah buku yang dikeluarkan atau diterbitkan oleh Satuan Lalu lintas Polri sebagai bukti kepemilikan kendaraan bermotor. BPKB berfungsi sebagai surat bukti kepemilikan kendaraan bermotor. BPKB dapat disamakan dengan *certificate of ownership* yang disempurnakan dan merupakan dokumen penting. BPKB juga dapat dijadikan sebagai jaminan atau tanggungan dalam pinjam-meminjam berdasarkan kepercayaan masyarakat. BPKB berisi semua data identifikasi kendaraan bermotor seperti nomor polisi, merk dan tipe, tahun pembuatan, nomor mesin, nomor rangka, dan juga asal usul kendaraan seperti negara pembuatan, cara mengimpor, nama perusahaan penjual atau dealer dan nama pembeli atau pemiliknya.³⁹

³⁷Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 266.

³⁸Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2009), h. 400.

³⁹Anton Yudi Setianto, et. Al, *Panduan Pelengkap Mengurus Perijinan Dan Dokumen (Pribadi, Keluarga dan Bisnis)* (Jakarta: Forum Sahabat, 2008), h. 23-24.

ARRUM BPKB adalah pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB Kendaraan Bermotor.⁴⁰

2) Dasar Hukum

- a) Pembiayaan ARRUM menurut undang-undang yang mengaturnya yaitu menurut Surat Edaran (SE) No.14/US.200/2008 tentang penyaluran pembiayaan ARRUM.
- b) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.
- c) Fatwa DSN NO: 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *tasjily*. *Rahn tasjily* disebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (*murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fiksi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap beradadalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*rahin*).⁴¹

Adapun pengertian tentang *rahn tasjily* merupakan *rahn* (fidusia) yaitu sebagai pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda. Fidusia sendiri dapat diterapkan untuk barang bergerak maupun tidak bergerak, baik berwujud maupun tidak berwujud. Sehingga menjadi cakupannya luas. Agar sesuai syariah *rahn tasjily* harus memenuhi hal-hal berikut:

- (1) Biaya pemeliharaan harus ditanggung oleh pihak yang menggadaikan, namun jumlah biaya pemeliharaan tidak boleh dihubungkan dengan besarnya pembiayaan.

⁴⁰Pegadaian Syariah, “Produk Arrum BPKB”, tersedia di: <https://www.pegadaian.co.id/produk/arrum>

⁴¹Dewan Syariah Nasional MUI, “Fatwa DSN NO: 68/DSN-MUI/III/2008” (On-line).tersedia di : <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/.rahn-tasjily>

- (2) Pihak penerima gadai dapat menyimpan bukti kepemilikan sedangkan barang yang digadaikan dapat digunakan pihak yang menggadaikan dengan izin dari pihak penerima gadai.
- (3) Jika terjadi eksekusi jaminan maka dapat dijual oleh pihak penerima gadai tetapi harus dengan izin dari pihak yang menggadaikan sebagai pemilik.

Berdasarkan persyaratan tersebut rahn tasjily sama dengan rahn biasa, yang membedakan hanya masalah pemanfaatandan pemeliharaan saja. Oleh sebab itu dasar hukum dan ketentuan syariah sama dengan rahn.⁴²

3) Keunggulan Produk ARRUM BPKB Pegadaian Syariah

Menurut Andri Soemitra produk ARRUM BPKB pada pegadaian syariah memiliki keunggulan sebagai berikut :

- a) Persyaratan yang mudah, proses yang cepat kurang lebih 3 hari,serta biaya kompetitif dan relatif rendah.
- b) Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, mulai dari 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan hingga 36 bulan.
- c) Jaminan berupa BPKB kendaraan bermotor (mobil ataupun motor) sehingga fisik kendaraan tetap berada ditangan nasabah untukkebutuhan oprasional usaha.
- d) Nilai pembiayaan dapat mencapai hingga 70% dari nilai taksiran agunan.
- e) Pelunasan dilakukan secara angsuran tiap bulan dengan jumlah tetap.
- f) Pelunasan sekaligus dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan pemberian diskon *ijarah*
- g) Didukung oleh staf yang berpengalaman serta ramah dan santun dalam memberikan pelayanan.

Untuk memperoleh pembiayaan melalui produk ARRUM ini, calon nasabah harus memenuhi beberapa persyaratan:⁴³

⁴²Sri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 273.

- a) Calon nasabah merupakan pengusaha mikro kecil dimana usahanya telah berjalan minimal 1 tahun.
- b) Memiliki kendaraan (mobil/motor) sebagai agunan pembiayaan.
- c) Calon nasabah harus melampirkan:
 - (1) Fotokopi KTP dan kartu keluarga (KK);
 - (2) Fotokopi KTP suami/istri;
 - (3) Fotokopi surat nikah;
 - (4) Fotokopi dokumen usaha yang sah (bagi pengusaha informal cukup menyerahkan surat keterangan usaha dari kelurahan atau dinas terkait);
 - (5) Asli BPKB kendaraan bermotor;
 - (6) Fotokopi rekening koran/tabungan (jika ada);
 - (7) Fotokopi pembayaran listrik atau telepon;
 - (8) Fotokopi pembayar PBB; dan
 - (9) Fotokopi laporan keuangan usaha.
- d) Memenuhi kriteria kelayakan usaha.

Apabila persyaratan diatas telah terpenuhi, maka proses memperoleh pembiayaan ARRUM selanjutnya dapat dilakukan dengan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembiayaan ARRUM
- b) Melampirkan dokumen-dokumen usaha, agunan, serta dokumen-dokumen pendukung lainnya yang berkaitan.
- c) Petugas pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan.
- d) Petugas pegadaian mengadakan survei analisis kelayakan usaha serta menaksir agunan.

⁴³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2009), h. 400-401.

- e) Penandatanganan akad pembiayaan.
 - f) Pencairan pembiayaan
- e. Dinamika Produk ARRUM BPKB

1) Pengertian Dinamika

Kata Dinamika berasal dari kata Dynamics (Yunani) yang bermakna kekuatan. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, dinamika diartikan sebagai gerak atau kekuatan secara terus menerus yang dimiliki sekumpulan orang dalam masyarakat yang dapat menimbulkan perubahan dalam tata hidup masyarakat tersebut.⁴⁴

Dinamika juga berarti adanya interaksi dan interdependensi antara anggota kelompok dengan kelompok secara keseluruhan. Keadaan ini dapat terjadi karena selama ada kelompok, semangat kelompok (group spirit) terus menerus ada dalam kelompok itu, oleh karena itu kelompok tersebut bersifat dinamis, artinya setiap saat kelompok yang bersangkutan dapat berubah.

Hurlock menjelaskan dinamika adalah suatu tenaga kekuatan, selalu bergerak, berkembang dan dapat menyesuaikan diri secara memadai terhadap keadaan yang terjadi dan merupakan suatu faktor yang berkaitan dengan pematangan dan faktor belajar, pematangan merupakan kemampuan untuk memahami makna yang sebelumnya yang tidak mengerti terhadap objek kejadian.⁴⁵

2) Perkembangan Produk ARRUM BPKB

Salah satu solusi pembiayaan yang ditawarkan Pegadaian Syariah (Rahn) untuk mengatasi persoalan keterbatasan modal yang dialami UMKM adalah menerbitkan produk Arrum (yaitu akronim dari Ar-Rahn untuk Usaha Mikro).

⁴⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. <https://kbbi.web.id/dinamika>

⁴⁵Zora Krispiana, *Hubungan Konsep Diri Dengan Perilaku Merokok Pada Remaja Akhir* (Skripsi: Fakultas Psikologi: Jakarta, 2008), h. 30.

Produk Arrum diluncurkan pada tahun 2009 yaitu merupakan skim pembiayaan syariah yang disediakan bagi pengusaha skala UMKM untuk kebutuhan dana usahanya yang didasarkan atas kelayakan usaha yang bersangkutan. Produk Ar-Rum menawarkan kemudahan akses dimana pengusaha tersebut bisa mendapatkan pembiayaan hanya dengan jaminan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor), dimana kendaraan tetap pada pemilik sehingga bisa tetap digunakan untuk mendukung aktivitas usahanya sehari-hari. Bila jaminan telah dinyatakan sesuai peraturan yang ditetapkan Pegadaian, proses perolehan hanya membutuhkan waktu tiga hari, dan pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.⁴⁶

Berdasarkan laporan tahunan PT. Pegadaian dapat diketahui bahwa pada produk ARRUM pembiayaan yang disalurkan dan omzet bisnis periode 2015 mencapai Rp. 233,494 miliar dan Rp. 339,403 miliar. Selanjutnya pada periode tahun 2016 mengalami pertumbuhan sebesar 65,49 persen atau Rp. 386,416 miliar untuk pembiayaan yang disalurkan dan pertumbuhan sebesar 57,96 persen atau Rp. 536,107 miliar untuk omzet bisnis produk ARRUM. Disusul pada periode tahun 2017 juga mengalami pertumbuhan dari tahun sebelumnya sebesar 62,38 persen atau Rp. 627,460 miliar untuk pembiayaan yang disalurkan dan pertumbuhan sebesar 46,26 persen atau Rp. 784,131 miliar untuk omzet bisnis produk ARRUM. Kemudian data terbaru menyatakan pada periode tahun 2018 mengalami pertumbuhan yang sangat pesat sebesar 50,4% atau Rp. 943,474 miliar untuk danayang disalurkan dan pertumbuhan sebesar 39,3% atau Rp. 1.092,603 miliar untuk omzet sektor bisnis produk ARRUM.⁴⁷

⁴⁶Recha Hariyati, "Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Arif Rahman Hakim Antasari Bandar Lampung Periode 2016-2018." (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Lampung, 2019), h. 10.

⁴⁷Muh Novriansyah, "Peran Pembiayaan Produk ARRUM BPKB PT Pegadaian Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kota Surabaya". Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 6 No.8 Agustus 2019. <https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/download/14072/Muh%20Novriansyah>

C. Tinjauan Konseptual

Judul penelitian ini adalah “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah produk ARRUM BPKB pada Pegadaian Syariah Pinrang” judul tersebut mengandung unsur-unsur pokok yang perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasan dalam penelitian ini lebih fokus dan spesifik. Berikut diuraikan pembahasan mengenai judul tersebut:

1. Strategi

Strategi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁴⁸ Sedangkan menurut Menurut Stephanie K. Marrus, strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu rencana atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.⁴⁹

Jadi, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu perencanaan yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tertentu yang telah ditetapkan oleh suatu organisasi.

2. Pembiayaan Bermasalah

Menurut Adiwarman A. Karim, Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko dalam satu pelaksanaan pembiayaan, resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan adanya *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya.⁵⁰ Pembiayaan bermasalah ini dapat berupa: pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan dimana debeturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, pembiayaan yang

⁴⁸Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. <https://kbbi.web.id/strategi>

⁴⁹Husein Umar, *Strategic Management in Action* (Cet I; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), h. 31.

⁵⁰Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010)

tidak menepati jadwal angsuran, serta pembiayaan yang memiliki potensi merugikan pihak kreditur.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau atau seluruh kewajibannya atau kualitas pembayarannya berada pada kategori kurang lancar dan macet.

3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Menurut Faturrahman Djamil, Penyelesaian pembiayaan adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya.⁵¹

Dari definisi yang ada di atas dapat disimpulkan bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah penanganan yang dilakukan apabila nasabah tidak sanggup dalam melunasi biaya angsurannya.

4. ARRUM BPKB

Ar-Rahn untuk usaha mikro kecil atau disingkatkan dengan ARRUM merupakan pembiayaan yang khusus diperuntukan bagi usaha kecil mikro menengah (UMM).⁵² Sedangkan pengertian BPKB ialah singkatan dari Buku Pemilik Kendaraan Bermotor merupakan buku yang dikeluarkan oleh Kepolisian Negara Republik Indonesia untuk pemilik kendaraan bermotor tertentu.

⁵¹Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, Edisi I (Cet II; Jakarta: Sinar Grafika, 2014), h. 82.

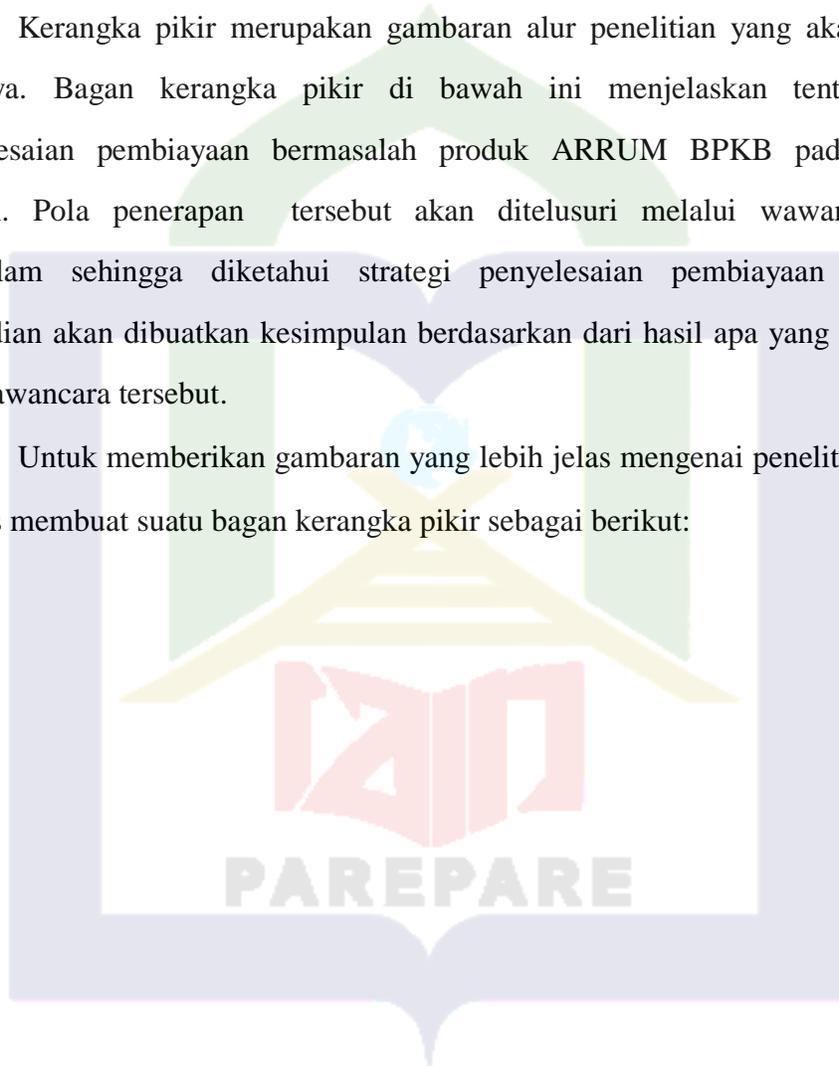
⁵²Yusnaedi Achmad, *Gadai Syariah*, Edisi I (Cet I; Yogyakarta: Deepublish, 2015), h. 4.

Dari definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa ARRUM BPKB adalah pembiayaan untuk usaha mikro kecil dan menengah untuk mengembangkan usahanya dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor.

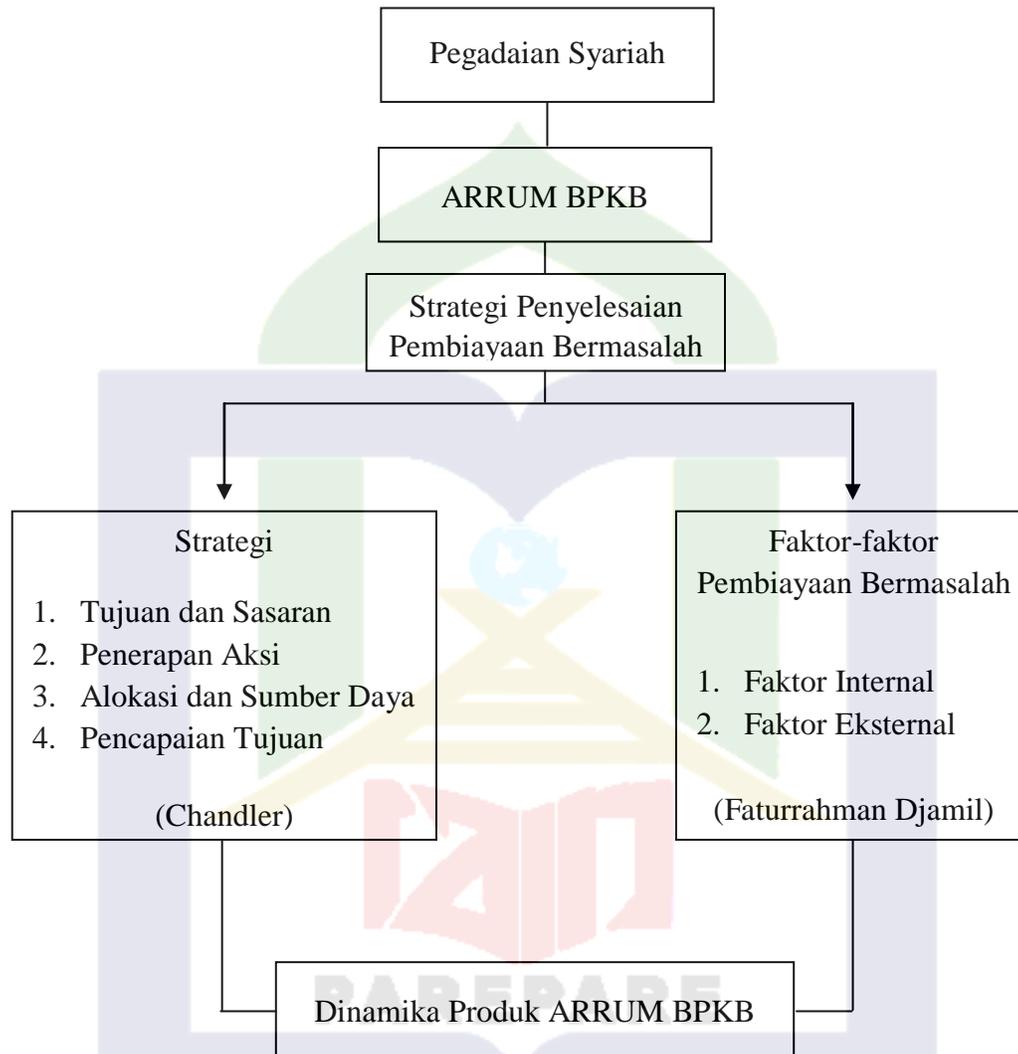
D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran alur penelitian yang akan dilakukan nantinya. Bagan kerangka pikir di bawah ini menjelaskan tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah produk ARRUM BPKB pada pegadaian syariah. Pola penerapan tersebut akan ditelusuri melalui wawancara secara mendalam sehingga diketahui strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah. Kemudian akan dibuatkan kesimpulan berdasarkan dari hasil apa yang telah didapat dari wawancara tersebut.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian ini, maka penulis membuat suatu bagan kerangka pikir sebagai berikut:



Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Bagan kerangka pikir