IMPLEMENTTASI PRINSIP KEHATI-HATIAN PADA ANGGOTA KELOMPOK TANI MARGO MAKMUR DALAM PRAKTIK JUAL BELI PERLENGKAPAN PERTANIAN

SKRIPSI

Oleh:

SISMINAWATI
NIM 210213234

Pembimbing:

Dr. H. ABDUL MUN'IM, M.Ag.
NIP 195611071994031001

JURUSAN MUAMALAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PONOROGO
2017

ABSTRAK

Sisminawati. 2017. Implementasi Prinsip Kehati-hatian Pada Anggota Kelompok Tani Margo Makmur Dalam Praktik Jual Beli Perlengkapan Pertanian. **Skripsi**. Jurusan Muamalah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Dr. H. Abdul Mun'im, M.Ag

Kata Kunci: Prinsip Kehati-hatian, Jual Beli Perlengkapan Pertanian, Kelompok Tani.

Bisnis merupakan suatu aktivitas yang selalu berhadapan dengan risiko dan return. Kelompok tani adalah salah satu unit bisnis. Dengan demikian kelompok tani juga akan menghadapi risiko sebab dalam menjalankan aktivitasnya berhubungan dengan usaha yang mengandung risiko, yaitu jual beli perlengkapan pertanian dengan pembayaran tangguh/kredit. Meskipun dalam praktiknya Kelompok Tani Margo Makmur menggunakan jual beli perlengkapan pertanian dengan pembayaran tanggguh/kredit, namun terbukti pada Kelompok Tani Margo Makmur ini tidak ada risiko kredit macet yang terjadi.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti mengenai upaya pengurus Kelompok Tani Margo Makmur mendisiplinkan pembeli (anggotanya) dalam membayar hutang/kredit pembelian perlengkapan pertanian dengan pendekatan prinsip kehati-hatian dalam meminimalisir kredit macet. Dengan ini peneliti merumuskan masalah sebagai berikut: (1) Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyaring nasabah pada pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur? (2) Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam membina nasabah agar memiliki kesadaran dalam membayar hutang atas pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur? (3) Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang pada pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur?

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif karena menjelaskan keadaan aktual dari unit penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata dan perilaku yang dapat diamati. Hasil penelitian dianalisis dengan metode deduktif, yaitu diawali dengan kenyataan-kenyataan yang bersifat umum kemudian diakhiri dengan kesimpulan khusus.

Kesimpulan akhir skripsi ini adalah: (1) Penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyaring nasabah pada pembelian perlengkan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur menerapkan 3 aspek analisis, yaitu aspek analisis character, capacity, dan contrains. (2) Penerapan prinsip kehati-hatian dalam membina nasabah agar memiliki kesadaran membayar hutang dilakukan dengan cara melakukan pembinaan secara aktif dan pasif pada tiga aspek, yaitu character, capacity, dan juga contrains. (3) Penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang pada pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur lebih ditekankan pada aspek capacity dengan melalui 3 (tiga) tahapan yakni menggali potensi peminjam, restructuring, dan rescheduling.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Untuk memenuhi kebutuhan setiap manusia selalu melakukan kegiatan muamalah, tak terkecuali masyarakat di Desa Krebet Kecamatan Jambon.Masyarakat di desa ini mayoritas penduduknya adalah petani.Sebab rata-rata pendidikan penduduk di desa ini adalah SD, bahkan ada juga yang tidak sampai lulus di jenjang SD, karena mereka harus membantu keluarganya bertani di sawah ataupun di gunung.Aktivitas setiap hari yang mereka lakukan adalah bekerja megelola sawah dan ada juga yang hanya bekerja sebagai buruh tani atau membuka lahan gunung untuk bercocok tanam karena mereka tidak memiliki sawah untuk mereka kelola sendiri.Yang dari segi ekonomi mereka juga tidak mampu jika harus membeli sawah.Oleh karena itu, sebagian kecil penduduk di Desa Krebet ini memanfaatkan pegunungan yang letaknya tidak jauh dari rumah mereka, guna untuk ditanami tanaman sebagai pengganti sawah.Meskipun dalam memanfaatkan lahan pengunungan itu tidak bisa semaksimal dalam mengelola sawah.[1]

Pada umumnya semua desa yang berada di Kecamatan Jambon memiliki kelompok tani, karena mayoritas penduduknya bermata pecaharian sebagai petani. Di Desa Krebet khususnya Dusun Platang RT 01-05, belum berdiri kelompok tani sehingga untuk memperoleh

[1]Hasil Wawancara: Seni (Ketua RT 03 Dusun Platang), 28 Maret 2017.

kebutuhan perlengkapan pertanian para petani di desa ini harus membelinya ke toko ataupun ke kelompok tani RT dan desa lain. Untuk mengelola sawah tersebut para petani sangat membutuhkan perlengkapan-perlengkapan pertanian, seperti pupuk, obat-obatan, benih tanaman, dan lainnya. Bahkan suatu ketika pernah terjadi petani tidak memperoleh perlengkapan pertanian yang mereka cari, baik di toko sekitar Desa Krebet maupun di kelompok tani desa lain. Oleh karena itu, masyarakat di Desa Krebet ini yang semula belum memiliki kelompok tani memiliki gagasan untuk membentuk sebuah kelompok tani guna untuk menyediakan perlengkapan-perlengkapan kebutuhan para petani. Keberadaan kelompok tani ini dirasa sangat membantu para petani di sekitar Desa Krebet.Kelompok tani ini dibentuk dari sekumpulan para petaniyang menginginkan suatu organ yang menyediakan perlengkapan-perlengkapan pertanian agar mudah dalam mencari dan membeli perlengkapan pertanian.Sehingga beberapa petani melakukan usulan untuk membentuk kelompok tani atau semacam koperasi yang menyediakan kebutuhan perlengkapan para petani di sekitar rumah. Untuk menyediakan perlengkapan-perlengkapan pertanian tersebut tiap orang yang masuk dalam anggota kelompok tani tersebut menyetorkan dana sebesar Rp. 50.000. Dana tersebut kemudian digunakan untuk membeli perlengkapan-perlengkapan pertanian, seperti pupuk, obat-obatan, benih tanaman dan

lainnya, sesuai dengan hasil dari musyawarah awal pembentukan kelompok tani dengan dikelola oleh seorang pengurus yaitu ketuanya.[2]

Jual beli perlengkapan pertanian pada kelompok tani tersebut menggunakan sistem tunai atau tangguh.Hal ini tergantung pada kesepakatan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual.Akan tetapi di sini yang sangat menarik yaitu jual beli perlengkapan pertanian dengan sistem tangguh.Jual beli ini berbeda dengan jual beli dengan pembayaran tangguh pada umumnya, di mana biasanya pembayaran tangguh itu dilakukan dengan menyicil secara berkala sesuai dengan kesepakatan dalam akad dan waktu pembayarannya juga ditentukan selama berapa kali. Namun pada Kelompok Tani Margo Makmur di Desa Krebet ini memiliki keunikan tersendiri yaitu menggunakan sistem jualbeli dengan pembayaran tangguh (kredit pertanian) dengan terlebih dahulu membayar sejumlah uang muka yang dimiliki para pembeli dan kekurangan dari pembelian perlengkapan pertanian akan dibayar sesuai dengan kemampuan (keuangan) yang dimiliki oleh para pembeli, kapan bisa membayarnya baik dengan cara mengangsur atau langsung melunasi semua hutang. Sehingga sistem ini bisa meringankan para petani karena tidak ada ketentuan batas waktu kapan membayarnya. Di mana mayoritas pembeli perlengkapan pertanian di kelompok tani tersebut yang tak lain adalah anggota dari kelompok tani yang ikut memprakarsai berdirinya kelompok tani. Pengurus kelompok tani sendiri sangat menyadari bahwasannya masyarakat di desa tersebut

[2]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 23 Februari 2017.

merupakan petani yang memiliki pendapat rata-rata cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.Oleh karena itu, dibentuklah kelompok tani yang berfungsi untuk membantu menyediakan perlengkapan-perlengkapan kebutuhan para petani di desa tersebut.[3]

Meskipun dalam dalam praktiknya kelompok tani ini menggunakan jual beli dengan pembayaran tangguh, namun ini tidak menghambat pengurus untuk selalu melakukan pengelolaan dengan baik dan terbukti pada Kelompok Tani Margo Makmur ini, tidak ada kredit macet yang terjadi seperti pada lembaga keuangan syariah pada umumnya.[4]Contoh, seperti yang terjadi di BMT cabang MS. Madani di Pagotan yang telah mengalami kredit macet akibat pengelolaan dalam manajerial risiko kurang.Sehingga banyak nasabah di BMT tersebut yang menunggak dalam membayar pembiayaan, bahkan ada juga yang tidak membayar atas pembiayaan yang nasabah lakukan. Jika kredit macet tersebut terjadi, itu akan sangat mempengaruhi kondisi keuangan dan kesehatan pada BMT tersebut.[5]Dalam hal seperti ini, sudah jelas jika setiap bisnis pada organisasi memiliki trik-trik dan prinsip-prinsip tersendiri dalam mengantisipasi dan menangani risiko terutama terkait kredit macet.Salah satunya di Kelompok Tani Margo Makmur ini semua pembeli yang memiliki kekurangan (hutang)pembayaran atas pembelian perlengkapan tani mau membayar hutangnya.Hal seperti inilahyang masih

[3]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 23 Februari 2017.

[4]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 23 Februari 2017.

[5]Hasil Wawancara: Mila (Pegawai BMT MS. Madani Pagotan), 21 Maret 2017.

sangat jarang dijumpai terutama di desa-desa, anggota kelompok tani yang memiliki kesadaran akankedisiplinandalam pembayaran hutang. Karena pada dasarnya anggota dari kelompok tani sendiri biasanya adalah masyarakat desa yang memiliki pendapatan yang rendah sangat sulit untuk mengembalikan hutang yang telah mereka pinjam.[6]

Islam sebagai agama memberi pedoman bagi kehidupan manusia di berbagai bidang, baik dalam bidang ibadah maupun muamalah secara menyeluruh tanpa terkecuali. Sebagai makhluk sosial manusia tidak dapat hidup sendiri, artinya bahwa manusia selalu berhubungan dan membutuhkan orang lain. Salah satunya yaitu dalam bidang muamalah. Muamalah adalah tukar menukar barang atau sesuatu yang bermanfaat dengan cara yang telah ditentukan.[7]Islam mewajibkan para penguasa dan para pengusaha untuk berbuat adil, jujur, dan amanah demi terciptanya kebahagiaan manusia (falah) dan kehidupan baik (hayatan *ṭayyibah*) yang sangat menekankan aspek persaudaraan(ukhuwwah), keadilan sosio-ekonomi, dan pemenuhan kebutuhan spiritual umat manusia. Umat manusia yang memiliki kedudukan yang sama di sisi Allah sebagai khalifah dan sekaligus sebagai hamba-Nya tidak akan dapat merasakan

[6]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 23 Februari 2017.

[7]Rachmat Syafei, Fiqih Muamalah (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011), 16.

kebahagiaan dan ketenangan batin kecuali bila kebutuhan-kebutuhan material dan spiritual telah dipenuhi.[8]

Pendekatan etikabisnissangat diperlukan dalam rangka melangsungkan bisnis secara teratur, terarah, dan bermartabat. Islam sebagai agama yang sempurna sudah barang tentu memberikan rambu-rambu dalam melakukan transaksi, istilah tijarah, *bay'*, dan tadayantum yang disebutkan dalam al-Quran sebagai pertanda bahwa Islam memiliki perhatian yang serius tentang dunia usaha atau perdagangan.[9]

Bisnis adalah suatu aktivitas yang selalu berhadapan dengan risiko dan return.Risiko adalah potensi terjadinya suatu peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian. Risiko dalam konteks lembaga keuangan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (anticipated) maupun yang tidak dapat diperkirakan (unanticipated) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan. Risiko-risiko tersebut tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.[10]Kelompok tani adalah salah satu unit bisnis. Dengan demikian, kelompok tani juga akan menghadapi risiko dari manajemen kelompok tani itu sendiri. Karena dalam menjalankan aktivitasnya

---

[8]Zainul Arifin, Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), 85-86.

[9]Veithzal Rivai dan Antoni Nizar Usman, Islamic Economics & Finance: Ekonomi dan Keuangan Bukan Alternatif, tetapi Solusi (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 219.

[10]Adiwarman A. Karim, Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 255.

berhubungan dengan produk-produk kelompok tani yang mengandung risiko, salah satunya adalah produk jual beli dengan pembayaran tangguh/kredit.Risiko kredit muncul jika kelompok tani tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dan atau keuntungan dari pembelian perlengkapan pertanian yang diberikannya.Kredit macet bisa saja terjadi, sebab jual beli dengan pembayaran tangguh sangat berisiko dengan kredit macet.Penyebab utama terjadinya risiko dalam kelompok tani, salah satunya adalah terlalu mudahnya pengurus kelompok tani memberikan hutang/kredit, akibat kurangnya jumlah uang yang dimiliki pembeli untuk membayar perlengkapan pertanian yang telah dibeli. Sehinggapenilaian hutang/kredit yang diberikan tersebut terkadang kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko.[11]Menurut Kasmir ada beberapa faktor yang dianggap mempengaruhi pada tingkat kemacetan, antara lain yaitu kurang teliti dalam menganalisis debitur, kurangnya pengawasan, kurang mampu manajemen usahanya dan debitur yang tidak mempunyai itikad baik untuk membayar atau mengembalikan pinjamannya.[12]Demikian pula risiko yang diakibatkan karenaketidakjujuran atau kecurangan pembeli dalam melakukan transaksi.Oleh karena itu, pengurus kelompok tani harus dapat mengendalikan risiko seminimal mungkin dalam rangka untuk memperoleh keuntungan yang optimum. Meskipun pengurus kelompok tani berusaha untuk menghasilkan keuntungan setinggi-tingginya, secara

[11]Rivai dan Antoni Nizar Usman, Islamic Economics, 219.

[12]Kasmir, Manajemen Perbankan (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), 90.

simultan mereka harus juga memerhatikan adanya kemungkinan risiko yang timbul menyertai keputusan-keputusan manajemen tentang pembinaan dan risiko.[13]

Kelangsungan usaha dalam melakukan kegiatan usaha tergantung pada kerja, yang salah satu indikator utamanya adalah kualitas dari penanaman dana (iuran) kelompok tani. Kualitas penanaman dana yang baik akan menghasilkan keuntungan, sehingga kinerja kelompok tani yang melakukan kegiatan usaha juga berjalan dengan baik. Segala kualitas penanaman dana yang buruk akan membawa pengaruh menurunnya kinerja kelompok tani yang pada akhirnya dapat mengancam kelangsungan usaha kelompok tani yang melakukan kegiatan usaha.[14] Dengan menyadari pentingnya kualitas penanaman dana, maka pengurus kelompok tani melakukan kegiatan usaha harus berdasarkan prinsip kehati-hatian sebagai penerima amanat dari pemilik dana memiliki tanggung jawab atas pengelolaan dana tersebut, mulai dari persetujuan sampai dengan monitoring atas kualitas penanaman dana. Monitoring atas penanaman dana ini dilakukan dengan cara selalu menilai kualitas penanaman dana tersebut berdasarkan pada prospek usaha, kondisi keuangan, dan kemampuan membayar pembeli (anggota).[15]

---

[13]Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 220

[14]Ibid., 175.

[15]Ibid., 175-176.

Risiko kredit macet dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisis pemberian hutang/kredit.Analisis pemberian hutang/kredit dalam jual beli ini merupakan tahap preventif yang paling penting dan dilaksanakan dengan profesional dapat berperan sebagai saringan pertama dalam usaha kelompok tani untuk menghindari risiko kredit macet.Kelayakan pemberian hutang/kredit merupakan fokus dan hal yang terpenting di dalam pengambilan keputusan pemberian hutang karena sangat menentukan kualitas pemberian hutang/kredit dan kelancaran pembayaran.[16]Untuk menghindari aspek risiko tersebut, maka pengurus kelompok tani harus menerapkan prinsip kehati-hatian. Prinsip kehati-hatian adalah suatu asas atau prinsip yang menyatakan bahwa dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya wajib bersikap hati-hati dalam rangka melindungi dana anggota yang dipercayakan padanya.[17]Analisis pemberian hutang/kredit wajib dilaksanakan berdasarkan prinsip kehati-hatian. Yang dimaksud dengan prinsip kehati-hatian dalam pemberian hutang/kredit yaitu pemberian hutang/kredit dilakukan dengan cara:[18]

1. Analisis kelayakan usaha dengan memerhatikan sekurang-kurangnya faktor 5C (character, capital, capacity, condition of economy, dan collateral).

[16]Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, Transaksi Bank Syariah (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), 67.

[17]Rachmadi Usman, Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001), 18.

[18]Muhammad, Manajemen Dana, 180.

2. Penilaian terhadap aspek prospek usaha, kondisi keuangan, dan kemampuan membayar.

Sutan Remi Sjahdeini mengemukakan bahwa analisis pemberian hutang/kredit diperlukan agar memperoleh keyakinan bahwa hutang/kredit yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabah. Pada dasarnya ada 2 (dua) aspek yang dianalisis, yaitu:[19]

1. Analisis terhadap kemauan membayar disebut analisis kualitatif. Aspek yang dianalisis mencakup karakter dan komitmen nasabah, dan
2. Analisis terhadap kemampuan membayar disebut analisis kuantitatif. Pendekatan yang digunakan dengan menentukan kemampuan membayar dan perhitungan kebutuhan modal usaha nasabah dengan pendekatan pendapatan bersih.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menelitimengenai upaya pengurus Kelompok Tani Margo Makmur mendisiplinkan anggota kelompok tani dalam membayar hutang pembelianperlengkapan pertanian dengan pendekatan prinsip 6C dan upaya kehati-hatian pengurus dalam meminimalisir kredit macet. Kemudian penulis tuangkan dalam sebuah skripsi dengan mengangkat judul "IMPLEMENTASI PRINSIP KEHATI-HATIAN PADA ANGGOTA KELOMPOK TANI MARGO MAKMUR DALAM PRAKTIK JUAL BELI PERLENGKAPAN PERTANIAN".

B. Rumusan Masalah

[19]Usanti dan Abd. Shomad, Transaksi Bank, 72.

1. Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyaring nasabah pada pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur?
2. Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam membina nasabah agar memiliki kesadaran membayar hutang atas pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur?
3. Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang pada pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian dalam menyusun skripsi ini yang ingin penulis capai adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyaring nasabah pada pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur.
2. Untuk mendiskripsikan penerapan prinsip kehati-hatian dalam membina nasabah agar memiliki kesadaran membayar hutang atas pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Kani Margo Makmur.
3. Untuk mengetahui penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang pada pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat atau kegunaan penelitiaan yang diharapkan oleh penulis sebagai berikut:

1. Teoritis
   a. Diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran positif bagi pengembangan prinsip kehati-hatian dalam bidang ekonomi (bisnis).
   b. Dapat menambah wawasan atau pengetahuan tentang cara-cara bagaimana menyaring dan membina nasabah dalam menganalisis pemberian hutang kepada nasabah (debitur).
2. Praktis
   a. Dapat dijadikan bahan acuan atau rujukan bagi siapa saja yang ingin menciptakan usaha atau bisnis agar lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan atau hutang.
   b. Dengan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini diharapkan oleh penulis dapat memberikan kontribusi wawasan bagi masyarakat, khususnya kelompok tani tentang cara menerapkan prinsip kehati-hatian dan solusi untuk menghindari risiko kredit macet.

E. Kajian Pustaka

Sepanjang pengetahuan penulis, belum ada penelitian yang meneliti tentang "Implementasi Prinsip Kehati-hatian Pada Anggota Kelompok Tani Margo Makmur Dalam Praktik Jual Beli Perlengkapan Pertanian". Akan tetapi ada beberapa skripsi yang berhubungan dengan analisa tentang prinsip kehati-hatian tersebut, antara lain:

1. Anis Amar Makruf dalam penulisannya yang berjudul Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Muḍārabah Di BMT Surya Mandiri Ponorogo, membahas tentang pembiayaan muḍārabah BMT memiliki risiko yang sangat besar jika sewaktu-waktu ada kegagalan atau kerugian dalam usaha yang dikelola oleh nasabah, karena BMT menanggung semua atas modal yang telah diberikan kepada nasabah. Sehingga perlu adanya prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan muḍārabah. Adapun rumusan masalah skripsi ini adalah a). Bagaimana penerapan prinsip character dalam pemberian pembiayaan muḍārabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo? b). Bagaimana penerapan prinsip capacity dalam pemberian pembiayaan muḍārabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo? c). Bagaimana penerapan prinsip capital dalam pemberian pembiayaan muḍārabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo? d). Bagaimana penerapan prinsip collateral dalam pemberian pembiayaan muḍārabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo? e). Bagaimana penerapan prinsip condition of economy dalam pemberian pembiayaan muḍārabahdi BMT Surya Mandiri Ponorogo? Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Sedangkan teknik penggalian data bersumber dari surat pembiayaan muḍārabah, dokumen-dokumen dari BMT Surya Mandiri, dan hasil wawancara. Kesimpulan akhir dari skripsi ini adalah penerapan prinsip character (karakter) di BMT Surya Mandiri sudah dilakukan dengan waawancara dan survei di lapangan. Penerapan prinsip

capacity (kemampuan) dalam menganalisis calon nasabah di BMT Surya Mandiri sudah dilakukan dengan melihat berapa besar penghasilan dikurangi biaya-biaya kebutuhan hidup nasabah. Penerapan prinsip capital (permodalan) di BMT Surya Mandiri belum dilakukan dengan alasan sebagian besar nasabah berasal dari ekonomi kecil dan menengah yang tidak mempunyai laporan keuangan. Penerapan prinsip collateral (jaminan) di BMT Surya Mandiri sudah dilakukan dengan melihat apa jaminannya, bagaimana kondisinya, hak miliknya, dan berapa harga pasarannya. Penerapan condition (kondisi atau prospek) usaha calon nasabah di BMT Surya Mandiri sudah dilakukan dengan wawancara dan survei lapangan.[20]

2. Zumrotul Nasikhah dalam penulisannya yang berjudul Penerapan Prinsip Kehati-hatian (prudential principle) Dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan (Studi Kasus di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang) bertujuan mengetahui penerapan prinsip kehati-hatian (prudential principle) di KJKS Baitut Tamwil Pemalang dan mengetahui analisis prinsip kehati-hatian (prudential principle) guna meminimalkan risiko pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Pemalang. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah a). Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian (prudential principle) di KJKS Baitut Tamwil Pemalang? b). Bagaimana analisis prinsip kehati-hatian (prudential principle) dalam meminimalkan risiko

[20]Anis Amar Makruf," Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Muḍārabah Di BMT Surya Mandiri Ponorogo," (Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2015).

pembiayaan yang dilakukan KJKS Baitut Tamwil Pemalang? Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pengumpulan data dengan mengumpulkan data-data aktual yang relevan atau sumber data (primer maupun sekunder) dan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang dan dokumentasi. Hasil penelitian ini dapat menunjukkan bahwa penerapan prinsip kehati-hatian (prudential principle) pada pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang meliputi aspek batas maksimum pemberian kredit dan prinsip 6C dan 1S menjadi pedoman pemberian pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang. Meskipun dalam praktiknya yang digunakan hanya 3C (character, capacity, collateral) dan 1S (syariah). Selain itu KJKS Baitut Tamwil Pemalang belum menerapkan sistem denda, sehingga menjadi salah satu penyebab tingkat kenaikan NPF dari tahun 2012-2015 meningkat.[21]

3. Eko Yuli Santo dalam penulisannya yang berjudul Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Perjanjian Kredit Di Lembaga Perbankan, membahas tentang upaya penyehatan perbankan nasional. Banyak bank nasional (bank swasta) masuk dalam kategori buruk dan lebih parahnya banyak yang terpaksa dilikuidasi. Salah satu upaya

[21]Zumrotul Nasikhah," Penerapan Prinsip Kehati-hatian (Prudential Principle) Dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan: Studi Kasus di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang," (Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2015).

mengatasi fenomena tersebut adalah menerapkan prinsip kehati-hatian dalam bidang perbankan, sehingga bank dapat kembali menjadi penopang pilar dalam perekonomian negara. Dari latar belakang masalah itu, dalam skripsi ini terdapat rumusan masalah sebagai berikut: a). Bagaimanakah pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam perjanjian kredit? b). Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian kredit? c). Apakah akibat hukum jika tidak dilaksanakan prinsip kehati-hatian dalam perjanjian kredit? Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah untuk mengkaji dan menganalisis pelaksanaan prinsip kehati-hatian, mengkaji dan menganalisis perjanjian kredit, mengkaji dan menganalisis akibat hukum tidak dilaksanakan prinsip kehati-hatian oleh bank dalam perjanjian kredit. Penulisan dalam skripsi menggunakan metode yuridis normatif artinya permasalahan yang diangkat, dibahas, dan diuraikan dalam penelitian ini difokuskan dengan menerapkan kaidah-kaidah atau norma-norma dalam hukum positif, maksudnya adalah penelitian ini dikaji berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan dihubungkan dengan kenyataan yang ada. Pendekatan masalah yang digunakan adalah pendekatan undang-undang (statute approach). Kesimpulan dari pembahasan bahwa implementasi prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit pada praktiknya dikenal dengan prinsip 5C yaitu suatu analisis terhadap layak tidaknya suatu permohonan kredit yang diajukan oleh debitur. Prinsip 5C merupakan singkatan dari unsur-

unsur character,capacity, capital, collateral dan condition of economy. Selain itu juga terdapat prinsip 4P yang meliputi personality (para pihak), purpose (tujuan), prospect (prospek), payment (pembayaran). Pelaksanaan kredit yang dilakukan dalam perbankan didasarkan pada perjanjian kredit, sehingga masing-masing pihak memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit sangat diperlukan untuk menghindari adanya kredit macet yang dapat menganggu kestabilan dari bank tersebut.[22]

4. Dwi Santi Wulandari dalam penulisannya yang berjudul Prinsip Kehati-hatian Dalam Perjanjian Kredit Bank (Studi Pada Bank Central Asia Cabang Cilegon) tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan prinsip kehati-hatian diaplikasikan dalam perjanjian kredit pada Bank BCA Cabang Cilegon dan tanggung jawab Bank BCA Cabang Cilegon Provinsi Banten dengan pihak debitur dalam perjanjian kredit, menyangkut hak dan kewajiban. Adapun rumusan masalah dalan tesis ini adalah a). Bagaimana pelaksanaan prinsip kehati-hatian diaplikasikan dalam perjanjian kredit pada Bank BCA Cabang Cilegon Propinsi Banten? b). Bagaimana tanggung jawab Bank BCA Cabang Cilegon Propinsi Banten dengan pihak debitur dalam perjanjian kredit, menyangkut hak dan kewajiban? Penelitianini merupakan studi kasus dengan

[22]Eko Yuli Santo," Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Perjanjian Kredit Di Lembaga Perbankan, " (Skripsi, Universitas Jember, Jember, 2008).

pendekatan yuridis empiris. Sedangkan obyek penelitiannya adalah prinsip kehati-hatian dalam perjanjian kredit BCA. Data dikumpulkan dengan metode wawancara dan dokumentasi, dan dianalisis menggunakan analisis kualitatif. Hasil penelitian yang diperoleh adalah pelaksanaan prinsip kehati-hatian yang diaplikasikan dalam perjanjian kredit oleh Bank BCA Cabang Cilegon Propinsi Banten mencakup: a). Kewajiban penyusunan dan pelaksanaan perkreditan yang diaplikasikan dengan ditetapkannya kebijakan tertulis mengenai kredit dan perjanjian kredit, b). Batas maksimum pemberian kredit yang diaplikasikan dengan adanya pasal amount clause dalam perjanjian kredit, c). Penilaian kualitas aktiva yang diaplikasikan dengan penilaian 5C, pembentukan Satuan Kerja Penyelamatan Kredit, dan adanya pasal dispute settlement clause, d). Sistem informasi debitur yang diaplikasikan dengan kelengkapan identitas debitur dan adanya pasal representation and warranties clause, dan e). Penerapan prinsip mengenal nasabah yang diaplikasikan dengan UKPN dan adanya pasal representation and warranties clause dan negative clause. Dan tanggung jawab Bank BCA Cabang Cilegon Propinsi Banten dengan pihak debitur dalam perjanjian kredit tertuang dalam pasal hak dan kewajiban bank.[23]

Dari keempat skripsi di atas, walaupun hampir sama dalam pembahasannya yaitu mengenai prinsip kehati-hatian, namun skripsi yang

[23]Dwi Santi Wulandari," Prinsip Kehati-hatian Dalam Perjanjian Kredit Bank: Studi Pada Bank Central Asia Cabang Cilegon," (Tesis, Universitas Diponegoro, Semarang, 2009).

akan penulis buat berbeda. Perbedaan tersebut terletak pada subyek penelitian, yang mana penulis melakukan penelitian tersebut di kelompok tani, bukan lembaga keuangan seperti pada penelitian umumnya.Selain itu penulis juga melakukan penelitian pada aspek penerapan prinsip ke hati-hatian pada jual beli perlengkapan pertanian dengan sistem tangguh (kredit pertanian).

F. Metode Penelitian

Dalam sebuah penelitian ilmiah, metode penelitian merupakan satuan sistem yang harus dicantumkan dan dilaksanakan selama proses penelitian tersebut dilakukan. Hal ini sangat penting karena menentukan proses sebuah penelitian untuk mencapai tujuan.[24]Demi tercapainya tujuan penelitian ini untuk mendapatkan kebenaran ilmiah, maka metode penelitian yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

   Jenis penelitian yang penyusun pergunakan adalah jenis penelitian lapangan (field research).Di mana hasil penelitiannya berdasarkan hasil dari penelitian lapangan.[25] Penelitian lapangan pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistik apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat.

[24]Marzuki, Metodologi Riset (Yogyakarta: PT Prasetya Widia Pratama, 2000), 4.

[25]Lexy J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), 86.

Penelitian ini bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah praktis dalam kehidupan sehari-hari.[26]

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.Pendekatan kualitatif pada hakikatnya ialah mengamati orang dalam hidupnya, berinteraksi dengan mereka berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya.[27] Dengan kata lain pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang bersumber dari buku-buku, terhadap suatu masalah yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis bukan berupa kuantitatif atau hitungan.[28]

3. Kehadiran Peneliti

Penelitian kualitatif tidak dapat dipisahkan dari pengalaman berperan serta, sebab peranan penelitian yang menentukan keseluruhan skenarionya.[29] Untuk itu dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai instrumen kunci, partisipan penuh sekaligus pengumpul data sedangkan instrumen yang lain sebagai penunjang.

4. Lokasi Penelitian

---

[26]Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah* (Ponorogo, STAIN Po Press, 2010), 6.

[27]Nasution, Metode Penelitian Naturalistik-Kualitatif (Bandung: Tarsito, 2002), 5.

[28] Margono, Metodologi Penelitian (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), 111-112.

[29]Dedy Mulyana, Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma BaruIlmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2004), 201.

Dalam penelitian ini, penulis mengambil lokasi penelitian di Kelompok Tani Margo Makmur tepatnya beralamat di Desa Krebet Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo.Yang mana pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Kelompok Tani Margo Makmur merupakan satu-satunya kelompok tani yang memiliki sistem jual beli perlengkapan pertanian dengan pembayaran tangguh (kredit pertanian).

5. Data dan Sumber Data

a. Data Penelitian

Untuk menyusun skripsi ini menjadi suatu hasil penelitian yang sesuai dengan permasalahan yang ingin penulis bahas, maka diperlukan data-data yang valid terkait dengan praktik jual beli perlengkapan pertanian pada Kelompok Tani Margo Makmur. Di antara data-data tersebut adalah data tentang gambaran umum Desa Krebet, alasan menerapkan jual beli perlengkapan pertanian dengan pembayaran tangguh, data tentang proses terjadinya praktik jual beli perlengkapan pertanian, penentuan kriteria nasabah atau anggota kelompok tani yang boleh berhutang, dan ketentuan-ketentuan yang disepakati dalam perjanjian hutang pembelian perlengkapan pertanian (kredit pertanian).

b. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan oleh peneliti adalah data-data dan dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian ini. Sumber data ini peneliti peroleh dari:

1) Data primer adalah data yang langsung dari sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya dan tidak melalui media perantara.[30] Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara. Wawancara adalah pengumpulan data dengan cara langsung ke lapangan untuk mencari keterangan dan informasi yang relevan dengan obyek penelitian dengan menggunakan pedoman wawancara. Pada penelitian ini, wawancara dilakukan kepada pihak pembeli dan pengurus Kelompok Tani Margo Makmur mengenai segala hal yang berkaitan dengan pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam pemberian (hutang) kredit, seperti penyaringan nasabah dalam pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian, cara membina nasabah agar memiliki kesadaran dalam membayar hutang, dan solusi dalam permasalahan pengembalian hutang oleh pembeli.

2) Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui perantara tangan kedua. Data sekunder

[30]Gabriel Amin Silalahi, Metode Penelitian Dan Studi Kasus (Sidoarjo: CV Citra Media, 2003), 57.

antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil penelitian yang berwujud laporan, dan buku harian.[31] Data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumentasi. Dokumentasi adalah pengumpulan data yang berasal dari kepustakaan seperti data-data yang berasal dari dokumen, makalah, catatan-catatan, dan buku-buku yang relevan dengan topik penelitian. Seperti: pengantar manajemen perkreditan, manajemen perbankan, pengantar perbankan dan lembaga keuangan bukan bank yang berkaitan dengan pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam pemberian hutang.

6. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mempermudah dalam memperoleh dan menganalisa data, maka metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Observasi (Pengamatan)

Adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan dan mencatat secara sistematik gejala-gejala yang diselidiki.[32] Dalam hal ini penulis melakukan pengamatan terhadap proses kegiatan yang berhubungan dengan penerapan

[31]Ibid., 12.

[32]Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, Metodologi Penelitian (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), 70.

prinsip kehati-hatian dalam menekan risiko pada Kelompok Tani Margo Makmur.

b. Wawancara atau Interview

Wawancara adalah percakapan dengan maksud atau tujuan tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (interview) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu dengan menggunakan alat yang dinamakan panduan wawancara (interview guide).[33]

Interview atau wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan yang dilakukan dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi/keterangan-keterangan yang berhubungan dengan penelitian.[34]Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara langsung dengan pembeli dan pengurus kelompok tani, mengenai hal-hal yang berkaitan dengan analisis pemberian hutang dalam pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-

[33]Moleong, Metodologi Penelitian, 135.

[34]Narbuko dan Abu Achmadi, Metodologi Penelitian, 83.

karya monumental dari seseorang.[35]Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa sumber data tertulis yang berupa penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.[36]Dalam penelitian ini penulis mendapatkan sumber dari dokumen resmi, buku terkait Kelompok Tani Margo Makmur.

7. Analisis Data

Dalam menyusun sebuah karya ilmiah, metode pengolahan data merupakan salah satu proses yang sangat penting yang harus dilalui seorang peneliti. Hal ini harus dilakukan karena jika ada kesalahan atau kekeliruan dalam mengolah data yang didapatkan dari lapangan, maka kesimpulan akhir yang dihasilkan dari penelitian tersebut juga akan salah. Berkaitan dengan metode pengolahan data yang akan dipakai dalam penelitian ini, penulis akan melalui beberapa tahapan, diantaranya:

a. Editing

Editing adalah tahapan memeriksa kembali data-data yang diperoleh baik dari segi kelengkapannya dan relevansinya dengan masalah yang dibahas.[37]Dalam penelitian ini, penulis melakukan

[35]Muhammad, Metodologi Penelitian Ekonomi Islam (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 103.

[36]Moleong, Metodologi Penelitian, 6.

[37]Damanuri, Metodologi Penelitian, 15.

editing terhadap catatan-catatan dari hasil wawancara terhadap beberapa pembeli dan pengurus Kelompok Tani Margo Makmur, apakah data-data tersebut bisa dipakai atau tidak dalam pengolahan data.

b. Classifying

Classifying yaitu proses pengelompokan semua data baik yang berasal dari hasil wawancara dengan subyek penelitian, pengamatan, dan pencatatan langsung di lapangan atau observasi. Seluruh data yang didapat tersebut dibaca dan ditelaah secara mendalam, kemudian digolongkan sesuai kebutuhan.[38] Dalam proses ini, penulis mengelompokkan data yang diperoleh dari wawancara dengan subyek penelitian dan data yang diperoleh melalui observasi yang telah dilakukan sebelumnya. Data tersebut berkaitan dengan identitas subyek penelitian yang diperoleh dari pengurus Kelompok Tani Margo Makmur.

c. Verifying

Verifying adalah proses memeriksa data dan informasi yang telah didapat dari lapangan agar validitas data tersebut dapat diakui dan digunakan dalam penelitian.[39]Setelah mendapatkan jawaban dari subyek penelitian yang diwawancarai, maka dilakukan cross-check ulang dengan menyerahkan hasil

[38]Moleong, Metodologi Penelitian, 104-105.

[39]Nana Sudjana dan Ahwal Kusuma, Proposal Penelitian Diperguruan Tinggi (Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002), 84.

wawancara kepada subyek penelitian (informan) yang telah diwawancarai.Hal ini dilakukan untuk menjamin validitas data ulang yang diperoleh dan mempermudah penulis dalam menganalisis data.

d. Analyzing

Yang dimaksud dengan analyzing adalah proses penyederhanaan kata ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan juga mudah untuk diinterpretasikan.[40]Dalam hal ini analisa data yang digunakan oleh penulis adalah deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang menggambarkan keadaan atau status fenomena dengan kata-kata atau kalimat, kemudian dipisahkan menurut kategorinya untuk memperoleh kesimpulan.[41] Dalam mengolah data atau proses analisisnya, penulis menyajikan terlebih dahulu data yang diperoleh dari lapangan atau dari wawancara, kemudian dalam paragraf selanjutnya disajikan teori yang sudah ditulis dalam BAB II serta dijadikan satu dengan analisisnya.

e. Concluding

Sebagai tahapan akhir dari pengolahan data adalah concluding. Adapaun yang dimaksud dengan concluding adalah pengambilan kesimpulan dari data-data yang diperoleh setelah dianalisa untuk memperoleh jawaban kepada pembaca atas

[40]Masri Singarimbun dan Sofyan Efendi, Metode Penelitian Survey (Jakarta: LP3ES, 1987), 263.

[41]Moleong, Metodologi Penelitian, 248.

kegelisahan dari apa yang dipaparkan pada latar belakang masalah.[42]Dalam penelitian ini, penulis melakukan analisis data setelah penulis meninggalkan atau mendapatkan data dari lapangan. Hal ini dikhawatirkan data akan hilang atau ide yang ada dalam pikiran penulis akan cepat luntur bila analisis data tidak cepat segera dilakukan.

Dalam pembahasan ini atau dalam proses analisa ini, penulis menganalisa tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersama-sama yaitu reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi adalah proses pemilihan data atau membuat ringkasan yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.[43]Sedangkan penyajian data adalah sekumpulan informasi yang tersusun dan memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan atau untuk verifikasi (pembuktian kebenaran).Yang terakhir adalah penarikan kesimpulan.

8. Pengecekan Keabsahan Data

Adapun pengecekan keabsahan temuan yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah dengan metode triangulasi.Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data

[42]Sudjana dan Ahwal Kusuma, Proposal Penelitian, 89.

[43]Ibid.

yang sekaligus menguji kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan sebagai sumber data.[44]

Dalam penelitian kualitatif, teknik triangulasi dimanfaatkan sebagai pengecekan keabsahan data yang peneliti temukan dari hasil wawancara peneliti dengan informan kunci lainnya dan kemudian peneliti mengkonfirmasikan dengan studi dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian serta hasil pengamatan peneliti di lapangan sehingga kemurnian dan keabsahan data terjamin.[45]

Triangulasi pada penelitian ini, peneliti gunakan sebagai pemeriksaan melalui sumber lainnya.Dalam pelaksanaannya peneliti melakukan pegecekan data yang berasal dari hasil wawancara dengan beberapa informan.Lebih jauh lagi, hasil wawancara tersebut kemudian peneliti telaah lagi dengan hasil pengamatan yang peneliti lakukan selama masa penelitian untuk mengetahui pelaksanaan dari solusi yang diberikan informan tentang penerapan prinsip kehati-hatian pada Kelompok Tani Margo Makmur. Setelah keempat metode tersebut di atas terlaksana, maka data-data yang dibutuhkan akan terkumpul. Peneliti diharapkan untuk mengorganisasi dan mensistematisasi data agar siap dijadikan bahan analisis. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan

---

[44]Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2010), 330.

[45]Iskandar, Metodologi Penelitian Pendidikan Dan Sosial: Kuantitaif Dan Kualitatif (Jakarta: GP. Press, 2009), 230-231.

caramengecek data kepada sumber data yang sama dengan teknik berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi atau kuesioner.Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar atau mungkin semuanya benar karena sudut pandangnya berbeda.[46]

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan adalah rangkaian urutan yang terdiri dari beberapa uraian mengenai suatu pembahasan dalam karangan ilmiah atau penelitian. Untuk mempermudah pemahaman hasil penelitian, penulis perlu menyusun secara sistematis dengan mengelompokkan dalam lima bab. Sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Untuk memberikan gambaran secara menyeluruh dengan ringkas sebagai pola dasar dalam penulisan skripsi. Memuat pembahasan mengenai: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

[46]Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan, 375.

BAB II: PRINSIP KEHATI-HATIAN

Yang berfungsi sebagai landasan teori, meliputi pengertian prinsip kehati-hatian (prudential principle), dasar hukum dan tujuan prinsip kehati-hatian (prudential principle), prinsip kehati-hatian melalui analisis 6C, dan teknik penyelesaian masalah.

BAB III: IMPLEMENTASI PRINSIP KEHATI-HATIAN DALAM JUAL BELI PERLENGKAPAN PERTANIAN DI KELOMPOK TANI MARGO MAKMUR

Yang berfungsi sebagai pemaparan data penelitian dan temuan penelitian dengan mendiskripsikan tentang gambaran umum Desa Krebet Kecamatan Jambon yang meliputi profil Desa Krebet, kondisi ekonomi, kondisi penduduknya, dan sebagainya. Kemudian akan diuraikan profil Kelompok Tani Margo Makmur, sejarah berdirinya, visi, misi dan tentang bagaimana pihak pengurus dalam menyaring, membina nasabah pada pemberian dan pengembalian hutang pembelian perlengkapan pertanian serta bagaimana pihak pengurus menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang yang dilakukan oleh para petani pada pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur.

BAB IV: ANALISIS IMPLEMENTASI PRINSIP KEHATI-HATIAN DALAM JUAL BELI PERLENGKAPAN PERTANIAN DI KELOMPOK TANI MARGO MAKMUR

Yang berfungsi untuk menganalisis data dengan landasan teori bab II yang meliputi analisis terhadap pihak pengurus dalam menyaring nasabah pada pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur, analisis pihak pengurus dalam membina nasabah pada pengembalian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur, dan analisis pihak pengurus dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang pada pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur.

BAB V: PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir dari pembahasan skripsi yang berisi tentang kesimpulan sebagai jawaban dari pokok pembahasan dan saran-saran yang bersumber pada temuan penelitian, pembahasan, dan kesimpulan hasil penelitian.

BAB II

PRINSIP KEHATI-HATIAN

A. Pengertian Prinsip Kehati-hatian (Prudential Principle)

Prinsip kehati-hatian atau disebut juga prudential principle, diambil dari kata dalam bahasa Inggris "p*rudent"*yang artinya *"bijaksana"*.Istilah prudent sering dikaitkan dengan fungsi pengawasan bank dan manajemen bank.Dalam dunia perbankan istilah itu digunakan untuk "asas kehati hatian" oleh karena itu, di Indonesia muncul istilah pengawasan bank berdasarkan asas kehati-hatian, yang selanjutnya asas kehati-hatian tersebut digunakan secara meluas dalam konteks yang berbeda-beda.[47]

Prudent yang berarti bijaksana atau asas kehati-hatian bukanlah merupakan istilah baru, namun mengandung konsepsi baru dalam menyikapi secara lebih tegas, rinci dan efektif atas berbagai risiko yang melekat pada usaha bank. Jadi prudential merupakan konsep yang memiliki unsur sikap, prinsip, standar kebijakan, dan teknik manajemen risiko bank yang sedemikian rupa sehingga dapat menghindari akibat sekecil apapun yang dapat membahayakan atau merugikan stakeholdersterutama para depositor dan nasabah.[48]

---

[47]Permadi Gandapradja, Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2004) , 21.

[48]Ibid., 22.

Veithzal Rivai menjelaskan bahwa prinsip kehati-hatian merupakan prinsip untuk melindungi pembiayaan dari berbagai permasalahan dengan caramengenal costumer baik melalui identitas calon costumer, dokumen pendukung informasi dari calon costumer dan sebagainya.[49] Prinsip kehati-hatian dapat didefinisikan sebagai suatu asas atau prinsip yang menyatakan bahwa dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya wajib bersikap hati-hati dalam rangka melindungi dana masyarakat yang telah dipercayakan kepadanya.[50]

Dari berbagai sumber yang ada bahwa yang dimaksud dengan prinsip kehati-hatian adalah pengendalian risiko melalui penerapan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku secara konsisten, serta memiliki sistem pengawasan internal yang secara optimal mampu menjalankan tugasnya.[51]

Dari beberapa pengertian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa prinsip kehati-hatian adalah suatu prinsip atau asas yang digunakan oleh bank atau lembaga keuangan yang lainnya untuk bersikap hati-hati dalam mengoperasikan usaha dan dananya yang berasal dari masyarakat agar bank maupun lembaga keuangan dalam kondisi yang baik dengan kinerja yang baik pula.

---

[49]Veithzal Rivai, Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa (Jakarta: Kharisma Putra Utama Offset, 2008), 617.

[50]Usman, Aspek-Aspek Hukum, 18.

[51]Abdul Ghofur Anshori, Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), 22.

B. Dasar Hukum dan Tujuan Prinsip Kehati-hatian (Prudential Principle)

Menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah Nomor: 91/Kep/M.KUKM/IX/2004, pengendalian risiko dalam Pengelolaan Koperasi Jasa Keuangan Syariah/Unit Jasa Keuangan Syariah wajib memperhatikan asas-asas dan pembiayaan yang sehat dan menerapkan prinsip kehati-hatian serta pembiayaan yang benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Penilaian atas kemampuan dan kesanggupan mitra/calon mitra yang dibiayai untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan wajib mempertimbangkan watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari mitra/calon mitra.[52]

Untuk menyelamatkan harta benda, Islam mengatur lewat hukum muamalat dan melarang tindakan-tindakan yang dapat menimbulkan kerugian.Islam sangat menghargai hak kepemilikan pribadi maupun kepemilikan bersama, sejauh tetap mengikuti tuntutan syariat maka keberadaan dan keselamatannya harus dilindungi secara serius agar tidak terjadi kerugian di kemudian hari, oleh individual maupun kolektif.[53]Di dalam Islam terdapat kewajiban bagi setiap muslim untuk menjaga harta bersama. Yang mana salah satu cara untuk menjaga harta bersama yaitu

---

[52]Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah nomor: 91 /Ker/M.KUKM/IX/2004, h. 19.

[53]Muhammad Yusuf dkk, Fiqh dan Ushul Fiqh (Yogyakarta: Pokja Akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2005), 88.

dengan cara menerapkan prinsip kehati-hatian dalam proses pinjaman/pembiayaan. Sebagaimana firman Allah SWT :

Artinya: “Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.”[54]

Pelaksanaan prinsip kehati-hatian merupakan hal penting untuk mewujudkan sistem perbankan yang sehat, kokoh, dan kuat. Dukungan kontrol terhadap aktivitas perbankan dan bank Indonesia dengan kewajiban melaksanakan prinsip kehati-hatian merupakan solusi terbaik dalam rangka menjaga dan mempertahankan eksistensi lembaga keuangan yang pada akhirnya akan menumbuhkan kepercayaan masyarakat kepada industri lembaga keuangan itu sendiri.[55]

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman, artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu sesuai perjanjian antara perusahaan (kreditur) dan mitra sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Selain itu dengan tujuan terarah, artinya pembiayaan

---

[54]Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahnya (Jakarta: Khazanah Mimbar Plus, 2011), 155.

[55]Mulyadi, Prinsip Kehati-hatian (Prudent Banking Principle) dalam Kerangka UU Di Indonesia (t.tp.: t.p, 2005), 3.

yang diberikan akan digunakan dengan tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketika disyaratkan dalam akad pembiayaan. Tujuan prudential principle secara luas adalah untuk menjaga keamanan, kesehatan dan kestabilan sistem perusahaan.Dalam bidang yang lebih sempit yaitu bidang pembiayaan, prudential principle bertujuan untuk menjaga keamanan, kesehatan, dan kelancaran pengembalian pembiayaan dari para mitra.[56]

C. Prinsip Kehati-hatian Melalui Analisis 6C

1. Character

Prinsip karakter adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya untuk memberikan keyakinan kepada kreditur bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan/kredit benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi, dan social standingnya. Karakter merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar pembiayaan/kreditnya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha untuk membayar hutangnya dengan berbagai cara.[57]

Sedangkan menurut Munawir dalam bukunya yang berjudul Analisa Laporan Keuangan dalam menganalisis prinsip karakter adalah

[56]Gandapradja, Dasar dan Prinsip, 22.

[57]Kasmir, Manajemen Perbankan, 91.

kreditur mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak, dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Adapun beberapa petunjuk dari kreditur untuk mengetahui karakter nasabah adalah:[58]

a. Mengenal dari dekat.
b. Mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon debitur dalam perbankan.
c. Mengumpulkan keterangan dan minta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai, dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial, dan lain-lain.

Sebagai contoh dalam hal menghadapi nasabah baru, bank (kreditur) bisa meminta informasi dari bank Indonesia dan bank-bank lain, dari kenalan-kenalan dan tetangga-tetangga calon peminjam bahkan dari ketua RT, RW, kepala desa atau camatnya. Sedangkan untuk nasabah lama yang akan mengulang kreditnya, dapat dilihat dari penampilan atau kinerja (performance) kreditnya pada masa lalu, apakah pengembaliannya cukup lancar atau pernah mengalami hambatan dan kemacetan.[59]

2. Capacity (kemampuan atau kapasitas)

[58]Munawir, Analisa Laporan Keuangan (Yogyakarta: Liberty, 2012), 235.

[59]Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah Kebijakan, dan Aplikasinaya Lengkap dengan Analisis Kredit (Bandung: Alfabeta, 2011), 83-84.

Dalam pengajuan pembiayaan nasabah pasti mengemukakan apa tujuan pembiayaan yang diminta. Untuk itu perusahaan (kreditur) harus melakukan penelitian akan kemampuan nasabah dalam mengelola proyek yang akan dibiayai. Apabila pembiayaan yang diminta untuk pembiayaan pembangunan gedung, maka perusahaan (kreditur) harus meneliti latar belakang pendidikan dan pengalaman nasabah dibidang pembangunan tersebut.Kemudian kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya selama ini.[60]

Sedangkan menurut Kasmir untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan melihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk melunasi hutangnya.[61]

Untuk mengetahui sampai di mana capacity calon peminjam perusahaan (kreditur) dapat memperolehnya dengan berbagai cara, misalnya terhadap nasabah lama yang sudah lama dikenalnya, tentu tinggal melihat-lihat dokumen-dokumen, berkas-berkas, arsip, dan catatan-catatan yang ada tentang pengalaman-pengalaman kreditnya yang sudah-sudah. Informasi-informasi dari luar mungkin hanya

---

[60]Gatot Supramono, Perbankan dan Masalah Kredit (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 159.

[61]Kasmir, Manajemen Perbankan, 92.

sekedar tambahan saja terbatas kepada hal-hal yang belum tersedia. Sedangkan dalam menghadapi "pendatang baru" biasanya dengan caramelihat riwayat hidup (biodata) termasuk pendidikan, kursus-kursus, dan latihan-latihan yang pernah diikuti serta tak kalah pentingnya pengalaman-pengalaman kerja di masa lalu.[62]

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain:[63]

a. Melihat laporan keuangan

   Dalam laporan kuangan nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.

b. Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan

   Cara lain yang dapat ditempuh oleh kreditur bila calon nasabah pegawai, maka kreditur dapat meminta fotokopi slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir. Dari data slip gaji dan fotokopi rekening tabungan tiga bulan terakhir, maka akan dapat dianalisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah.

c. Survei ke lokasi usaha calon nasabah

[62]Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan, 84-85.

[63]Ismail, Perbankan Syariah (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 122.

Survei ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung.

3. Capital (modal atau kekayaan)

Yaitu penilaian atas besarnya modal nasabah yang diserahkan dalam perusahaan nasabah.Penilaian ini penting mengingat kredit hanya sebagai tambahan pembiayaan dan tidak membiayai sepenuhnya modal yang diperlukan nasabah. Dengan demikian dimaksudkan agar nasabah akan lebih bertangggung jawab dalam menjalankan usahanya karena turut menanggung risiko terhadap kegagalan usahanya.[64]

Cara yang ditempuh untuk mengetahui capital nasabah antara lain: laporan keuangan calon nasabah (perusahaan) dan uang yang dibayarkan dalam usahanya. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan dan tujuan penggunaannya jelas, maka analisis capital dapat diartikan sebagai jumlah uang yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembangan atau uang yang telah disiapkan. Semakin besar uang yang dibayarkan oleh calon nasabah untuk itu, semakin meyakinkan bagi kreditur bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar.[65]

Dalam penilaian capital calon nasabah yang diutamakan adalah sejauh mana kekayaan itu dapat dituangkan dengan mudah dan cepat tanpa kehilangan nilainya. Dengan kata lain, diutamakan penilaian

[64]Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan, 109.

[65]Ismail, Perbankan Syariah, 123.

stabilitas dan likuiditas yang tinggi akan lebih mudah memperoleh pembiayaan/kredit dibandingkan kekayaan yang kurang mempunyai stabilitas dan likuiditas. Risiko sehubungan dengan capital dinamakan financial risk.[66]

4. Collateral (jaminan)

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan.Agunan merupakan sumber pembayaran kedua.Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka perusahaan (kreditur) dapat melakukan penjualan terhadap agunan.Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.[67]

Selanjutnya dalam hal jaminan harta benda ini perlu pula diketahui bahwa tidak semua benda memenuhi syarat sebagai collateral, melainkan ada asas-asas tertentu sebagai syarat yang harus dipenuhi untuk dapat diterima sebagai jaminan/agunan atas suatu kredit.[68] Secara perinci pertimbangan atau syarat-syarat atas collateral dikenal dengan MAST:[69]

a. Marketability

[66]Prathama Rahardja, Uang dan Perbankan (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1990), 109.

[67]Ismail, Perbankan Syariah, 124.

[68]Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan, 85.

[69]Ismail, Perbankan Syariah, 124-125.

Agunan yang diterima oleh kreditur haruslah agunan yang mudah diperjual belikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.

b. Ascertainability of value

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.

c. Stability of value

Agunan yang diserahkan kreditur memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual maka hasil penjualan bisa mengcover kewajiban debitur.

d. Transferability

Agunan yang diserahkan ke kreditur mudah dipindah tangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.

Sedangkan menurut Munawir collateral berarti jaminan.Ini menunjukkan besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan atas pembiayaan/kredit yang diberikan oleh kreditur. Untuk itu kreditur harus:[70]

a. Meneliti mengenai pemilikan jaminan tersebut
b. Mengukur stabilitas dari pada nilainya
c. Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa terlalu mengurangi nilainya.

[70]Munawir, Analisa Laporan Keuangan, 236.

d. Memperhatikan pengikat barang yang benar-benar menjamin kepentingan kreditur sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

5. Condition (kondisi atau prospek)

Kondisi atau prospek usaha dari objek yang dibiayai dengan pembiayaan harus dinilai oleh perusahaan (kreditur) untuk mengetahui keadaan masa depannya.Penilaiannya dilakukan dari berbagai segi sehingga dapat diketahui kemungkinan adanya faktor yang menghambat atau memperlancar keadaan usaha nasabah.[71] Dari situ perusahaan (kreditur) akan melakukan penilaian apakah usaha debitur atau objek pembiayaan dapat bermanfaat bagi masyarakat atau tidak. Kemudian dipertimbangkan pula, apakah usaha debitur bertentangan dengan ketentuan hukum yang berlaku di masyarakat. Selanjutnya dari segi ekonomi, apakah usaha debitur tersebut akan mendapat keuntungan yang memadai sehingga debitur akan mampu mengembalikan utangnya pada perusahaan (kreditur) tepat waktu.[72]

Dalam prinsip condition menurut Munawir kreditur harus melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha si peminta pembiayaan/kredit. Untuk itu kreditur harus memperhatikan:[73]

a. Keadaan ekonomi yang mempengaruhi perkembangan usaha calon peminjam.

[71]Supramono, Perbankan dan Masalah Kredit, 161.

[72]Kasmir, Manajemen Perbankan, 92.

[73]Munawir, Analisa Laporan Keuangan, 236.

b. Kondisi usaha calon peminjam, perbandingannya dengan usaha jenis lainnya di daerah dan lokasi lingkungannya.

c. Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon peminjam.

d. Prospek usaha di masa yang akan datang untuk kemungkinan bantuan pembiayaan/kredit dari kreditur.

e. Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi terhadap prospek industri di mana perusahaan pemohon pembiayaan/kredit termasuk di dalamnya.

6. Constraints (keadaan yang menghambat)

Sebelum perusahaan (kreditur) memberikan pembiayaan juga memperhatikan faktor hambatan atau rintangan yang ada pada suatu daerah atau wilayah tertentu yang menyebabkan suatu proyek (usaha) tidak dapat dilaksanakan. Misalnya, pendirian suatu pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bara. Ketepatan pemberian modal usaha sangat berkaitan pula dengan iklim atau musim suatu usaha tertentu.[74]

D. Pembinaan Kredit

Pembinaan debitur pada dasarnya ialah upaya pengamanan kredit yang telah diberikan oleh kreditur dengan jalan terus memantau atau memonitor dan mengikuti jalannya perusahaan (secara langsung atau tidak langsung), serta memberikan saran atau nasihat dan konsultasi agar

[74]Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 305.

perusahaan (debitur) berjalan dengan baik sesuai dengan rencana, sehingga pengembalian kredit akan berjalan dengan baik pula.[75]

Fungsi pembinaan ialah memonitor jalannya usaha nasabah dengan jalan antara lain:[76]

1. Membina hubungan yang terbuka dan terus menerus dengan nasabah nasabah (debitur) tersebut.
2. Menerima, mencatat, megklasifikasi, dan menganalisis laporan-laporan dari nasabah serta membuat laporan perkembangannya.
3. Menganalisis sebab-sebab terjadinya suatu masalah atas usaha nasabah dan membuat rekomendasi tentang saran-saran perbaikan atau penyelamatan.
4. Memberikan saran dan konsultasi kepada debitur dalam segala aspek yang dipelukan antara lain:
   a. Pembinaan administrasi, di mana petugas supervisi harus dapat mendorong kesadaran beradministrasi dengan baik (terutama bagi pegusaha menengah dan besar yang pada umumnya harus sudah melakukan administrasi dengan memadai).
   b. Metode kerja yang selalu diperbaiki dan ditingkatkan.
   c. Perencanaan produksi dan quality contol yang lebih baik.

[75]Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan, 133.

[76]Ibid., 134-135.

Pembiayaan adalah suatu proses mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai pada realisasinya. Setelah realisasi pembiayaan, maka perusahaan (kreditur) perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayan.Aktivitas ini memiliki aspek dan tujuan tertentu.[77] Pembinaan ini hendaknya dilakukan secara simultan melalui 2 (dua) cara yaitu cara aktif atau langsung (dengan kunjungan on the spot) dan cara pasif (melalui laporan-laporan atau administrasi).

1. Pembinaan secara aktif atau langsung

   Pelaksanaan pembinaan secara aktif dilakukan dengan kunjungan-kunjungan langsung ke lokasi usaha atau proyek debitur dan mengadakan penilaian berdasarkan data fisik dan administrasi/catatan-catatan yang ada pada nasabah (debitur) serta mengadakan pembicaraan dan diskusi langsung dengan nasabah. Termasuk pula kedalam cara aktif ini adalah pihak kreditur mendatangi pihak ketiga yang ada kaitannya dengann usaha nasabah secara langsung untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap dan akurat tentang keadaan usaha nasabah. Pihak ktiga di sini misalnya supplier bahan baku dari perusahaan atau mungkin pula langganan-langganan atau konsumen dari produk perusahaan.

2. Pembinaan secara pasif

   Pelaksanaan pembinaan secara pasif dilakukan dengan cara mempelajari dan menganalisis informasi-informasi dan data yang ada

[77]Muhammad, Manajemen Bank, 309.

pada kreditur, misalnya dari data operasional kredit yang dapat dipelajari apakah semua kewajibannya telah ditunaikan dengan baik sesuai dengan jadwal yang ditentukan atau terdapat tunggakan-tunggakan baik pokok maupun margin. Dengan membandingkan rasio-rasio keuangan tiap-tiap bulan atau tiap triwulan atau tiap-tiap periode lainnya, disamping akan terlihat perkembangan (dan mungkin kemunduran-kemunduran) juga akan terlihat penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi pada perusahaan tersebut. Termasuk kedalam cara-cara pembinaan pasif ini ialah apabila kreditur memanggil debitur (atau pihak-pihak lain yang berkaitan dengan usaha debitur) untuk mendapat informasi-informasi yang diperlukan.

Media yang dapat digunakan untuk pemantauan terhadap nasabah debitur, yaitu:[78]

1. Informasi dari luar perusahaan (kreditur)

   Diupayakan data dari laporan periodik usaha yang dibiayai baik itu berupa laporan stok, realisasi kerja, dan laporan keuangan.Laporan harus juga dikontrol melalui realisasi kerjanya jangan hanya berdasarkan folmulir laporan keuangan.

2. Informasi dari dalam perusahaan

   Penelitian mutasi keuangan anggota dalam rekening, sehingga diperoleh gambaran mutasi yang sesungguhnya dan tidak terjadi manipulasi.

[78]Ibid., 310.

3. Meneliti perputaran yang terjadi atas debet dan kredit pada beberapa bulan berjalan.
4. Memberikan tanda pada laporan sehingga dapat diantisipasi jika ada kekeliruan yang lebih besar.
5. Periksa adakah tanggal-tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi.
6. Meneliti buku-buku pembantu atau tambahan dan map-map yang berkaitan dengan peminjaman.

E. Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah/Macet

Hampir setiap usaha atau bisnis mengalami risiko alias nasabah tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya.Pengendalian hutang/kredit mutlak dilaksanakan untuk menghindari terjadinya hutang/kredit macet dan penyelesaian hutang/kredit bermasalah.Pengendalian hutang/kredit ini adalah usaha-usaha untuk menjaga hutang/kredit yang diberikan tetap lancar, produktif, dan tidak macet. Tujuan pengendalian, antara lain:[79]

1. Menjaga agar hutang/kredit yang disalurkan tetap aman.
2. Mengetahui apakah hutang/kredit yang disalurkan itu lancar atau tidak.
3. Melakukan tindakan pencegahan dan penyelesaian hutang/kredit macet atau bermasalah.
4. Mengevaluasi apakah prosedur penyaluran hutang/kredit yang dilakukan telah baik atau masih perlu disempurnakan.

[79]Malayu S.P Hasibun, Dasar-Dasar Perbankan (Jakarta: Bumi Aksara 2006), 105.

5. Memperbaiki kesalahan-kesalahan karyawan analisis hutang/kredit dan mengusahakan agar kesalahan itu tidak terulang kembali.
6. Meningkatkan moral dan tanggung jawab karyawan.

Jenis-jenis pengendalian risiko, antara lain:[80]

1. Preventive Control of Financingadalah hutang/kredit yang dilakukan dengan tindakan pencegahan sebelum hutang/kredit tersebut macet.
2. Repressive Control of Financingadalah pengendalian risiko yang dilakukan melalui tindakan penagihan/penyelesaian setelah pembiayaan tersebut macet.

Menurut Kasmir kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh dua faktor, yaitu:[81]

1. Dari pihak perusahaan

   Dalam hal ini pihak analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya, apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisnya dilakukan secara tidak objektif.

2. Dari pihak nasabah

[80]Ibid., 106.

[81]Kasmir, Manajemen Perbankan, 120.

Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah, disebabkan oleh dua hal sebagai berikut:

a. Adanyaunsur kesengajaan. Artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada perusahaan (kreditur), sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet.
b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar, tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah misalnya kebanjiran atau kebakaran.

Untuk mengatasi kredit macet pihak perusahaan (kreditur) perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan terhadap kredit macet menurut Kasmir dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu:[82]

a. Rescheduling, yaitu dengan cara:
   1) Memperpanjang jangka waktu kredit

      Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun, sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.
   2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

      Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya, misalnya dari 36 kali menjadi 48

[82]Ibid., 120-121.

kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuranpun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah waktu angsuran.

b. Reconditioning, dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

1) Penundaan pembayaran margin (bagi hasil) sampai waktu tertentu. Maksudnya hanya margin (bagi hasil) yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

2) Penurunan margin

Penurunan margin dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah.Hal ini tergantung dari pertimbangan perusahaan (kreditur) yang bersangkutan. Penurunan marginakan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah (debitur).

3) Pembebasan margin (bagi hasil)

Dalam pembebasan margin (bagi hasil) diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi, nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.[83]

c. Restructuring, yaitu dengan cara:[84]

1) Menambah jumlah kredit

2) Menambah equity (penyertaan) yaitu:

[83]Ibid., 122.

[84]Ibid.

a) Dengan menyetor uang tunai

b) Tambahan dari pemilik

d. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang di atas.Misalnya kombinasi antara restructuring dengan reconditioning atau rescheduling dengan restructuring.[85]

e. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya iktikad baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.[86]

Menurut Muhammad dalam bukunya yang berjudul Manajemen Bank Syari'ah, risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam utuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut maka perusahaan (kreditur) harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya. Adapun beberapa petunjuk untuk penanganan pembiayaan bermasalah menurut Muhammad, yaitu:[87]

1. Analisa sebab kemacetan

a. Aspek internal

[85]Ibid.

[86]Ibid.

[87]Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, 311.

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 tersebut.

b. Aspek eksternal
1) Aspek pasar kurang mendukung
2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
3) Kebijakan pemerintah
4) Pengaruh lain di luar usaha
5) Kenakalan peminjam

2. Menggali potensi peminjam

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

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

3. Melakukan perbaikan aqad (remidial)

4. Memberikan pinjaman ulang, mungkin dalam bentuk: pembiayaan qardul hasan, *murābahah* atau *muḍārabah*.
5. Penundaaan pembayaran
6. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu atau aqad dan margin baru (rescheduling).[88]
7. Memperkecil margin atau bagi hasil.[89]

Golongan debitur yang sulit memenuhi kewajibannya dan menyimpang dari perjanjian kredit yang ditandatanganinya, perusahaan (kreditur) harus mengadakan tindakan penyelamatan terhadap golongan tersebut dalam rangka penyelesaian kreditnya. Contoh-contoh upaya atau cara-cara penyelamatan kredit yang tepat waktu, menurut Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti adalah sebagai berikut:[90]

1. Kredit diperpanjang

   Apabila berdasarkan penilaian supervisor, suatu pinjaman memenuhi syarat untuk diperpanjang jangka waktunya, maka cara penyelamatan ini ialah cara yang paling baik. Adapun syarat-syarat untuk perpanjangan kredit ialah:

   a. Pinjaman dari kreditur masih dipakai dan berputar pada perusahaan secara efektif.
   b. Modal tersebut masih diperlukan.

[88]Ibid., 312.

[89]Ibid.

[90]Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan, 141-142.

c. Tidak terdapat tunggakan margin atau bagi hasil.

d. Debitur harus bersedia mendatangani perjanjian perpanjangan kredit (dan membayar bea materai serta biaya lain/provisi, kalau diharuskan oleh kreditur).

2. Penjadwalan kembali kredit (rescheduling)

Cara yang kedua adalah dengan memberikan kesempatan kepada debitur untuk mengadakan konsolidasi usahanya dengan cara menjadwalkan kembali kredit, tetapi bedanya dengan perpanjangan pada penjadwalan kembali, syarat-syarat yang dikenakan oleh kreditur tidak seberat pada perpanjangan karena dianggap perusahaan sedang menghadapi persoalan berat layaknya orang sedang sakit. Syarat-syarat tersebut antara lain:

a. Perusahaan (debitur) masih mempunyai prospek untuk bangkit kembali.

b. Adanya keyakinan bahwa debitur atau pengusaha tersebut akan tetap berniat dan menjalankan usahanya secara sungguh-sungguh.

c. Adanya keyakinan bahwa debitur tersebut masih mempunyai iktikad untuk membayar .

Pada fase ini pihak pengurus harus sering-sering berhubungan dengan debitur tersebut dan mengikuti dengan ketat jalannya usaha serta memberikan saran-saran pembinaan yang diperlukan.

3. Persyaratan kembali kredit (reconditioning)

Cara ini hampir sama dengan rescheduling yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pinjaman, bedanya pada reconditioning ini diberikan pembebasan sebagian margin tertunggak atau penghentian perhitungan margin di samping yang menyangkut perubahan jadwal pembayaran atau angsuran kredit.[91]

4. Penataan kembali (restructuring)

Di samping perubahan-perubahan syarat-syarat pinjaman seperti pada reconditioning, maka pada cararestructuring kreditur menambah kembali jumlah pinjaman tersebut menjadi equality/penyertaan modal kreditur terhadap perusahaan (debitur) tersebut.[92]

5. Barang jaminan/agunan dijual

Andaikata prospek perusahaan (debitur) makin tidak menentu, kemudian tidak lagi ditemukan sumber-sumber pembayaran lain dari debitur, maka sebaiknya kreditur menyarankan agar debitur menjual jaminannya. Kalau debitur setuju, maka kedua belah pihak mencari calon pembeli yang potensial.Harga penjualan pada dasarnya harus disepakati oleh pihak kreditur dan debitur sendiri.Hasil penjualan inilah yang menjadi sumber pengembalian kredit, sehingga menjadi lunas.[93]

[91]Ibid., 143.

[92]Ibid.

[93]Ibid., 143-144.

6. Menyerahkan penagihannya kepada Pengadilan Negeri atau Badan Urusan Piutang dan Lelang Negara (BUPLN)/Panitia Urusan Piutang Negara (PUPN)

   Upaya lain kearah penyelamatan kredit ialah dengan jalan menyerahkan penagihannya kepada Pengadilan Negeri atau ke PUPN/BUPLN tergantung krediturnya. Untuk bank-bank milik negara/pemerintah (pusat/daerah) ada ketentuan yang mengharuskan penyerahannya kepada PUPN/BUPLN.Sedangkan untuk bank swasta nasional dan bank asing ke Pengadilan Negeri.

   Kredit-kredit yang diserahkan kepada kedua lembaga di atas umumnya kredit-kredit yang sudah termasuk kategori macet (atau sekurang-kurangnya "diragukan") di mana pihak debitur di samping iktikad baiknya diragukan juga prospek usahanya sudah suram. Dengan perkataan lain, penyerahan kepada Pengadilan Negeri atau PUPN/BUPLN apabila cara-cara yang lain yang disebutkan pada butir 1,2,3,4, dan 5 tidak dapat dilaksanakan sehubungan tidak terpenuhinya persyaratan-persyaratannya.[94]

7. Dihapus (write off)

   Jalan lain, andaikata keenam cara di atas tidak bisa ditempuh (atau telah dicoba tetapi gagal, misalnya PUPN/BUPLN tidak mampu mencari pembeli jaminan), maka kreditur akan melakukan

[94]Ibid., 144.

penghapusan atas kredit macet (bad debt) tersebut, sebagian atau seluruhnya.[95]

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penyelesaian kredit bermasalah/macet dapat dilakukan dengan beberapa cara, di antaranya yaitu:

1. Analisis kemacetan
2. Menggali potensi peminjam
3. Rescheduling
4. Reconditioning
5. Restructuring
6. Kombinasi
7. Penyitaan jaminan
8. Menyerahkan penagihan kepada PN/BUPLN/PUPN, dan
9. Dihapus (write off).

[95]Ibid., 145.

BAB III

IMPLEMENTASI PRINSIP KEHATI-HATIAN DALAM JUAL BELI PERLENGKAPAN PERTANIAN DI KELOMPOK TANI MARGO MAKMUR

A. Gambaran Umum Desa Krebet dan Lokasi Penelitian

1. Profil Desa Krebet

   a. Gambaran umum Desa Krebet[96]

   Desa Krebet adalah sebuah desa yang terletak di wilayah Kecamatan Jambon sebelah Barat Daya Kabupaten Ponorogo. Desa Krebet terbagi menjadi 6 (enam) dukuh, yaitu Dukuh Krajan, Dukuh Pakis, Dukuh Gelangan, Dukuh Platang, Dukuh Gupak Warak, dan Dukuh Kayen. Jumlah penduduk Desa Krebet per Desember 2010 adalah 7841 jiwa yang terdiri dari laki-laki 4037 orang, perempuan 3804 orang dan kepala keluarga 2091. Letak geografis Desa Krebet berada di ketinggian 250 m dari atas permukaan laut (dpl), dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

   1) Sebelah utara : Desa Jambon Kecamatan Jambon
   2) Sebelah timur : Desa Bulu Lor Kecamatan Jambon
   3) Sebelah selatan : Desa Sidoharjo Kecamatan Jambon
   4) Sebelah barat : Desa Tanjungrejo Kecamatan Badegan

[96]Hasil Dokumentasi: Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) Desa Krebet, 2010.

Sedangkan letak kondisi Desa Krebet berjarak dari Ibukota Kecamatan 1 Km, jarak dari Ibukota Kabupaten 15 Km, dan bentangan alamnya adalah dataran rendah.Ditinjau secara klimatologis Desa Krebet merupakan daerah dengan iklim tropis. Untuk lebih memahami kondisi Desa Krebet berikut ini adalah data terakhir mengenai kondisi fisik Desa Krebet berdasarkan data statistik tahun 2004/2005:

1) Curah hujan : 2000 Mm
2) Jumlah bulan hujan : 6 Bulan
3) Suhu rata-rata harian : 23.30 C
4) Tinggi tempat : 250 dpl.

b. Keadaan sosial[97]

Keadaan lembaga desa dan lembaga sosial yang ada di Desa Krebet berfungsi sesuai dengan bidangnya masing-masing. Adapun lembaga kemasyarakatan dan lembaga sosial yang ada di desa ini adalah sebagai berikut:

1) BPD
2) PKK
3) Kelp. UP2K PKK
4) Gapoktan
5) LPMD

[97]Hasil Dokumentasi: Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) Desa Krebet, 2010.

6) Karang Taruna
7) Kelp. Pengajian/Yasinan di tiap RT
8) Kelompok Tani

Sedangkan beberapa kegiatan masyarakat yang ada di Desa Krebet di antaranya adalah:

1) Olah raga

   Olah raga yang digemari oleh remaja di desa ini adalah bola voli dan bulu tangkis bahkan sampai sekarang olahraga ini masih tetap eksis, tetapi prasarana yang kurang memadai menjadi kendala yang menyebabkan para remaja di desa ini tidak bisa berlatih secara maksimal.

2) Kelompok pengajian

   Hampir semua lingkungan atau dukuh di Desa Krebet ini mempunyai kelompok pengajian atau yasinan, baik yang diikuti oleh ibu-ibu maupun bapak-bapak dan juga para remaja.

3) Gotong royong

   Kegiatan gotong royong yang masih tetap bertahan di masyarakat desa ini adalah membongkar rumah warga dan kerja bakti RT atau lingkungan tetap masih dilaksanakan, sehingga RPJMD (Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa) ini masyarakat merasa ikut membuat dan memiliki dalam kegiatan perencanaan pembangunan desa ini.

c. Keadaan ekonomi[98]

Sebagian besar masyarakat Desa Krebet pada umumnya bermata pencaharian sebagai petani/buruh tani dan swasta.Hal ini dikarenakan Desa Krebet ini adalah desa pegunungan dan dataran rendah dengan 49% tanah pegunungan dan 51% dataran rendah, sehingga mayoritas penduduknya adalah petani. Kondisi fisik desa ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Keterangan	Jumlah
Tanah sawah	125 H
Tanah ladang	1040 H
Tanah pekarangan	1600 H
Tanah kritis	124 H
Tanah kehutanan	1862 H
Tanah lain-lain	0.1 H

Untuk lebih rincinya terkait mata pencaharian penduduk Desa Krebet adalah sebagai berikut:

1) Struktur mata pencaharian penduduk

No	Keterangan	Jumlah
1.	Petani	2811 orang

[98]Hasil Dokumentasi: Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) Desa Krebet, 2010.

2.	Pekerja di sektor jasa/perdagangan	40 orang
3.	Pekerja di sektor industry	10 orang

2. Gambaran Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdiri Kelompok Tani Margo Makmur

Sejarah Berdirinya Kelompok Tani Margo Makmur tidak terlepas dari peranan tokoh masyarakat yang sangat peduli akan kehidupan masyarakat sekitar. Ia adalah bapak Lamuji dan bapak Sarni. Bapak lamuji merupakan salah satu petani yang cukup dikenal oleh masyarakat karena sukses dalam bertani.Sedangkan bapak sarni adalah salah satu pamong Desa Krebet, ia menjabat sebagai kamituwo di Dukuh Platang, juga sekaligus sebagai petani dan pedagang yang cukup sukses.Mereka merasa sangat simpati kepada masyarakat di Dukuh Platang yang sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai seorang petani. Di Desa Krebet, khususnya Dusun Platang belum berdiri kelompok tani, sehingga untuk memperoleh kebutuhan perlengkapan pertanian, seperti pupuk, obat-obatan, dan benih tanaman para petani di dusun ini harus membelinya ke toko. Bahkan suatu ketika pernah terjadi petani tidak memperoleh perlengkapan pertanian yang mereka cari, baik di toko sekitar Desa Krebet maupun di kelompok tani di dusun lain. Melihat kondisi masyarakat sekitar, khususnya para petani yang kesulitan dalam memperoleh kebutuhan pertanian

bapak Lamuji dan bapak Sarni tergerak hatinya berkeinginan untuk membentuk kelompok tani guna membantu masyarakat di sekitar Dukuh Platang.[99]

Dari permasalahan di atas bapak Lamuji dan bapak Sarni kemudian mengumpulkan para petani untuk membicarakan permasalahan di sektor pertanian dan gagasannya untuk membentuk sebuah kelompok tani.Ide pembentukan kelompok tani itu kemudian disambut dengan gembira oleh para petani, sebab para petani menyadari akan perlunya kelompok tani tersebut dibentuk. Dengan kesepakatan bersama, tepatnya pada tanggal 3 Februari 2015 kelompok tani berdiri.Dan dikukuhkan dengan anggota berjumlah 196 orang anggota yang terdiri dari 5 RT yang ada di Dusun Platang.KeberadaanKelompok Tani Margo Makmur ini kemudian digunakan sebagai wahana sharing/bertukar pikiran bagi para petani dalam menghadapi permasalahan di bidang pertanian.Kegiatan awal yang dilakukan dalam kelompok ini yakni melakukan iuran (penanaman modal) peranggota sebesar Rp. 50.000.Dan selanjutnya uang hasil dari iuran anggota tersebut digunakan untuk membeli perlengakapan pertanian, seperti pupuk, obat-obatan, benih tanaman dan lain sebagainya, sesuai dengan hasil musyawarah awal pembentukan kelompok tani.[100]

[99]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

[100]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

b. Visi dan Misi

Visi Kelompok Tani Margo Makmur adalah terwujudnya Kelompok Tani Margo Makmur yang mampu menginspirasi dan menggerakkan anggota menuju kemandirian dan berkesinambungan yang berwawasan lingkungan. Misi Kelompok Tani Margo Makmur adalah meningkatkan, memajukan kerjasama antar petani dalam mengelola sumber daya alam dan mengembangkan sumber daya manusia untuk ketahanan pangan dan pendapatan secara berkelanjutan, dengan dilandasi oleh semangat rasa persaudaraan antar anggota kelompok dalam mencapai kesejahteraan bersama.[101]

c. Profil Kelompok Tani Margo Makmur

Kelompok Tani Margo Makmur berdiri pada tahun 2015 dengan diprakarsai oleh dua orang petani Dukuh Platang Desa Krebet yaitu bapak Lamuji dan bapak Sarni.Kelompok Tani ini dibentuk atas dasar keinginan anggota masyarakat khususnya para petani yang menginginkan memiliki wadah yang bisa memfasilitasi kepentingan-kepentingan para petani, terutama dalam memfasilitasi kebutuhan pertanian dan komunikasi dengan pihak-pihak terkait.[102]Nama yang telah disepakati untuk kelompok tani ini yaitu Margo Makmur, yang beralamatkan di Dkh. Platang RT/RW 02/04, Ds. Krebet, Kec. Jambon, Kab. Ponorogo.Dalam suatu organisasi

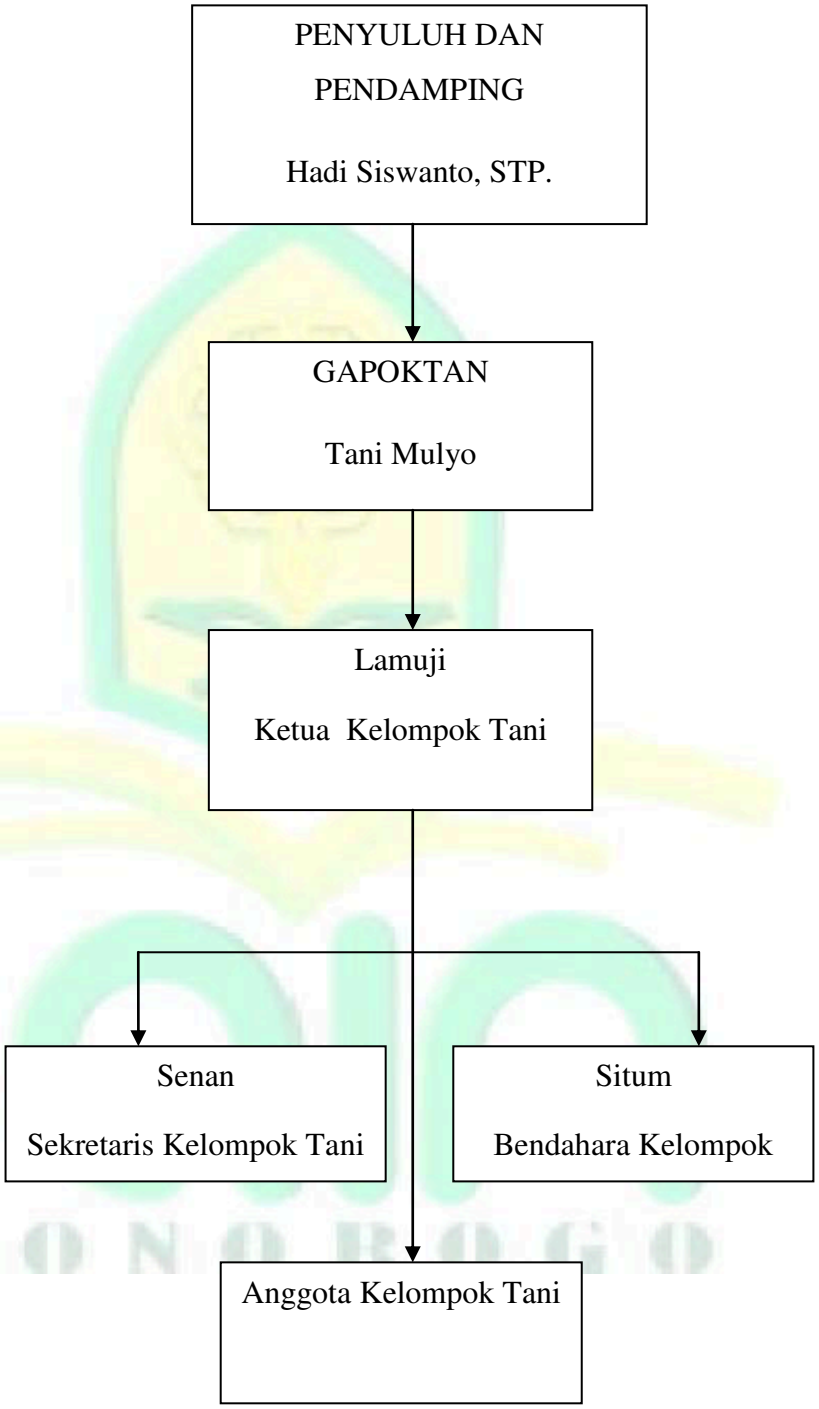
[101]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

[102]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

pada umumnya memiliki susunan keanggotaan untuk mempermudah dalam melakukan komunikasi dan pengelolaan. Kelompok Tani Margo Makmur juga memiliki susunan keanggotaan, diantaranya yaitu: ketua kelompok tani dijabat oleh bapak Lamuji, sekretaris dijabat oleh bapak Senan dan untuk bendahara dijabat oleh bapak Situm. Jumlah seluruh anggota kelompok tani ini adalah 196 orang dari RT di Dukuh Platang, baik laki-laki maupun perempuan. Untuk memfasilitasi keinginan masyarakat, khususnya anggota kelompok tani dan untuk mencapai tujuan awal dibentuknya kelompok tani, maka Kelompok Tani Margo Makmur melakukan beberapa kegiatan, diantaranya yaitu: melakukan pertemuan rutin berupa arisan kelompok tani yang dilakukan setiap bulan sekali di rumah anggota kelompok tani secara bergantian. Selain kegiatan berbentuk pembinaan di kelompok tani, juga ada kegiatan usaha yang sedang berjalan saat ini, meliputi: penjualan pupuk, bibit atau benih tanaman, obat-obatan dan lain sebagainya guna untuk mencukupi kebutuhan para petani.[103]

[103]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

d. Struktur Organisasi Kelompok Tani Margo Makmur[104]



[104]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

B. Pratik Pembinaan Nasabah (pembeli) Dalam Pemberian dan Pengembalian Hutang Pembelian Perlengkapan Pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur

1. Pratik pengurus dalam menyaring nasabah (pembeli) pada pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur

   Jual beli perlengkapan pertanian pada Kelompok Tani Margo Makmur menggunakan sistem tunai atau tangguh.Hal ini tergantung pada kesepakatan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual. Akan tetapi di sini yang menarik pada Kelompok Tani Margo Makmur di Desa Krebet yaitu menggunakan sistem jualbeli dengan pembayaran tangguh (kredit pertanian) dengan terlebih dahulu membayar sejumlah uang muka yang dimiliki para pembeli dan kekurangan dari pembelian perlengkapan pertanian akan dibayar sesuai dengan kemampuan (keuangan) yang dimiliki oleh para pembeli, kapan bisa membayarnya. Akan tetapi biasanya para petani membayar kekurangan tersebut setelah 2 minggu masa panen tiba.Sehingga sistem ini bisa meringankan para petani karena tidak ada ketentuan batas waktu kapan membayarnya. Untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan misalnya kerugian, pembeli tidak mau membayar hutang/kreditnya maka pengurus kelompok tani dalam menyaring nasabah (pembeli) yang akan melakukan jual beli pelengkapan pertanian dengan sistem

pembayaran tangguh (hutang) akan dianalisis terlebih dahulu, yaitu dengan beberapa persyaratan:[105]

a. Dalam pemberian hutang/kredit perlengkapan pertanian, selain anggota/pihak luar Kelompok Tani Margo Makmur pengurus tidak akan memberikan hutang/kredit. Hal ini dikarenakan untuk mengantisipasi kredit macet, sebab orang luar/selain anggota kelompok tani biasanya bukan orang yang bertempat tinggal di Dukuh Platang di mana Kelompok Tani Margo Makmur berada, sehingga karakternya tidak terlalu diketahui oleh pengurus kelompok tani.
b. Dengan adanya arisan Kelompok Tani Margo Makmur yang diikuti oleh seluruh anggota kelompok tani juga merupakan salah satu langkah awal pihak pengurus untuk mengenal lebih akrab dan dalam tentang karakter anggotanya karena arisan tersebut dilakukan setiap bulan sekali secara bergantian di rumah anggota kelompok tani. Selain itu arisan ini diadakan guna untuk menjaga silaturohmi dan kesolidan antar anggota Kelompok Tani Margo Makmur dan sekaligus sebagai media untuk mencapai cita-cita dari pembentukan kelompok tani tersebut.
c. Melakukan obrolan/permbicaraan dengan pembeli (anggota) saat pembeli mengajukan pembelian perlengkapan secara tangguh/kredit, guna untuk menanyakan tentang usaha petani

[105]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

dalam mengelola sawahnya. Seperti sawah akan ditanami apa? Sawah yang di mana? Dan bagaimana hasil pengelolaan sawah di masa panen sebelumnya? Dalam wawancara ini, pembeli juga sekaligus melakukan sharing/bertukar pikiran dengan pengurus mengenai produk perlengkapan pertanian apa yang cocok untuk mengelola sawah yang akan petani (pembeli) tanami.

d. Melakukan analisa terhadap kemampuan membayar/mengangsur hutang sebelumnya yang dimiliki oleh pembeli (anggota). Untuk menyikapi dalam pengembalian hutang/kredit agar tidak terjadi kesulitan dalam pengembalian, pihak pengurus melakukan beberapa cara yaitu yang pertama mengangsur dalam arti anggota langsung datang ke Kelompok Tani Margo Makmur untuk membayar angsuran pengembalian hutang/kredit. Yang kedua, pembeli (anggota) bisa langsung melunasi total hutang/kreditnya secara keseluruhan tanpa mengangsur.[106]

2. Praktik pengurus dalam membina nasabah (pembeli) agar memiliki kesadaran membayar hutang atas pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur

Dalam upaya pengamanan kredit (hutang) yang telah diberikan kelompok tani kepada pembeli (anggota), maka sudah menjadi kewajiban pihak pengurus untuk memantau, mengikuti dan membina usaha para pembeli (anggota).Dengan adanya pemantauan, pembinaan,

[106]Hasil Wawancara: Senan (Sekretaris Kelompok Tani Margo Makmur), 9 Maret 2017.

dan pengawasan yang dilakukan oleh pihak pengurus kelompok tani diharapkan mampu menginspirasi, memotivasi, dan menggerakkan anggota kelompok tani menuju kemandirian, seperti visi dan misi didirikannya Kelompok Tani Margo Makmur. Lebih khusus pembinaan dan pengawasan tersebut diharapkan usaha para anggota kelompok tani, khususnya para pembeli (anggota) yang memiliki hutang/kredit di kelompok tani berjalan dengan baik sesuai dengan rencana, sehingga pengembalian hutang akan berjalan dengan baik pula.[107]

Pembinaan oleh pihak pengurus kelompok tani dilakukan dengan melakukan pembicaraan dan kunjungan ke lokasi usaha anggota dalam mengelola sawahnya.Pematang sawah di Desa Krebet ini pada umumnya dimiliki oleh beberapa orang petani, sehingga letak sawah para petani yang berdampingan sangat menguntungkan pengurus Kelompok Tani Margo Makmur untuk melakukan kunjungan. Pengurus yang memiliki sawah yang berdekatan dengan tanah pembeli (anggota), biasanya melihat-lihat dan sekaligus melakukan obrolan seputar keadaan/kondisi tanaman pembeli (anggota), apakah baik-baik saja atau ada hambatan-hambatan yang akan menggangu usahanya dalam mengelola sawahnya atau tidak. Apabila ada hambatan yang mengganggu tanaman pembeli (anggota), maka pengurus akan mendatangkan pihak ketiga yaitu pembina dari

[107]Hasil Wawancara: Situm (Bendahara Kelompok Tani Margo Makmur), 7 Maret 2017.

Kelompok Tani dan GAPOKTAN. Pihak ketiga tersebut adalah orang yang ditunjuk dari kabupaten (dinas pertanian) untuk melakukan pendampingan kepada kelompok tani yang ada di Kabupaten Ponorogo. Pertemuan dengan pihak ketiga ini dijadikan sebagai media untuk sharing mendapatkan solusi dalam menyelesaikan hambatan-hambatan pembeli (anggota) dalam mengelola usahanya (sawah) atau sekedar untuk memperoleh informasi-informasi seputar pertanian.Pertemuan ini biasanya dilakukan pada waktu arisan bulanan yang dilakukan oleh Kelompok Tani Margo Makmur dengan diikuti oleh seluruh anggota kelompok tani. Tujuan dari kunjungan secara langsung ini, yaitu:[108]

a. Untuk men"cek" dan mendeteksi langsung keadaan usaha pembeli (anggota), misalnya dalam hal hambatan-hambatan yang dikeluhkan oleh nasabah serta mempelajari sebab-sebabnya untuk kemudian memberikan saran-saran untuk mengatasinya.
b. Untuk men"cek" dan menilai langsung perkembangan pelaksanaan fisik dari usaha yang dikelola pembeli (anggota).

Pembinaan lain yang dilakukan oleh Kelompok Tani Margo Makmur adalah dengan cara mempelajari dan menganalisis catatan-catatan buku administrasi kelompok tani terkait hutang/kredit yang ditinggalkan pembeli (anggota). Jika ada pembeli (anggota) yang masih tercatat memiliki hutang/kredit akan diingatkan sewaktu

[108]Hasil Wawancara: Situm (Bendahara Kelompok Tani Margo Makmur), 7 Maret 2017.

pembeli membeli perlengkapan pertanian lagi di kelompok tani. Selain itu, pihak pengurus juga melakukan pembicaraan dengan pembeli (anggota) terkait hasil panen sebelumnya.Hal ini dilakukan guna melakukan perbandingan-perbandingan untuk mengetahui tingkat perkembangan atau kemunduran usaha pembeli (anggota).Dengan ini diharapkan anggota menyadari bahwa pengurus kelompok tani mempunyai perhatian khusus kepada anggotanya untuk memajukan usaha anggota demi terwujudnya cita-cita Kelompok Tani Margo Makmur dan sekaligus membangun kesadaran para pembeli (anggota) dalam membayar hutangnya.[109]

C. Praktik Pengurus Dalam Menyelesaikan Masalah Pengembalian Hutang Pada Pembelian Perlengkapan Pertanian

Sebelum Kelompok Tani Margo Makmur menyetujui/memberikan hutang atas pembelian perlengkapan pertanian, maka pengurus kelompok tani akan terlebih dahulu melakukan analisa kelayakan kepada pembeli (angota). Analisa kelayakan tersebut mencakup 6C yaitu character, capital, capacity, collateral, condition dan contrains. Selain analisa kelayakan, Kelompok Tani Margo Makmur juga menerapkan BMPP (Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan). Halini dilakukan oleh pihak pengurus untuk meminimalisir risiko besarnya hutang/kredit yang

[109]Hasil Wawancara: Situm (Bendahara Kelompok Tani Margo Makmur), 7 Maret 2017.

disalurkan, di mana dalam pengajuan maksimal hutang pembelian perlengkapan pertanian sebesar Rp 1.000.000.[110]

Setelah analisa kelayakan dilakukan, maka tahapan berikutnya adalah pemantauan. Pemantauan dilakukan kepada seluruh anggota Kelompok Tani Margo Makmur khususnya untuk anggota yang memiliki hutang pembelian perlengkapan pertanian. Pemantauan terhadap pembeli (anggota) dilakukan pihak pengurus untuk memonitoring perkembangan usaha pembeli (anggota) setelah hutang/kredit diberikan.Pemantauan ini dilakukan dengan tujuan agar usaha anggota dapat berjalan dengan baik dan memperoleh hasil yang baik pula, sehinga nantinya anggota bisa melunasi hutang/kreditnya di kelompok tani. Pemantauan yang dilakukan oleh pengurus kelompok tani biasanya dalam bentuk kunjungan atau obrolan secara langsung antara anggota (pembeli) dengan pihak pengurus.[111]

Apabila terjadi permasalahan dalam pengembalian hutang oleh pembeli (anggota), misalnya terjadi tunggakan atau anggota menunda-nunda membayar hutangnya, maka langkah awal yang dilakukan oleh pihak pengurus yaitu: mempelajari dan menganalisis catatan-catatan buku administrasi kelompok tani tentang jumlah hutang pembeli (anggota) yang belum dibayar atau dilunasi. Kemudian setelah itu akan diingatkan terlebih dahulu, baik saat bertemu/melalui sms dan ditelepon secara langsung. Pihak pengurus juga akan mencari tahu alasan/sebab-sebab pembeli

[110]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

[111]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

(anggota) belum menyelesaikan kewajibannya untuk membayar hutang/kredit yaitu melalui permbicaraan/kunjungan kepada pembeli (anggota) untuk menanyakan tentang keadaan sawah yang ditanaminya. Sehingga nanti dapat ditentukan langkah atau metode apa yang akan diterapkan bagi pembeli (anggota) yang memiliki tunggakan atau belum bisa membayar hutang/kredit tersebut.[112]

Setelah melakukan analisa sebab kemacetan pembeli (anggota) yang belum membayar hutang/kredit, maka langkah selanjutnya pihak pengurus biasanya melakukan beberapa hal, di antaranya:[113]

1. Untuk menyelamatkan usahanya, maka pihak pengurus memberikan motivasi kepada anggota untuk memulai dan membenahi kembali usahanya tersebut. Motivasi tersebut biasanya diberikan melalui beberapa saran atau masukan, baik dengan mendatangkan pihak ketiga atau secara langsung dari pribadi pihak pengurus. Misalnya jika padi nasabah terkena wabah penyakit atau hama, pegurus menyarankan untuk memberikan sari dari tanaman temu yang telah diparut sebelumnya.
2. Memberikan hutang lagi dalam bentuk perlengkapan pertanian yang dibutuhkan pembeli (anggota) untuk menyelamatkan usahanya.
3. Memberikan waktu untuk membayar kembali hutang/kreditnya sampai masa panen berikutnya.

[112]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

[113]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

BAB IV

ANALISIS IMPLEMENTASI PRINSIP KEHATI-HATIAN DALAM JUAL BELI PERLENGKAPAN PERTANIAN DI KELOMPOK TANI MARGO MAKMUR

A. Analisis Dalam Menyaring Dan Membina Nasabah (Pembeli) Pada Pemberian Hutang Pembelian Perlengkapan Pertanian Di Kelompok Tani Margo Makmur

1. Analisis dalam menyaring nasabah (pembeli) pada pemberian hutang pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur

   Pada dasarnya semua pemberian hutang/kredit harus melalui proses analisis terlebih dahulu sebelum hutang/kredit tersebut diberikan/dicairkan, hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya hutang/kredit bermasalah, karena hutang/kredit yang bermasalah inilah yang akhirnya dapat membuat kerugian. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pengurus Kelompok Tani Margo Makmur, tentang analisis prinsip kehati-hatian dalam praktik jual beli perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur, maka peneliti mendapatkan jawaban dari pengurus, mengenai konsep penerapan prinsip kehati-hatian (prudential principle) dalam praktik jual beli perlengkapan pertanian oleh Kelompok Tani Margo Makmur antara lain:[114]

[114]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

a. Aspek character (penilaian perilaku/kepribadian)

Character adalah sifat atau perilaku seorang calon anggota.Tujuannya adalah untuk mengetahui itikad baik calon anggota dalam memenuhi moral, perilaku, maupun sifat-sifat pribadi.[115] Pada Kelompok Tani Margo Makmur, aspek karakter sangat penting untuk mengetahui perilaku dan sifat seseorang, karena lancar atau tidaknya dalam membayar hutang tergantung pada karakter seseorang. Jika calon anggota memiliki karakter yang bagus, dalam kondisi apapun dia tetap akan berusaha untuk mengangsur, sebaliknya jika anggota memiliki karakter buruk walaupun dalam kondisi usahanya lancar tetap saja ada kemungkinan untuk menunda-nunda membayar hutang/kreditnya. Dari hasil yang diperoleh, untuk menganalisis karakter anggota atau pembeli, Kelompok Tani Margo Makmur melakukan beberapa cara, di antaranya:[116]

1) Melihat sejarah masa lalu/sebelumnya, pembeli (anggota) dalam membayar/mengangsur hutangnya di Kelompok Tani Margo Makmur, secara tidak langsung sejarah anggota bisa membuktikan karakter anggota, jika anggota tidak pernah memiliki tunggakan hutang, maka pembeli (anggota) tersebut memiliki karakter yang bagus. Tetapi jika pembeli (anggota) tersebut masih belum menyelesaikan/melunasi hutang

[115]Usanti dan Abd Shomad, Transaksi Bank, 67.

[116]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

sebelumnya dan mengajukan hutang lagi, maka anggota tersebut memiliki karakter yang buruk atau tidak bagus.

2) Adanya arisan Kelompok Tani Margo Makmur yang diikuti oleh seluruh anggota kelompok tani juga merupakan salah satu langkah awal pihak pengurus untuk mengenal lebih akrab dan dalam tentang karakter anggotanya karena arisan tersebut dilakukan setiap bulan sekali secara bergantian di rumah anggota kelompok tani.[117]

Penilaian karakter pembeli (anggota) secara formal dan mendalam tidak dilakukan oleh pihak pengurus kelompok tani, hal ini dikarenakan pemberian hutang/kredit pembelian perlengkapan pertanian secara tangguh/kredit hanya diberikan kepada anggota kelompok tani saja.Sedangkan anggota kelompok tani sendiri adalah tetangga yang masih satu RT atau satu dusun dengan pengurus/kelompok tani, sehingga karakter anggotanya sudah dikenali terlebih dahulu.Dan khusus untuk orang luar atau selain anggota tidak diperkenankan mengajukan pembelian perlengkapan pertanian secara hutang/kredit, sehingga jika orang luar berkeinginan membeli perlengkapan pertanian harus membelinya secara tunai.Hal ini dikarenakan orang luar/selain anggota adalah orang yang memiliki tempat tinggal sudah tidak satu dusun dengan

[117]Hasil Wawancara: Senan (Sekretaris Kelompok Tani Margo Makmur), 9 Maret 2017.

pengurus atau kelompok tani, sehingga karakternya tidak begitu dikenali oleh pengurus.

b. Aspek capacity (penilaian kemampuan)

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon anggota dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Dalam praktiknya untuk menganalisis kemampuan bayar pembeli (anggota) secara otomatis kondisi perekonomiannya pun dapat diketahui.Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur laba sampai sejauh mana anggota mampu mengembalikan hutang-hutangnya secara tepat waktu dari segala usaha yang diperoleh.[118]Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis untuk mengetahui kemampuan membayar atau mengangsur anggota, pengurus kelompok tani dapat menganalisis dengan cara: melakukan obrolan/pembicaraan dengan pembeli (anggota) saat pembeli mengajukan pembelian perlengkapan pertanian secara tangguh/kredit, guna untuk menanyakan tentang rencana untuk mengelola sawahnya dan hasil pengelolaan sawah di masa panen sebelumnya. Seperti: sawah akan ditanami apa? Sawah yang di mana?Hal ini dilakukan untuk menghitung seberapa besar kemampuan pembeli (anggota) untuk mengelola sawah dan

[118]Usanti dan Abd Shomad, Transaksi Bank, 67.

mendapatkan keuntungan/laba sehingga bisa membayar hutang/kreditnya.[119]

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa penilaian pada aspek capacity di Kelompok Tani Margo Makmur sudah dilakukan, yaitu dengan melakukan berbagai wawancara kepada pembeli (anggota) dan kemudian menganalisa jumlah pendapatan/penghasilan dari mengelola usaha (sawahnya)

c. Aspek capital (penilaian modal)

Capital adalah menilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya. Berdasarkan data yang peneliti peroleh prinsip capital di Kelompok Tani Margo Makmur belum diterapkan, seperti menganalisis laporan keuangan yang disampaikan oleh pembeli (anggota).Karena pembeli yang mengajukan pembelian perlengkapan pertanian secara tangguh/kredit di Kelompok Tani Margo Makmur sebagian besar dari ekonomi menengah ke bawah dan tidak memiliki laporan keuangan.Di samping itu penilaian kekayaan pembeli (anggota) secara fisik atau yang terlihat sudah dapat diketahui oleh pengurus karena mereka adalah bertetangga.

[119]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

d. Aspek collateral (penilaian jaminan)

Aspek collateral atau jaminan yang cukup akan menjamin pengembalian dana yang dipinjam oleh calon anggota. Oleh karena itu jaminan menjadi faktor penting dalam pemberian hutang/kredit.Dikatakan faktor yang penting karena jaminan merupakan jalan keluar kedua dalam pembayaran pembiayaan angsuran.Jaminan bertujuan untuk menghilangkan atau paling tidak menekan risiko yang mungkin timbul jika calon anggota tidak bisa lagi melunasi kewajibannya.[120]

Berdasarkan data yang peneliti peroleh prinsip collateral/jaminan belum dilakukan, hal ini dikarenakan pengurus memiliki kepercayaan penuh kepada pembeli (anggotanya), bahwa ia akan membayar/melunasi kekurangan dari pembelian perlengkapan pertanian tersebut. Hutang/kredit yang ditinggalkan di Kelompok Tani Margo Makmur biasanya tidak melebihi batas maksimal, sebab batas maksimal pembelian perlengkapan pertanian yang bisa dihutang/kredit oleh pembeli (anggota) yaitu sebesar Rp. 1.000.000.Selain itu, pembeli (anggota) yang memiliki sisa uang kembalian dari pembelian perlengkapan pertanian sering kali dititipkan di kelompok tani. Yang mana uang tersebut akan digunakan sebagai simpanan untuk kemudian hari pembeli

[120]Ismail, Perbankan Syariah, 85.

melakukan pembelian perlengkapan, maka pembeli hanya tinggal menambahkan uang tersebut.[121]

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengurus Kelompok Tani Margo Makmur tidak menerapkan adanya jaminan, hal ini dikarenakan sudah adanya kepercayaan pengurus kepada pembeli (anggota) dan juga adanya sebagian sisa uang dari pembelian perlengkapan sebelumnya yang dititipkan ke pengurus kelompok tani.

e. Analisis condition of economy

Menganalisa condition atau keadaan, baik keadaan lingkungan maupun kegiatan usaha pembeli (anggota). Di sini pihak pengurus menilai apakah usaha tersebut memiliki letak yang strategis dan diminati masyarakat, mencari tahu kondisi dan status usaha milik pribadi atau kontrak, memastikan kemungkinan adanya penggusuran lahan kepada petugas pasar dan menganalisa faktor pendukung atau faktor penghambat dari usaha dengan melihat kondisi terakhir calon anggota.[122]

Pada kenyataannya aspek kondisi menjadi aspek yang kurang diperhitungkan oleh Kelompok Tani Margo Makmur dan hanya sebagai aspek tambahan saja, karena penilaian kondisi di sini sudah tertutup dengan adanya penilain pada aspek kemampuan (capacity) dalam mengembalikan hutang/kredit.Penilaian tersebut

[121]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

[122]Supramono, Perbankan dan Masalah, 161.

dilakukan dengan wawancara terkait rencana pembeli (anggota) untuk mengelola sawahnya dan hasil pengelolaan sawah di masa panen sebelumnya.

Jadi penillaian pada aspek condition di sini oleh pengurus Kelompok Tani Margo Makmur belum diterapkan karena sudah terjawab/tertutup dengan analisa pada aspek capacity.

f. Aspek constraints (keadaan yang menghambat)

Aspek constraints (keadaan yang menghambat usaha), pengurus sebelum memberikan hutang/kredit perlu memperhatikan faktor hambatan atau rintangan yang ada pada suatu daerah atau wilayah tertentu yang menyebabkan suatu proyek/usaha nasabah tidak dapat dilaksanakan.[123]

Kelompok Tani Margo Makmur menerapkan prinsip constraint ini dengan tujuan untuk menekan risiko bahkan menghindari risiko yang akan ditimbulkan dalam pemberian hutang/kredit. Untuk menilai dari aspek constraints, hal yang dilakukan oleh pengurus kelompok tani hampir sama dengan apa yang dilakukan untuk menilai apek capacity pembeli (anggota). Yaitu pengurus melakukan obrolan/perbincangan dengan nasabah (pembeli) saat pembeli mengajukan pembelian perlengkapan secara tangguh/kredit, guna untuk mengetahui hambatan/masalah-masalah yang pernah dialami sebelumnya pada waktu mengelola

[123]Muhammad, Manajemen Bank, 305.

sawahnya. Dengan keadaan tersebut apakah pembeli (anggota) tidak mendapatkan keuntungan yang maksimal dan akan mengalami kesulitan dalam pengembalian hutang/kredit. Dan dalam hal ini lebih sering pihak pembeli (anggota) melakukan sharing/bercerita tentang masalah/hambatan yang menggangu usahanya tanpa ditanya terlebih dahulu oleh pengurus guna meminta solusi atau masukan kepada pengurus kelompok tani.[124]

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam penilaian aspek contrains pihak pengurus melakukan wawancara kepada pembeli (anggota) guna menanyakan tentang hambatan/masalah-masalah yang dihadapi dalam mengelola usaha (sawahnya).Selain itu adanya perasaan terbuka dan percaya pembeli (anggota) kepada pengurus membuat pembeli (anggota) tanpa diminta selalu bercerita tentang hambatan/masalah yang mengganggu usahanya guna meminta solusi atau masukan.Jadi dengan begitu pihak pengurus terkadang tidak perlu lagi melakukan wawancara kepada pembeli (anggota).

Tujuan diterapkannya analisis prinsip kehati-hatian pada pembelian perlengkapan pertanian dengan sistem tangguh/kredit adalah untuk menekan kemungkinan terjadinya hutang/kredit macet.Dan setelah dilakukannya analisis prinsip kehati-hatian tersebut

[124]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

anggota lebih memiliki rasa tanggung jawab dalam membayar hutang/kewajibannya.

Dalam pelaksanaannya dari keenam prinsip analisis kelayakan tersebut pengurus Kelompok Tani Margo Makmur lebih mengutamakan pada aspek analisis character, capacity dan contraints sedangkan analisis capital, collateral, condition of economy hanya sebagai aspek tambahan saja. Berdasarkan analisa penulis, pengurus Kelompok Tani Margo Makmur juga melakukan prinsip kehati-hatian dengan menetapkan adanya BMPP (Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan) hal ini dilakukan oleh pihak pengurus untuk meminimalisir risiko besarnya hutang/kredit yang disalurkan, di mana dalam pengajuan maksimal hutang pembelian perlengkapan pertanian sebesar Rp 1.000.000. Pengurus Kelompok Tani Margo Makmur dalam menentukan besarnya BMPP tersebut dinilai melalui analisis dari capacity (kemampuan) anggota.

2. Analisis dalam pembinaan nasabah (pembeli) agar memiliki kesadaran membayar hutang atas pembelian perlengkapan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur

Setelah upaya analisis kelayakan pemberian hutang dalam pembelian perlengkapan pertanian yang dilakukan oleh pengurus kelompok tani, maka langkah yang kemudian ditempuh oleh pengurus untuk menanamkan kesadaran dalam membayar hutang adalah melalui pembinaan. Pembinaan debitur ialah upaya pengamanan kredit yang

telah diberikan oleh kreditur dengan jalan terus memantau atau memonitor dan mengikuti jalannya perusahaan (secara langsung atau tidak langsung), serta memberikan saran atau nasihat dan konsultasi agar perusahaan (debitur) berjalan dengan baik sesuai dengan rencana, sehingga pengembalian kredit akan berjalan dengan baik pula.[125]

Pembinaan yang dilakukan oleh pengurus Kelompok Tani Margo Makmur dilakukan dengan dua cara, yaitu secara aktif/langsung dan pasif pada 3 (tiga) aspek prinsip kehati-hatian yang telah diterapkan. Tiga aspek tersebut, yaitu:[126]

1. Character, adalah pembinaan pada sifat atau watak seorang debitur/nasabah. Peminaan ini dilakukan dengan tujuan agar debitur atau nasabah memiliki karakter yang baik dan dapat dipercaya. Pembinaan pada aspek character ini dilakukan dengan cara: mempelajari dan menganalisis catatan-catatan buku administrasi kelompok tani terkait hutang yang ditinggalkan pembeli. Jika ada pembeli yang masih tercatat memiliki hutang/kredit akan diingatkan sewaktu pembeli (anggota) membeli perlengkapan pertanian di kelompok tani.
2. Capacity, adalah pembinaan pada aspek kemampuan (skill) nasabah agar mampu memiliki kemampuan yang lebih matang atau kreatif dalam mengelola usaha dan mencari laba. Pembinaanpada aspek capacitydilakukan melalui 2 (dua) cara yaitu:

[125]Firdaus dan Maya Ariyanti, Manajemen Perkreditan, 112.

[126]Hasil Wawancara: Situm (Bendahara Kelompok Tani Margo Makmur), 7 Maret 2017.

a. Melakukan pembicaraan dan kunjungan ke lokasi usaha (sawah) nasabah untuk melihat-lihat keadaan/kondisi tanaman nasabah, apakah baik-baik saja atau ada hambatan-hambatan yang akan menggangu usaha pembeli (anggota) dalam mengelola sawahnya.

b. Menghadirkan pihak ketiga pada waktu arisan rutin bulanan dengan diikuti oleh seluruh anggota Kelompok Tani Margo Makmur. Pihak ke tiga di sini adalah orang yang ditunjuk oleh kabupaten untuk melakukan pembinaankepada seluruh kelompok tani yang ada di Kabupaten Ponorogo. Tujuan mendatangkan pihak ketiga di sini yaitu untuk sharing/bertukar pikiran guna mendapatkan solusi dalam menyelesaikan hambatan-hambatan pembeli (anggota) dalam mengelola usahanya (sawah) atau hanya sekedar untuk memperoleh informasi-informasi seputar pertanian.[127]

3. Contrains adalah pembinaan dalam aspek mengelola atau memanajemen hambatan atau rintangan di kemudian hari. Tujuannya adalah untuk mengantisipasi atau mencari solusi dalam menangani permasalahan atau hambatan yang mengganggu usahanya. Pembinaan pada aspek contrains ini dilakukan dengan cara: melakukanobrolan/pembicaraan dengan pembeli (anggota) terkait hasil panen sebelumnya. Hal ini dilakukan guna melakukan

[127]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

perbandingan-perbandingan untuk mengetahui tingkat perkembangan atau kemunduran usaha nasabah. Dengan adanya perbandingan-perbandingan tersebut diharapkan dapat mengantisipasi masalah yang akan datang, sekaligus [128]

Jadi dari uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa upaya pengurus dalam membina pembeli (anggota) agar memiliki kesadaran membayar hutang/kreditnya dilakukan pada tiga aspek prinsip kehati-hatian, yaitu: character, capacity, dan contrains. Pembinaan tersebut dilakukan secara aktif/langsung melalui media wawancara/sharing dan juga kunjungan serta dengan menghadirkan pihak ketiga dalam kegiatan arisan kelompok tani.Sedangkan secara pasif dilakukan melalui meneliti buku catatan administrasi pengurus kelompok tani dan wawancara/pembicaraan seputar uasaha nasabah untuk melakukan perbandingan-perbandingan usahanya.Dengan adanya pembinaan pada aspek character, capacity, dan contrains melalui pendekatan pembinaan secara aktif dan pasif diharapkan pihak angggota menyadari bahwa pengurus kelompok tani mempunyai perhatian khusus kepada anggota untuk memajukan usahanya. Sehingga apabila usaha nasabah tersebut lancar dan berjalan dengan baik, maka kemungkinan untuk membayar hutangpun juga akan baik.

[128]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

B. Analisis Dalam Menyelesaikan Permasalahan Pengembalian Hutang Pada Pembelian Perlengkapan Pertanian

Dalam hutang/kredit jika sudah terlihat adanya tanda-tanda akan terjadi risiko, seperti: anggota belum membayar hutangnya atau sudah mulai memiliki tunggakan dalam membayar hutang/kreditnya, maka pihak pengurus perlu melakukan analisa sebab kemacetan. Sebab kemacetan/bermasalahnya hutang terjadi karena berbagai hal yang terjadi pada pembeli (anggota), misalnya terjadi bencana, gagal panen, usahanya bangkrut, anggota sakit, dan lain sebagainya.Sebab-sebab tersebut mengakibatkan hutang/kredit yang dilakukan olehpembeli (anggota) mengalami masalah, dari hal ini bisa diidentifikasi penyebab terjadinya risiko, sehingga pihak pengurus kelompok tani bisa melakukan tindakan lebih lanjut.[129]

Dalam setiap usaha, pasti tidak terlepas dari risiko-risiko yang timbul akibat pembeli tidak dapat melunasi hutang/kredit yang dipinjamnya.Sehingga risiko tidak terbayarnya hutang oleh pembeli menyebabkan hutang/kredit bermasalah atau angsuran tersendat.Untuk itu, perlu dilakukan analisa sebab kemacetan dan penyelesaian hutang/kredit bermasalah. Dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang/kredit pembelian perlengkapan pertanian, pihak pengurus biasanya lebih menerapkan 3 (tiga) metode, yaitu:[130]

---

[129]Kasmir, Manajemen Perbankan, 120.

[130]Hasil Wawancara: Lamuji (Ketua Kelompok Tani Margo Makmur), 31 Februari 2017.

a. Menggali potensi peminjam

Langkah untuk menggali potensi nasabah yaitu pengurus memberikan motivasi kepada nasabah untuk memulai dan membenahi kembali usahanya tersebut karena pihak pengurus menyadari bahwa aggota tersebut memang bisa mengelola sawahnya dan ini terbukti dari hasil panen/pengelolaan sawah sebelumnya.Motivasi tersebut biasanya diberikan melalui beberapa saran atau masukan yang diberikan kepada nasabah, baik dengan mendatangkan pihak ketiga atau langsung dari pribadi pihak pengurus. Misalnya jika padi anggota terkena wabah penyakit atau hama, pegurus menyarankan untuk memberikan sari dari tanaman temu yang telah diparut sebelumnya.

b. Restructuring

Tindakan Restructuring yang dilakukan pengurus yaitu dengan cara memberikan hutang/kredit lagi dalam bentuk perlengkapan pertanian yang dibutuhkan nasabah (pembeli) untuk menyelamatkan atau membenahi usahanya.

c. Rescheduling

Yaitu pengurus Kelompok Tani Margo Makmur memberikan waktu untuk membayar/mengangsur kembali hutang/kreditnya sampai masa panen berikutnya.

Berdasarkan hasil penelitian penulis pengurus Kelompok Tani Margo Makmur dalam menangani hutang/kredit bermasalah dari

kolektabilitas kurang lancar, telah menerapkan beberapa metode diantaranya yaitu menggali potensi pembeli (anggota) dengan dibarengi tambahan hutang/kredit (restructuring) kemudian menerapkan rescheduling sebagai solusi terbaik agar aman dalam menyelesaikan hutang/kredit bermasalah. Karena penyelesaian hutang/kredit bermasalah dengan carareschedulingdapat menambah jangka waktu angsuran, sehingga pembeli (anggota) dapatsedikit terbantu dalam menyelesaikan hutang/kreditnya dengan adanya kelonggaran waktu.Ketiga metode tersebut merupakan bentuk usaha dari pihak pengurus dalam rangka menyelesaikan permasalahan pembayaran hutang pada aspek capacity, sebab pada metode ini pihak pengurus lebih sering berhubungan dengan pembeli (anggota) untuk mengikuti jalannya usaha anggota. Penyelesaian masalah pada Kelompok Tani Margo Makmur lebih ditekankan pada aspek capacity dengan menggali potensi nasabah, menerapkan metode restructuring dan rescheduling diharapkan mampu menyelesaikan masalah yang telah ada serta mampu menyelamatkan usaha nasabah. Sehingga apabila pembeli (anggota) sukses dalam mengelola usaha atau mencari laba, maka kemungkinan besar dalam membayar hutang juga akan baik dan permasalahan dalam pembayaran hutang di kelompok tani juga dapat teratasi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyaring nasabah pada pembelian perlengkan pertanian di Kelompok Tani Margo Makmur menerapkan 3 aspek, yaitu aspek analisis character (karakter), capacity (kemampuan) dan contrains (hambatan).
2. Penerapan prinsip kehati-hatian dalam membina nasabah agar memiliki kesadaran membayar hutang/kreditnya dilakukan dengan cara melakukan pembinaan secara aktif dan pasif pada tiga aspek, yaitu character, capacity, dan contrains.
3. Penerapan prinsip kehati-hatian dalam menyelesaikan permasalahan pengembalian hutang pada pembelian perlengkapan pertaniandi Kelompok Tani Margo Makmur lebih ditekankan pada aspek capacity dengan melalui 3 (tiga) tahapan yakni menggali potensi peminjam, restructuring, dan rescheduling.

B. Saran

Kelompok Tani Margo Makmur perlu menyediakan SDM tambahan atau pelatihan-pelatihan yang memadai untuk menunjang kegiatan operasional, baik dari segi administrasi pembukuan, pembinaan dan pengelolaan agar dapat melakukan program pendampingan intensif terhadap anggota yang memperoleh hutang/kredit.

DAFTAR PUSTAKA

Amar Makruf, Anis." Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Muḍārabah Di BMT Surya Mandiri Ponororgo." Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2015.

Amin Silalahi, Gabriel. Metode Penelitian Dan Studi Kasus. Sidoarjo: CV Citra Media, 2003.

Arifin, Zainul. Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006.

Damanuri, Aji. Metodologi Penelitian *Mu'*amalah. Ponorogo, STAIN Po Press, 2010.

Departemen Agama RI. Al-Qur'an dan Terjemahnya. Jakarta: Khazanah Mimbar Plus, 2011.

Firdaus, Rachmat dan Maya Ariyanti. Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah Kebijakan, dan Aplikasinaya Lengkap dengan Analisis Kredit. Bandung: Alfabeta, 2011.

Gandapradja, Permadi. Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004.

Ghofur Anshori, Abdul. Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.

Hamidi. Metode Penelitian Kualitatif: Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian. Malang: UMM Press, 2004.

Iskandar. Metodologi Penelitian Pendidikan Dan Sosial: Kuantitaif Dan Kualitatif. Jakarta: GP. Press, 2009.

Ismail. Perbankan Syariah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.

J. Moleong, Lexy. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002.

Karim, Adiwarman A. Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.

Kasmir. Manajemen Perbankan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000.

---------. Manajemen Perbankan: Edisi Revisi. Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Margono. Metodologi Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998.

Marzuki. Metodologi Riset. Yogyakarta: PT Prasetya Widia Pratama, 2000.

Muhammad. Manajemen Dana Bank Syariah. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.

---------. Metodologi Penelitian Ekonomi Islam. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Mulyadi. Prinsip Kehati-hatian (Prudent Banking Principle) dalam Kerangka UU Di Indonesia. t. tp.: t.p, 2005

Mulyana, Dedy. Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2004.

Munawir. Analisa Laporan Keuangan. Yogyakarta: Liberty, 2012.

Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. Metodologi Penelitian. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009.

Nasikhah, Zumrotul." Penerapan Prinsip Kehati-hatian (prudential principle) Dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan: Studi Kasus di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang." Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2015.

Nasution. Metode Penelitian Naturalistik-Kualitatif. Bandung: Tarsito, 2002.

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah nomor: 91 /Ker/M.KUKM/IX/2004.

P. Usanti, Trisadini dan Abd Shomad. Transaksi Bank Syariah. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.

Rahardja, Prathama. Uang dan Perbankan. Jakarta: PT Rineka Cipta, 1990.

Rindjin, Ketut. Pengantar Perbankan Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000.

Rivai, Veithzal dan Antoni Nizar Usman. Islamic Economics & Finance: Ekonomi dan Keuangan Bukan Alternatif, tetapi Solusi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.

---------. Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa. Jakarta: CV. Kharisma Putra Utama, 2008.

Santi Wulandari, Dwi. ”Prinsip Kehati-hatian Dalam Perjanjian Kredit Bank: Studi Pada Bank Central Asia Cabang Cilegon, ”Tesis, Universitas Diponegoro, Semarang, 2009.

Singarimbun, Masri dan Sofyan Efendi. Metode Penelitian Survey. Jakarta: LP3ES, 1987.

S.P Hasibun, Malayu. Dasar-Dasar Perbankan. Jakarta: Bumi Aksara, 2006.

Sudjana, Nana dan Ahwal Kusuma. Proposal Penelitian Diperguruan Tinggi. Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002.

Sugiyono. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta, 2010.

Supramono, Gatot. Perbankan dan Masalah Kredit. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002.

Syafei, Rachmat. Fiqih Muamalah. Bandung: CV Pustaka Setia, 2011.

Usman, Rachmadi. Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Yuli Santo, Eko.” Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Perjanjian Kredit Di Lembaga Perbankan.”Skripsi, Universitas Jember, Jember, 2008.

Dokumentasi Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJM) Desa Krebet. 2010.