

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Dana Bank Syariah

1. Pengertian Manajemen Dana Bank Syariah

Manajemen dana bank sebagai suatu proses pengelolaan, penghimpunan dana-dana dari masyarakat ke dalam lembaga keuangan dan pengalokasian dana-dana tersebut bagi kepentingan lembaga keuangan dan masyarakat serta pemupukannya secara optimal melalui pergerakan semua sumber daya yang tersedia demi mencapai tingkat rentabilitas yang memadai sesuai dengan batas ketentuan peraturan yang berlaku.

Manajemen dana bank syariah¹ adalah upaya yang dilakukan oleh lembaga dana bank syariah dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktivitas *funding* untuk disalurkan kepada aktivitas *financing*, dengan harapan bank yang bersangkutan tetap mampu memenuhi kinerja-kinerja likuiditas, rentabilitas dan solvabilitas.

2. Fungsi Manajemen Dana Bank Syariah

Dalam menjalankan operasionalnya bank syariah memiliki empat fungsi sebagai berikut:

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP-AMP YKPN, 2002), hal. 12

- a. Sebagai penerimaan amanah untuk melakukan investasi dana-dana yang dipercaya oleh pemegang rekening investasi/deposan atau dasar prinsip bagi hasil dengan kebijakan investasi bank.
 - b. Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki pemilik dana (*shohibul maal*) sesuai dengan arahan investasi yang dikehendaki oleh pemilik dana.
 - c. Sebagai penyedia jasa lalu lintas pembayaran dan jasa-jasa lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
 - d. Sebagai pengelola fungsi sosial.
3. Tujuan Manajemen Dana Bank Syariah

Manajemen dana bank syariah mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a. Memperoleh profit yang optimal.
- b. Menyediakan dana cair dan kas yang memadai.
- c. Mengelola kegiatan-kegiatan lembaga ekonomi dengan kebijakan yang pantas bagi seseorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain.
- d. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.²

² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 112

B. Pembiayaan Syariah

1. Pengertian Pembiayaan Syariah

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan. Pembiayaan secara luas yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.³ Pada bank konvensional aktivitas pembiayaan lebih dikenal dengan istilah kredit yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam meluniasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁴

Menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan *deficit unit*.⁵ Pembiayaan syariah adalah suatu pemberian dana kepada masyarakat yang memiliki kekurangan dan dengan sistem kerja sama, supaya dikelola atas dasar prinsip syariah.

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan

³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002), hal. 17

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2000), hal. 92.

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 160

nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang insdustri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.⁶

3. Fungsi Pembiayaan

Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan adalah sebagai berikut:⁷

a. Pembiayaan yang dapat meningkatkan daya guna dari modal atau/uang

Uang yang terhimpun dari penabung dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau meningkatkan usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdangangan, ataupun meningkatkan usaha secara menyeluruh. produktivitas secara menyeluruh.

b. Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang tke tempat yang lebih bermanfaat.

⁶ Yusuf, Ayus Ahmad, dan Abdul Aziz, *Manajemen Operasional Bank Syariah*, (Cirebon: STAIN, 2009), hal. 68

⁷ Veithzal Riva'I, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hal. 7

c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya melalui pembiayaan.

d. Menimbulkan gairah usaha masyarakat

Dengan pembiayaan, maka akan menimbulkan semangat dan gairah usaha masyarakat. Karena melalui pembiayaan, masyarakat akan mendapatkan tambahan modal bagi kelangsungan bisnis usahanya.

e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi

Pembiayaan dapat diarahkan untuk menambah perputaran suatu barang serta memperlancar distribusi barang-barang dan pendapatan agar merata ke seluruh lapisan masyarakat.

f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional

Semakin meningkatnya suatu pembiayaan, maka akan terjadi pula peningkatan usaha. Apabila usaha tersebut dapat meningkat, maka pajak yang dikeluarkanpun akan meningkat pula. Secara tidak langsung, maka pembiayaan dapat meningkatkan pendapatan nasional.

4. Jenis-Jenis Pembiayaan di Koperasi Syariah

Produk-produk pembiayaan bank syariah dapat diklasifikasikan kepada empat kategori umum yaitu:⁸

a. Prinsip Jual Beli

Jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dapat dibedakan menjadi pembiayaan *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.

b. Pembiayaan Bagi Hasil (*Syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Produk pembiayaan yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

c. Prinsip Sewa (*al-Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi dengan adanya pemindahan manfaat. Pada transaksi *al-ijarah* nasabah tidak mempunyai hak untuk memiliki barang tersebut akan tetapi hanya menikmati manfaat yang menjadi objek. Bank mengenakan biaya sewa terhadap nasabah. Pada jenis *al-ijarah muntahia bi al-tamlik* (sewa yang diakhiri dengan kepemilikan), diakhir masa sewa, bank dapat menjual barang yang

⁸ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hal. 128

disewakan kepada nasabah. Harga sewa harga jual disepakati pada awal perjanjian.

d. Prinsip Jasa

Produk-produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi.⁹

C. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Secara etimologis, murabahah berasal dari kata *al-rihb* atau *al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan. Dengan kata lain, *al-rihb* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan, laba, faedah.¹⁰

Murabahah menurut istilah Fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual mengatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk

⁹ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hal. 128

¹⁰ Ahmad Warson Munawwir, *Kamus Arab Indonesia*, (Surabaya : Pustaka Progesif, 1997), hal. 463

memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan yang telah disepakati berdasarkan jangka waktu tertentu.¹¹

Murabahah¹² adalah suatu akad jual beli terhadap barang dimana pembayarannya dari harga asal di tambah sejumlah keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain, murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh. *Bai' al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, *bai' al muabahah* penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah. Bank syari'ah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati antara bank syari'ah dan nasabah.

¹¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 81

¹² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), hal. 101

Murabahah¹³ adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah), dimana bank bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian barang atau material barang yang dibutuhkan nasabah dan nasabah akan mengembalikan sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.

Menurut fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam Pernyataan Akuntansi Keuangan (PSAK) tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa murabahah akad jual beli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹⁴

2. Dasar Hukum

Murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antara sesama

¹³ Bank Muamalat, *Prosedur Pelaksanaan Produk Pembiayaan IB Muamalat Usaha Mikro*, (Jakarta : PT. Bank Muamalat Indonesia, 2013), hal. 2

¹⁴ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), hal. 13-14

umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.¹⁵ Adapun dasar hukum terkait murabahah adalah :

a. Al-Qur'an

Sebagaimana yang disebutkan dalam surat An-Nisa' : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ وَلَا تَحْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu ; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa' : 29)*¹⁶

b. Al-hadits

Dari Shuhaib, bahwa Rasulullah SAW bersabda :

عن صاحب بن صحيح عن أبيه قال: رسول الله سئل عن رجل باع ثلث فيهن

البركة البيع ألي أجل والمقا رضة وأخلاة الم با شعير للبيع

*“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan : jual beli secara tangguh, Muqaradah (Mudarabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”(Riwayat Ibn Majah dari Shuhaib).*¹⁷

¹⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), hal. 45-46

¹⁶ *Ibid.*, Hal. 107

¹⁷ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, Juz I, hal. 72

c. Ijma'

Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *murabahah*. Kaidah fiqh:”pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah¹⁸

Ketentuan umum murabahah dalam bank syari'ah :

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati spesifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli *plus* keuntungannya.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu uang telah disepakati.

¹⁸ Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syari'ah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2008), hal. 246

- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

3. Ciri-ciri Dasar Kontrak Murabahah

Ciri-ciri dasar kontrak murabahah (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut :¹⁹

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dn dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- d. Pembayarananya ditangguhkan.

¹⁹ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syari'ah*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), hal. 93

4. Rukun dan Syarat Murabahah

Menurut fuqaha kalangan Hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan qabul.²⁰ Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu :

- a. Pelaku akad, yaitu bai' (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *mustari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- c. *Shighat*, yaitu ijab dan qabul.²¹

Sedangkan dalam murabahah dibutuhkan beberapa syarat, antara lain :²²

- a. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan murabahah, seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerjasama (*isyarak*), dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal. Jika tidak mengetahuinya, maka jual beli tersebut

²⁰ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta : Teras, 2011), hal. 55

²¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal.

²² Wiroso, *Jual Beli Murabahah....*, hal. 16-18

tidak sah sehingga di tempat transaksi. Jika tidak diketahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurlah transaksi itu.

b. Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

c. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.

Syarat ini diperlukan dalam murabahah dan *tauliyah*, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari sejenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya. Jika modal dan benda-benda yang tidak memiliki kesamaan, seperti barang dagangan, selain dirham dan dinar, tidak boleh diperjualbelikan dengan cara murabahah atau *tauliyah* oleh pihak yang tidak memiliki barang dagangan. Hal ini karena murabahah atau *tauliyah* adalah jual beli dengan harga yang sama dengan harga pertama, dengan adanya tambahan keuntungan dalam sistem murabahah.

- d. Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.

Seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem murabahah. Hal semacam ini tidak diperbolehkan karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungan.

- e. Transaksi pertama haruslah sah dengan syara'

Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara murabahah, karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penamaan.

5. Mekanisme Pembiayaan Murabahah

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah lembaga keuangan bertindak sebagaimana berikut :

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- b. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyedia barang yang dipesan nasabah.
 - d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka.²³
6. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Murabahah
- a. Bagi bank
 - 1. Sebagai salah satu penyaluran dana.
 - 2. Memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin*.
 - b. Bagi nasabah
 - 1. Merupakan salah satu alternative untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
 - 2. Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.²⁴

D. Pembiayaan Mudharabah

1. Pengertian Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha

²³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta : Raja Grafindo, 2015), hal. 47

²⁴ *Ibid.*, hal. 47

antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Mudharabah²⁵ berasal dari kata dharb, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian ini bukan akibat kelalaian si pengelola. Jika kerugian itu diakibatkan kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Mudharabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktekkan oleh bangsa arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang yang kala itu Nabi Muhammad SAW berusia kira-kira 20-25 tahun dan belum menjadi Nabi, beliau melakukan akad *mudharabah* dengan khadijah.²⁶

²⁵ Muhammad syafi'I antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal. 95

²⁶ Adiwarmarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2006) hal. 204

2. Landasan Hukum Mudharabah

Landasan syariah dibolehkannya *mudharabah* adalah:

a. Al-Qur'an

QS. Al-Muzzammil ayat 20

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثَيِ اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ

وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَنْ لَنْ تُحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۗ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ

عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرْضَىٰ ۖ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۖ

وَآخَرُونَ يُقاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۗ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ

وَاقْرَءُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ بِحَدِّهِ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرٌ

وَأَعْظَمُ أَجْرًا ۗ وَاسْتَعْفِفُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: “*Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh*

(balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”. (Suma, 2013:156).²⁷

b. Hadist

Hadis Nabi Muhammad SAW Riwayat Ath-Thabrani yang

artinya :

رَوَى ابْنُ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ قَالَ : كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا

دَفَعَ الْمَالَ مَضَارِبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهَا لَا يَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَادٍ يَا وَلَا

يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةَ ذَاتِ كَبْدَرُطْبَةِ فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ فَبَلَغَ شَرِّهُ رَضِيَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

فَأَجَا زَه

Artinya: *Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana kepada mitra usahanya secara mudharabah, ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah Saw, dan Rasulullah pun mengizinkannya.*

c. Fatwa

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 07/DSNMUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah*.

3. Macam-Macam Mudharabah

Dalam *mudhrabah* ini terdapat dua jenis akad, yaitu :

a. *Al Mudharabah Muthlaqah*

²⁷ Departemen Agama Islam, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: Al-Ikhlash, 1995), hal. 188

Disebut *al-mudharabah al-muqayyadah* atau mudharabah yang terbatas apabila *shohibul maal* menentukan bahwa *mudharib* hanya boleh berbisnis dalam bidang tertentu. Berarti *mudharib* hanya boleh menginvestasikan uang *shohibul maal* pada bisnis di bidang tersebut dan tidak boleh pada bisnis di bidang yang lain. Maksudnya yaitu *mudharib* dibatasi dengan batasan-batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shohibul maal* dalam memasuki jenis usaha.²⁸

b. *Al Mudharabah Muqayyad*

Di dalam akad *mudharabah muqayyad* merupakan kebalikan dari *mudhrabah mutlaqah*. Di mana pihak pemilik dana (*shahibul mal*) tidak memberikan kekuasaan secara penuh kepada pengelola dana (*mudharib*). Dengan kata lain pemilik modal memberikan batasan kepada pengelola dalam menjalankan usahanya. Misalnya pembatasan dalam jenis usaha, letak lokasi atau segala sesuatu lainnya yang telah disepakati dalam perjanjian atau akad.²⁹

²⁸ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana, 2014), hal. 206

²⁹ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2004), hal. 188

4. Syarat dan Rukun Mudharabah

Para ulama berbeda pendapat tentang rukun *mudharabah*. Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* adalah Ijab dan Qabul, yakni lafaz yang menunjukkan ijab dan qabul dengan menggunakan *mudharabah*, atau kata-kata yang searti dengannya.

Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun *mudharabah* ada tiga, yaitu dua orang yang melakukan akad (*al-aqidani*), modal (*ma'qud alaih*), dan shighat (*ijab dan qabul*).

Menurut ulama Syafi'iyah rukun *qiradh* ada enam yaitu:³⁰

- a. Pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya.
- b. Orang yang bekerja, yaitu yang mengelola barang yang diterima dari pemilik barang.
- c. *Aqad mudharabah*, dilakukan oleh pemilik dengan pengelola barang.
- d. *Mal*, yaitu harta pokok atau modal.
- e. *Amal*, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba.
- f. Keuntungan.

Dan syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudharabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu :³¹

- a. Modal harus berupa uang;
- b. Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya.;

³⁰ Hendi suhendi, *fiqih muamalah*, (jakarta: PT. raja Grafindo Persada, 2002), hal. 139

³¹ Rachmat syafi'i, *fiqih muamalah* untuk IAIN, STAIN, PTAIS, dan UMUM, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), hal. 223.

- c. Modal harus tunai bukan utang;
 - d. Modal harus diserahkan kepada mitra kerja;
 - e. Sementara itu, syarat keuntungan harus jelas ukurannya dan keuntungan harus
 - f. dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak.
5. Hal-Hal yang Membatalkan Mudharabah
- a. Pembatalan, larangan berusaha, dan pemecatan.
 - b. Salah seorang Akid Meninggal Dunia
 - c. Salah seorang akid gila
 - d. Pemilik modal murtad
 - e. Modal rusak di tangan pengusaha

E. Perkembangan Usaha

1. Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.³²

³² Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), hal. 121

2. Indikator Perkembangan Usaha

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.³³

Para peneliti (Kim dan Choi 1994, Lee dan Miller 1996, Lou 1999, Miles at all 2000, Hadjimanolis 2000) menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.³⁴ Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini, antara lain:

a. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan³⁵. Modal dalam pengertian ini

³³ Mohammad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan*, (Semarang: UNDIP, 2008), hal. 25

³⁴ Wina Saparingga, *Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Kopo Bandung)*, (Bandung: UNISBA, 2015) , hal. 38.

dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis.³⁵ Modal usaha terdiri dari tiga macam, yaitu:³⁶

1. Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, dan lain sebagainya.

2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian, atau lembaga pembiayaan.

3. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

³⁵ Kamus Besar Bahasa Indonesia Online, di Akses pada Tanggal 20 Februari 2019

³⁶ Jackie Ambadar, *Membentuk Karakter Pengusaha*, (Bandung: Kaifa, 2010), hal. 15

b. Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya.³⁷ Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Dalam prakteknya, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu sebagai berikut:³⁸

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
2. Kondisi Pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan
5. Faktor Lain

c. Keuntungan Usaha

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan

³⁷ Sutamto, *Teknik Menjual Barang*, (Jakarta: Balai Aksara, 1997), hal. 10

³⁸ Bayu Swastha DH dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2003), hal. 406

manfaat (benefit) darinya, dalam pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif yang sering diistilahkan rugi (loss) atau manfaat positif yang sering disebut sebagai untung (positif). Ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

F. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

Berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan.³⁹ Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, yaitu sebagai berikut :

a. Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan

³⁹ Tulus T. H, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hal. 45

usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri,

yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

2. Karakteristik Usaha Mikro Kecil Menengah⁴⁰

a. Usaha Mikro

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro, antara lain:

1. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat terganti.
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.
3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

⁴⁰ Tulus T. H, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hal. 7

4. Sumber daya manusianya (pengelola) belum memiliki jiwa usaha yang memadai.
5. Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
6. Tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah.
7. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

1. Perputaran usahan (*turn over*) cukup tinggi kemampuannya menyerap dana yang mahal dan situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
2. Tidak *sensitive* terhadap suku bunga.
3. Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter.
4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu, dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil, antara lain sebagai berikut:

1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
2. Lokasi/tempat usahanya umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
5. Sumber daya manusianya (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
6. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
7. Sebagian besar belum dapat memenejemen usahanya dengan baik seperti *bussines planning*.

c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah, antara lain sebagai berikut:

1. Pada umumnya telah memiliki menejemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain: bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.

2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan.
 3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dan lain-lain.
 4. Telah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain: izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan.
 5. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
 6. Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.
3. Peran Usaha Mikro Kecil Menengah⁴¹

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 pasal 3 tentang UMKM, tujuan dari adanya usaha mikro kecil dan menengah adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan ekonomi keadilan. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian nasional, menurut Bank Indonesia ada beberapa peran strategis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) antara lain :

⁴¹ Tulus T. H, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hal. 9

- a. Jumlah usaha mikro kecil dan menengah yang besar dan terdapat dalam tiap-tiap sektor ekonomi.
- b. Menyerap banyak tenaga kerja dan setiap investasi menciptakan lebih banyak kesempatan kerja.
- c. Memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga terjangkau.

Berdasarkan ketiga peran UMKM itulah, maka usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dinilai memiliki kekuatan besar untuk bertahan dalam menghadapi krisis dibandingkan usaha berskala besar. Dengan adanya kontribusi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian di Indonesia akan memberikan dampak terhadap terserapnya tenaga kerja, selain itu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) juga memiliki potensi penghasil devisa melalui kegiatan ekspor komoditas tertentu. Peranan penting tersebut tidak terlepas dari karakteristik yang dimiliki usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), diantaranya :⁴²

- a. *Fleksibel*, dalam arti jika menghadapi hambatan dalam menjalankan usahanya akan mudah berpindah ke usaha lain.

⁴² Soeharto Prawirokusumo, *Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan dan Strategi*, (Yogyakarta: BPF, 2001), hal. 78

- b. dalam permodalannya tidak tergantung pada modal dari luar, namun juga bisa berkembang dengan kekuatan modal sendiri.
- c. Dalam hal pinjaman, (terutama pengusaha kecil sektor tertentu seperti pedagang) sanggup mengembalikan pinjaman dengan bunga yang cukup tinggi.
- d. Usaha kecil menengah tersebar di seluruh Indonesia dengan kegiatan usaha di berbagai sektor.

4. Permasalahan yang dihadapi UMKM

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia yang dengan kualitas baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi atau wilayah, sektor atau antar subsector, antar jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama.⁴³

Permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu:⁴⁴

⁴³ Tulus TH, Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), hal. 73

⁴⁴ Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hal. 4-6

a. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, cukup sulit bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b. Keterbatasan Financial

Pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investas. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit maupun pembiayaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM dalam aspek manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, organisasi bisnis, akuntansi data, teknik pemasaran dan lain sebagainya. Semua keahlian sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi UMKM di Indonesia. Hal ini dapat menyebabkan harga yang relative mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomu lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersigat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relative rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Keterbatasan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi UMKM

Disamping permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM seperti yang disebutkan sebelumnya, terdapat beberapa faktor yang menjadi pendorong dalam pengembangan UMKM, diantaranya sebagai berikut :⁴⁵

a. Pengalaman

Pengalaman bisnis yang dimulai dari usaha yang sederhana akan memberikan suatu landasan yang baik bagi perkembangan bisnis selanjutnya.

b. Kemandirian

Kemandirian memungkinkan seseorang berani berbuat sesuatu yang berisiko, dan mampu pula mempertanggungjawabkan segala konsekuensinya.

c. *Fleksibilitas*

Seseorang wirausahawan harus peka terhadap perkembangan di sekelilingnya, sehingga tidak ada satu pun informasi yang terlewatkan dan berakibat pada terganggunya usaha yang dijalankannya. Kepekaan ini lali dilengkapi dengan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi yang terbentuk.

⁴⁵ Ritonga, *Ekonomi Untuk SMA Kelas XII*, (Jakarta : PT. Phibeta Aneka Gama, 2007), hal. 164-166

d. Keuletan

Seorang wirausahawan harus memiliki sikap yang ulet, karena dengan keuletan tersebut sebuah usaha dapat dikembangkan lebih besar lagi dan sikap yang ulet berguna untuk dapat memastikan beberapa hal seperti untuk melihat target pemasaran, cara memberikan pelayanan yang baik, dari mana pemasok bahan baku, siapa yang dapat mendukung modal usaha, dan lain-lain.

6. Bentuk dan Jenis Usaha Kecil

Usaha kecil dapat digolongkan menurut bentuk jenis, serta kegiatan yang dilakukannya. Bentuk dan jenis usaha kecil apabila ditinjau dari jenis produk atau jasa yang dihasilkan maupun aktivitas yang dilakukan dapat dibedakan menjadi 4 (empat), yaitu :⁴⁶

- a. Usaha perdagangan, meliputi keagenan, pengecer, ekspor atau impor dan sektor informal.
- b. Usaha pertanian, meliputi pertanian pangan maupun perkebunan, perikanan darat/laut, peternakan dan usaha lainnya yang termasuk dalam lingkup Pengawasan Departemen Pertanian.
- c. Usaha industri, meliputi usaha industry logam/kimia, makanan/minuman, pertambangan, dan konveksi.
- d. Usaha jasa, meliputi konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi, restoran, konstruksi.

⁴⁶ Anonym, *Membela Usaha Kecil*, (Yogyakarta : Kanius, 2000), hal. 77

G. Kajian Penelitian Terdahulu

Dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh beberapa peneliti, diantaranya:

Jubaedah,⁴⁷ dalam penelitian yang dilakukan oleh Jubaedah memiliki tujuan untuk menganalisis implikasi pembiayaan syariah terhadap perkembangan UMKM yang diproksi melalui pertumbuhan aset, omzet penjualan dan laba bersih. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan analisis regresi linier sederhana. Hasil dari penelitian tersebut yaitu, pembiayaan syariah berpengaruh positif terhadap perkembangan aset, omzet penjualan dan laba bersih. Persamaan dengan penelitian saat ini membahas mengenai perkembangan UMKM dan perbedaannya terdapat pada variabel bebas yaitu pembiayaan murabahah dan mudharabah

Pratomo,⁴⁸ dalam penelitian yang dilakukan memiliki tujuan untuk mengetahui strategi pembiayaan dalam mengembangkan usaha mikro. Peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian yang dilakukan yaitu pembiayaan memiliki peran dalam mengembangkan usaha mikro. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan yaitu membahas tentang

⁴⁷ Siti Jubaedah, 2015, Implikasi Pembiayaan Syariah terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Cirebon, *Jurnal Logika*, Volume XV No 3 Desember, 2015

⁴⁸ Dian Pratomo, 2009, Strategi Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro, *Jurnal MPI*, volume. 4 No. 1 Februari, 2009

perkembangan usaha mikro kecil dan menengah dan perbedaannya pada variabel bebas yang dibahas yaitu pembiayaan murabahah dan mudharabah.

Novita⁴⁹, dalam penelitian yang dia lakukan memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan usaha nasabah. Penelitian tersebut menggunakan metode korelasi. Hasil dari penelitian tersebut adalah adanya perkembangan usaha setelah dilakukan pembiayaan murabahah. Persamaan dalam penelitian ini yaitu mengenai pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM dan perbedaannya terletak pada pembiayaan mudharabah.

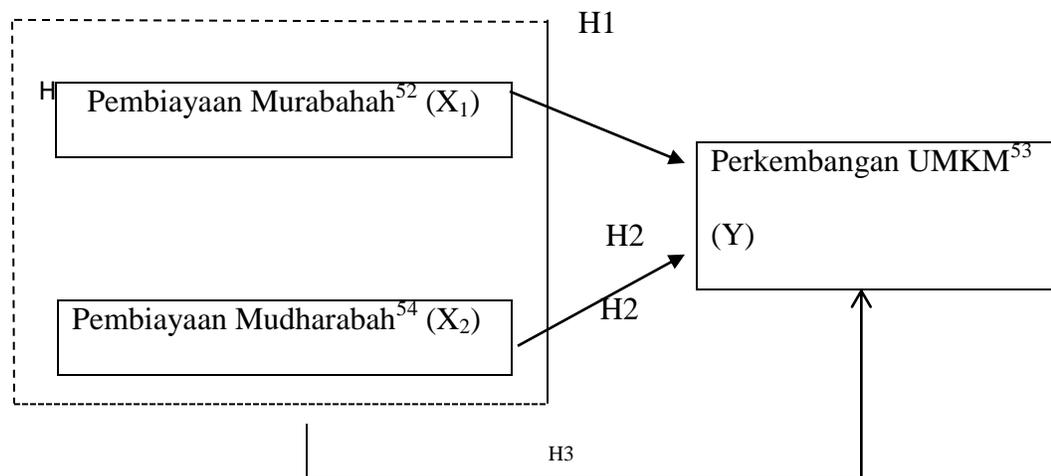
Arianto⁵⁰, penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui peranan pembiayaan *mudharabah* dalam mengentaskan kemiskinan melalui usaha mikro, kecil dan menengah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan memakai analisis bersifat deskriptif. Hasil penelitian tersebut adalah pembiayaan *mudharabah* memiliki peranan dalam mengentaskan kemiskinan melalui perluasan akses usaha mikro, kecil dan menengah. Persamaan dalam penelitian ini terletak pada pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM dan perbedaannya pada variabel murabahah.

⁴⁹ Linda Novita, 2017, Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang, *Jurnal Ekonomi Islam*, Volume. 5 No. 2 September, 2014

⁵⁰ Dwi Agung Nugroho Arianto, 2011, Peranan Al-Mudharabah Sebagai Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia, *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, Volume. 8 No. 2 November, 2011

Pramana⁵¹, dalam penelitian ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pembiayaan BPR Syariah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan yang dilakukan BPR dapat meningkatkan kesejahteraan usaha mikro, kecil dan menengah. Persamaan dalam penelitian ini yaitu terletak pada peningkatan usaha mikro kecil dan menengah dan perbedaannya terletak variabel bebas yang dibahas yaitu pembiayaan murabahah dan mudharabah.

H. Kerangka Konseptual



⁵¹ Debby Pramana, 2017, Pembiayaan BPR dalam Peningkatan Kesejahteraan UMKM: Berdasarkan Maqashid Sharia, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume. 3 No. 1 Januari-Juni, 2017

⁵² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), hal. 101

⁵³ Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), hal. 121

⁵⁴ Muhammad syafi'I antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 95

Keterangan :

1. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah perkembangan UMKM.
2. Variabel independen dalam penelitian ini adalah pembiayaan *murabahah* dan pembiayaan *mudharabah*.

I. Hipotesis Penelitian

Hipotesis didefinisikan sebagai hubungan yang diperkirakan secara logis di antara dua atau lebih variabel yang diungkapkan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji. Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : Pembiayaan *murabahah* berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah Watulimo.

H2 : Pembiayaan *mudharabah* berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah Watulimo.

H3: Pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah Watulimo.

Pembiayaan *Murabahah* (X_1)

Pembiayaan *Mudharabah* (X_2)

Perkembangan UMKM (Y)