

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Berdasarkan Pasal 1 angka 12 UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, dijelaskan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Produk pembiayaan: prinsip jual beli dengan produknya *salam istishna* dan *murabahah*, prinsip bagi hasil dengan produknya *musyarakah* dan *mudharabah* dan prinsip sewa yaitu *ijarah* dan *Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik*.¹

Aktivitas penyaluran dana Bank Syariah kepada nasabah dilakukan dengan beberapa cara. Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam 4 kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli

Pembiayaan yang dilakukan dengan prinsip jual beli dilakukan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (transfer of property) tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan

¹ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), hal.87-97

menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Adapun produk pembiayaan yang menggunakan prinsip ini seperti pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *salam*, pembiayaan *istishna*".² Jenis pembiayaan ini termasuk ke dalam *Natural Certainty Contracts (NCC)*, yaitu kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya.³

b. Pembiayaan dengan prinsip sewa (*al-ijarah*)

Pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan prinsip sewa (*Ijarah*). Transaksi ini dilandasi adanya perpindahan manfaat. Hampir sama dengan prinsip jual beli, namun dalam prinsip ini objek yang ditransaksikan yaitu jasa. Adapun produk pembiayaan yang sering menggunakan prinsip ini yaitu Pembiayaan Ijarah, dan Pembiayaan IMBT. Jenis pembiayaan ini termasuk ke dalam *Natural Certainty Contracts (NCC)*, yaitu kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya. *Al ijarah* adalah akad perpindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikutidengan perpindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri.

Al Ijarah terbagi kepada dua jenis yaitu 1) *Ijarah*, transaksi sewa dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan kepemilikan. Pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila

² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal 34

³ Raden Bagus Faizal Irany Sidharta, "Optimalisasi Peran Perbankan Syariah Dalam Mendukung Wisata Halal", *Jurnal Ekonomi Islam: el-jizya* Vol. 06, No. 02

pada jual beli objek transaksinya adalah barang, sedangkan pada ijarah objek transaksinya adalah barang atau jasa. 2) *Ijarah Muntahia Bi at-Tamlik* (IMBT), merupakan rangkaian dua buah akad yaitu akad *al ba'i* dan akad *ijarah muntahia bittamlik* (IMBT). *Al ba'i* merupakan akad jual beli, sedangkan IMBT merupakan kombinasi antara sewa menyewa dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa.⁴

c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

Pembiayaan yang dilakukan dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Transaksi ini pada dasarnya merupakan pembiayaan yang tidak dapat dipastikan keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing pihak. Keuntungan dari hasil usaha dibagi sesuai kesepakatan yang telah disetujui bersama. Adapun pembiayaan yang lazim menggunakan prinsip bagi hasil diantaranya: pembiayaan *musyarakah*, dan pembiayaan *mudharabah*. Jenis pembiayaan ini termasuk ke dalam *Natural Uncertainty Contracts* (NUC), yaitu kontrak dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya.⁵

d. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Pembiayaan yang dilakukan untuk melengkapi dan mempermudah pelaksanaan pembiayaan lainnya. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan lainnya. Namun pembiayaan ini dibolehkan

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal 60

⁵ Ayif Fathurrahman, "Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)" <http://iain-samarida.ac.id>, diakses pada 16 September 2020

untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Adapun akad yang sering digunakan diantaranya *Hiwalah, Rahn, Qard, Wakalah, dan Kafalah*.⁶

2. Landasan Hukum Pembiayaan

Pembiayaan atau financing yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk investasi yang telah direncanakan⁷ Bank syariah melandasi kegiatan penyaluran pembiayaannya dengan Al-Qur'an dan hadist. Al-Qur'an sudah sangat jelas melarang riba. Dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 Allah Berfirman:

Artinya : "Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepada larangan dari tuhan mereka, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan, 2005), hal 17

⁷ Ibid

Masih disurah yang sama ayat yang berbeda disebutkan: *"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba, jika kamu orang-orang yang beriman."* (QS. Al-Baqarah: 275-281). Atas dasar itu bank syariah mengimplementasikan pembiayaan yang bebas riba. Pembiayaan bank syariah tidak menggunakan mekanisme bunga, melainkan menggunakan skema *mudharabah* dan *musyarakah* (akad jual beli sewa dengan penyerahan barang dibelakang), *murabahah* (akad jual- beli), *ijarah* atau *ijarah muntahiyah bit tamlik* (akad sewa atau sewa beli) dan *qardh* (pinjaman) serta kombinasi dari akad-akad tersebut.⁸

Pembiayaan *murabahah* salah satu jual beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya. Menurutnya, para tokoh ulama mulai menyatakan pendapat mereka tentang *murabahah* pada seperempat pertama abad kedua Hijriyah, atau bahkan lebih akhir lagi.

3. Jenis-jenis pembiayaan dilihat dari sektor usaha :

a. Sektor Industri

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi bahan lain yang memiliki faedah lebih tinggi. Beberapa contoh sector industry antara lain : industri elektronik, pertambangan, dan kimia tekstil.

b. Sektor Pendidikan

⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: PT.GramediaPustaka Utama, 2014), hal 202-203

Pembiayaan yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa pembiayaan untuk mahasiswa.⁹

c. Sektor Perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.

d. Sektor Pertanian, Peternakan, Perikanan, dan Perkebunan.

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil di sector pertanian, perkebunan, dan peternakan, serta perikanan.¹⁰

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan bank syariah atau koperasi syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

a. Meningkatkan daya guna

Para penabung menyimpan uangnya di koperasi dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentasinya tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh koperasi guna suatu usaha peningkatan produktifitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari koperasi untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi maupun

⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Deskripsi dan Ilustrasi, Edisi 2*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2003), hal 56

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal 75

memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana yang mengendap di bank atau koperasi (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

Disini terdapat 2 manfaat yaitu: 1) Produsen dengan bentuk pembiayaan bank atau koperasi dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat. 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari sesuatu tempat yang kegunaanyakurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kerta maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitasnya apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan

usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasi pada dasarnya di arahkan pada usaha-usaha di antaranya pengembangan inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, penemuan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional serta sebagai hubungan ekonomi internasional.¹¹

5. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan koperasi syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait *stakeholder*, yakni:

a. Pemilik¹²

Dari sumber pendapatan di atas para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank tersebut.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang

¹¹ Nur Rianto Al Arif, *Teori Makro Ekonomi Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal 84

¹² Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani,2001), hal 162

diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan-Konsumtif)

3) Masyarakat umumnya-Konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

6. Sifat Penggunaan Pembiayaan

Terkait pembiayaan yang disalurkan oleh bank terbagi menjadi dua:

a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk

memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.¹³

7. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga penyalur dana, bank syari'ah perlu memperhatikan beberapa hal yang berkaitan dengan analisis kelayakan pembiayaan. Secara umum, analisis kelayakan pembiayaan tersebut terdiri atas beberapa tahapan, yaitu:

a. Pendekatan analisis pembiayaan. Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syari'ah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan, yaitu:

- 1) Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memerhatikan kuantitas dan kualitas yang dimiliki oleh peminjam.
- 2) Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- 3) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memerhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- 5) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal 168

fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

- 6) Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memerhatikan kuantitas dan kualitas yang dimiliki oleh peminjam.
- 7) Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- 8) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- 9) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memerhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- 10) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.¹⁴

b. Penerapan prinsip analisis pembiayaan. Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- 1) *Character*, yaitu sifat atau karakter nasabah pengambilpinjaman.
- 2) *Capacity*, yaitu kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- 3) *Capital*, yaitu besarnya modal yang diperlukan peminjam.

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hal 305

4) *Colateral*, yaitu jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.

5) *Condition*, yaitu keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C, yaitu *constraint*, artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha yang disalurkan.¹⁵

c. Penerapan prosedur analisis pembiayaan. Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syari'ah adalah:

- 1) Berkas dan pencatatan.
- 2) Data pokok dan analisis pendahuluan.
- 3) Penelitian data.
- 4) Penelitian atas realisasi usaha.
- 5) Penelitian atas rencana usaha.
- 6) Penelitian dan penilaian barang jaminan.
- 7) Laporan keuangan dan penelitiannya.¹⁶

d. Penentuan kebijakan pembiayaan bank syari'ah, terdiri atas:

- 1) Kebijakan umum pembiayaan bank syari'ah, untuk pemilihan / penentuan sektor-sektor sebagaimana diuraikan berikut, seharusnya ditetapkan secara bersama oleh dewan komisaris, direksi, serta dewan pengawas syari'ah mengenai jenis besarannya (nilai rupiahnya)

¹⁵ Ibid, hal 306

¹⁶ Ibid, hal 307

sehingga atas pilihan-pilihan yang akan ditentukan diharapkan dapat memenuhi aspek syar'i, di samping aspek ekonomisnya.¹⁷

- 2) Pengambil keputusan pembiayaan. Dalam realisasi suatu pembiayaan secara inheren terdapat risiko yang melekat, yakni pembiayaan bermasalah sehingga kondisi terpuruknya menjadi macet. Guna menghindari risiko demikian, kiranya dalam setiap pengambilan keputusan suatu permohonan pembiayaan, baik di kantor pusat maupun kantor-kantor cabang atau cabang pembantu, dapat dihasilkan keputusan yang "objektif". Keputusan mana hanya dapat diperoleh jika prosesnya melibatkan suatu tim pemutus komite pembiayaan, berapa pun besar plafon / limit pembiayaan yang dinilai / diputus.¹⁸

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Kata murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata *arribhu* (الربح) yang berarti kelebihan atau tambahan (keuntungan). Sedangkan menurut istilah murabahah adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan

¹⁷ Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah", *Jurnal Mochamad Rachman*: 2015 Vol. 3, No. 02, hal 17

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2005), hal 204

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.¹⁹

2. Hukum Murabahah dan Dasar Hukumnya

Murabahah adalah suatu jenis jual beli yang dibolehkan oleh syari'ah, berdasarkan firman Allah SWT dalam surat Al- Baqarah (2) Ayat 275 :

“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Allah menghalkan jual beli dalam surat al-baqarah di atas bersifat umum dan berlaku pula pada jenis jual beli murabahah, jual beli tidak secara tunai dalam hadist tersebut, termasuk di dalamnya jual beli murabahah, karena dalam akad murabahah, cara pembayaran barang yang dibeli dilakukan dengan tidak tunai atau angsuran.

3. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Pertama: Ketentuan tentang Murabahah (Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000).

- 1) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 2) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 3) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian,

¹⁹ Fithriana Syarqawie, *Fikih Muamalah*, (Banjarmasin: IAIN Antasari Press, 2015), hal 65

misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

- 4) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- 5) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 6) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 7) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua: ketentuan *murabahah* kepada nasabah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 5) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah

disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- 6) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesan.
- 7) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil harus dibayar dengan uang muka tersebut.
- 8) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesan nya secara sah dengan pedagang.
- 9) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 10) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesan.
- 11) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil harus dibayar dengan uang muka tersebut.
- 12) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat diminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 13) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesan nya secara sah dengan pedagang.
- 14) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat;

kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- 15) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesan.
- 16) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil harus dibayar dengan uang muka tersebut.
- 17) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat diminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 18) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: Jaminan dalam murabahah:

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: hutang dalam murabahah:

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan

pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan pembayaran dalam murabahah:

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.²⁰

4. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun Murabahah adalah:

²⁰ Zainudin Ali, *hukum perbankan syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal 246-248

1. Penjual (Ba'i), adalah pihak yang mempunyai barang dagangan atau yang menawarkan sesuatu barang yang diperlukan oleh pembeli.
2. Pembeli (Musytari) adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual.
3. Objek jual Beli (mabi') adalah komoditi, benda, objek yang diperjualbelikan. Objek murabahah (barang) halal diperjualbelikan dan harus ada di pihak penjual (hak kepemilikan barang itu berada di tangan penjual). Meskipun barang itu belum ada di pihak penjual, tetapi secara yuridis barang itu ada dalam kekuasaan penjual. Misalnya barang tersebut masih dititipkan kepada pemasok yang telah dibeli oleh penjual.
4. Harga (tsaman) adalah unsur terpenting dalam jual beli karena menjadi suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual. Ijab qabul yang dituangkan dalam akad.²¹

Syarat jual beli adalah:

- 1) Pihak yang berakad sama-sama rida/ikhlas, mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli.
- 2) Barang/objek. Barang itu ada meskipun tidak di tempat. Akan tetapi, ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu. Barang itu milik sah penjual, barang yang diperjualbelikan masih berwujud, tidak termasuk kategori yang diharamkan, dan sesuai dengan pernyataan penjual.
- 3) Harga. Harga jual bank adalah harga beli ditambah keuntungan. Harga

²¹ Ibid,

jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.²²

- 4) Objek Murabahah (barang) halal yang diperjual belikandan harus ada di pihak penjual. Meskipun barang itu belum ada di pihak penjual, tetapi secara yuridis barang itu ada dalam kekuasaan penjual.
- 5) Adanya keterbukaan pihak penjual tentang harga beli dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan oleh penjual kepada pembeli.
- 6) Ada kejelasan informasi tentang keuntungan yang diinginkan oleh penjual kepada pembeli, baik dalam nominal maupun presentase tertentu.
- 7) Jual beli murabahah tidak boleh digantungkan dengan syarat.
- 8) Resiko akad murabahah menjadi tanggung jawab sampai penguasaan barang telah dialihkan kepada pembeli.
- 9) Akad murabahah melibatkan pihak ketiga.
- 10) Akad pertama (transaksi jual beli antara penjual dan pemasok) harus terjadi terlebih dahulu sebelum terjadi jual beli antar penjual.

5. Jenis-Jenis Murabahah

Dilihat dari proses pengadaan barang *murabahah* dapat dibagi menjadi:

1. *Murabahah* Tanpa Pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memberitahukan ada yang pesan atau tidak, ada yang akan

²² Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hal 188

membeli atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari tambahan barang dagangan.

2. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli, dilakukan atas dasar pesanan yang diterima (bank syariah sebagai penjual). Apabila tidak ada yang pesan maka tidak dilakukan pengadaan barang. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.²³

Dilihat dari cara pembayaran, *murabahah* dibagi menjadi:

1. Pembayaran Tunai, yaitu pembayaran dilakukan secara tunai saat barang diterima.
2. Pembayaran Tangguh atau Cicilan, yaitu pembayaran dilakukan kemudian setelah penyerahan barang baik. Secara tangguh sekaligus dibelakang atau secara angsuran.²⁴

6. Manfaat *Murabahah* Dalam Perbankan

Transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. *Murabahah* memberikan banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan

²³ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), hal 177

²⁴ Ibid, hal 178

administrasinya di bank syariah.²⁵ Selain itu ada beberapa resiko yang harus diantisipasi antaralain:

1. *Default* atau kelalaian: nasabah sengaja tidak membayarangsuran.
2. *Fluktuasi* harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
4. Dijual: karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barangtersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebuttermasuk untuk menjualnya.

7. Beberapa Ketentuan Umum Murabahah

1. Jaminan

Jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam murabahah. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (bank) dapat meminta si pemesan (nasabah) suatu jaminan untuk dipegangnya. Dalam teknis oprasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.²⁶

2. Penundaan Pembayaran oleh Debitur

²⁵ Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal 45

²⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal 105

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam murabahah. Bila pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan, mengambil prosedur hokum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

B. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau disingkat UMKMdijelaskan dalam Undang Undang 20 tahun 2008 mengenai UMKM bahwa yang dapat dikatakan UMKM yaitu seseorang atau sekelompok orang yang mengelola perusahaan kecil dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Unit usaha kecil ini dengan kehadirannya dirasa memberikan dampak begitu positif khususnya perekonomian dikatakan begitu karena UMKM berperan dalam pengurangan kemiskinan, penggerak, pengendali serta pendorong perekonomian suatu bangsa. Dari statistic dan hasil sebuah riset, di Indonesia UMKM sebagai sekelompok pelaku usaha terbesar yang terdapat pada tatanan perekonomian. Bahkan jelas-jelas menjadi salah satu pertahanan perekonomian nasional pada masa-masa krisis, dan menjadikan dinamika pertumbuhan perekonomian pasca terjadi krisis moneter. UMKM juga sebagai unit usaha yang paling sangat berpengaruh terhadap pembangunan nasional dikarenakan dengan adanya unit usaha ini otomatis tersedianya

lapangan kerja juga cukup banyak untuk menyerap tenaga kerja juga sangat besar, sehingga pengangguran juga dapat teratasi.²⁷

Dengan adanya pembiayaan yang diperoleh pelaku UMKM akan sangat berpengaruh dan berdampak sekali pada:

a. Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Usaha mempertinggi profitabilitas dilakukan sebanyak mungkin dengan sumber-sumber keuangan atau dana yang ditanamkan dalam *earning assets*. Makin besar dana masyarakat yang diterima maka makin besar pula kesempatan bank untuk memperbesar earning power atau mencari laba. Profitabilitas adalah suatu ukuran dalam presentase yang digunakan untuk menilai mana perusahaan mampu yang dapat menghasilkan laba pada tingkat yang diterima. Angka profitabilitas dinyatakan antara lain dalam angka laba sebelum atau sesudah pajak, laba investasi, pendapatan per saham, dan laba penjualan.²⁸

b. Pengembangan Aset

1. Pengembangan Aset Manusia

Pengembangan kualitas SDM, human asset ini secara umum meliputi intelegensia, latar belakang pendidikan, pengalaman,

²⁷ Irvan Hartono, "Peran Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Artha Madani)" <http://repository.pelitabangsa.ac.id> diakses pada 14 September 2020

²⁸ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hal

pengetahuan, keterampilan, ide dan lain sebagainya.²⁹ Pada teori sumber daya manusia, peningkatan SDM dipandang sebagai kunci keberhasilan pembangunan ekonomi dan kestabilan sosial. Perbaikan mutu SDM akan meningkatkan inisiatif dan sikap-sikap kewiraswastaan yang pada akhirnya menumbuhkan investasi dan lapangan kerja baru. Investasi tidak hanya diarahkan pada peningkatan *physical capital stock* tetapi juga diarahkan pada *Human Capital Stock*. Usaha-usaha untuk meningkatkan human asset ini biasanya dilakukan dalam berbagai program yang bersifat kualitatif seperti: a) program pelatihan dan keterampilan dalam bentuk kursus. b) program penyuluhan yang kesemuanya bertujuan untuk menambah dan meningkatkan pengetahuan serta keterampilan yang pada akhirnya menghasilkan out put pada peningkatan kualitas SDM.³⁰

2. Pengembangan Aset Modal (Financial Asset)

Pengembangan ini meliputi modal produksi yang terdiri dari tanah, bangunan, mesin produksi dan alat-alat / komponen produksi nyata lainnya.³¹ Salah satu masalah klasik yang dihadapi oleh para pelaku perekonomian kecil baik yang bergerak dalam bidang produksi, distribusi, perdagangan, maupun jasa adalah sulitnya mendapatkan modal khususnya kredit usaha. Ketidak mampuan dan ketidak pastian

²⁹ Michael Sheraden, *Aset untuk Orang Miskin: Perspektif Baru Usaha Pengentasan Kemiskinan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2006), hal 120

³⁰ Ibid, hal 127

³¹ Isna Fadhillah, "Peran PT. BPRS Al-Washliyah Medan Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)", dalam <http://repository.uinsu.ac.id> diakses pada 9 Oktober 2020

mereka dalam memenuhi setiap syarat yang diajukan oleh lembaga formal seperti bank menjadikan sulitnya dana usaha terealisasi. Para pengusaha kecil pada umumnya tidak memiliki aset yang cukup untuk dijaminkan kepada bank. Permasalahan tersebut sebenarnya dapat dipecahkan dengan cara pengusaha kecil tersebut bergabung dengan sebuah wadah organisasi, wadah usaha bersama dalam pembiayaan dimana dana tersebut dihasilkan dari modal bersama. Seperti koperasi simpan pinjam, Kelompok Keswadayaan Masyarakat (KSM), Kelompok Usaha Bersama (KUBE) dan seterusnya.³²

3. Pengembangan Aset Sosial (*Social Asset*)

Yaitu meliputi keluarga, teman, koneksi atau jaringan sosial dalam bentuk dukungan material, dukungan emosional informasi dan akses yang lebih mudah pada pekerjaan, kredit, bantuan-bantuan dan tipe aset lainnya. Modal sosial ini sangat berpotensi sekali dalam menciptakan aktifitas sosial dan ekonomi individu masyarakat. Aset sosial berkontribusi bagi kehidupan, terbuka aset sosial berdampak pada peningkatan kesejahteraan keluarga / kelompok masyarakat tertentu.³³

c. Kemandirian Ekonomi

Yaitu masyarakat umum dapat bereproduksi untuk memenuhi kebutuhan pribadi dalam batas mensejahterakan (diri), tidak

³² Alvi Shidqi, "Peran Bank Syariah Mandiri Bagi Pengembangan Ekonomi Masyarakat di Bukit tinggi", dalam <http://repository.uinjkt.ac.id> diakses pada 16 Oktober 2020

³³ Edi Soeharto, *Isu-Isu Tematik Pembangunan Sosial: Konsepsi Dan Strategi*, (Jakarta: Balitbang, DepSos, 2004) hal 81

membutuhkan dan tidak bergantung pada orang lain dalam menjalankan persoalan ekonomi.³⁴ Membangun ekonomi bukan semata-mata menciptakan struktur ekonomi yang sehat ataupun fokus pada angka-angka pertumbuhan. Namun, perlu adanya produktifitas masyarakat. Apabila dilihat dari sudut pandang ini maka yang lebih penting yaitu melihat sumbangan sektor ekonomi pada GDP yang mempunyai definisi produktifitas tenaga kerja yang bekerja pada sektor- sektor ekonomi dengan tidak bergantung pada impor tetapi lebih mengedepankan ekspor.

Kemandirian masyarakat merupakan suatu kondisi yang ditandai dengan kemampuan memikirkan, memutuskan serta melakukan sesuatu yang dipandang tepat demi mencapai pemecahan-pemecahan masalah-masalah yang dihadapi denganmempergunakan daya kemampuan yang dimiliki. Daya kemampuan yang dimaksud adalah kemampuan kognitif, konatif, psikomotorik dan efekif serta sumber daya lainnyayang bersifat fisik / material. Masyarakat yang mengikuti proses belajar yang baik, secara bertahap akan memperoleh daya, kekuatan, atau kemampuan yang bermanfaat dalam proses pengambilan keputusan secara mandiri, kemandirian ekonomi bertujuan untuk mendorong kinerja kelembagaan ekonomi masyarakat agar dapat menjalankan kegiatan pengembangan ekonomi kawasan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilliki secara optimal.³⁵

³⁴ Alvi Shidqi, "Peran Bank Syariah Mandiri Bagi Pengembangan Ekonomi Masyarakat di Bukit tinggi", dalam <http://repository.uinjkt.ac.id> diakses pada 16 Oktober 2020

³⁵ Anwar Mangkunegara, *Manajemen SDM Perusahaan*, (Bandung; Rosda, 2004) hal 67

2. Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah

Kriteria skala usaha didasarkan pada dua hal yakni besarnya kekayaan dan jumlah hasil penjualan. Namun kriteria tersebut nominalnya dapat berubah-ubah sesuai dengan perkembangan perekonomian. Adapun kriteria UMKM secara terperinci adalah sebagai berikut:³⁶

a. Kriteria Usaha Mikro

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000

b. Kriteria Usaha Kecil

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000

c. Kriteria Usaha Menengah

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000.³⁷

³⁶ Mulyadi Nitisusantoro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Gramedia pustaka utama, 2013) hal 269

³⁷ Ibid, hal 273

3. Permasalahan Usaha Mikro Kecil Menengah

1. Keterbatasan Finansial

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

2. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. UMKM yang tidak melakukan perbaikan yang cukup disemua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, cukup sulit bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.³⁸

3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

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

³⁸ Musa Hubies, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta:Ghalia Indonesia,2009), hal 4

4. 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 ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

5. Keterbatasan Teknologi

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

6. Kemampuan Manajemen

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

7. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian kerja 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).³⁹

4. Pengembangan UMKM

³⁹ Ibid, hal 6

Pengembangan UMKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik, sehingga UMKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan UMKM merupakan komponen penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan. Adapun yang menjadi sasaran dalam upaya pengembangan serta pembinaan UMKM, yaitu:

- a. Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja yang luas
- b. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat
- c. Terwujudnya UMKM yang semakin efisien dan mampu berkembang mandiri
- d. Terwujudnya penyebaran industri yang merata
- e. Tercapainya peningkatan kemampuan UMKM dalam aspek penyediaan produk jadi, bahan baku baik untuk pasar dalam negeri maupun ekspor.

Inti dari pembinaan dan pengembangan UMKM pada dasarnya terletak pada upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan adanya sumber daya manusia yang bermutu, maka UMKM akan dapat tumbuh dan berkembang menjadi UMKM yang tangguh.⁴⁰

C. Penelitian Terdahulu

⁴⁰ J. Winardi, *Manajemen Perubahan (The Management Of Change) Edisi Pertama* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2015) hal 140

Adapun penelitian ini merujuk pada penelitian sebelumnya untuk perbandingan, penguat dan acuan penelitian saat ini antara lain:

1. Meningkatkan Profitabilitas Perbankan Syariah Melalui Pembiayaan Sektor Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah

Penelitian Purwanto bertujuan untuk mengetahui sejauh mana penyaluran pembiayaan sudah sampai meningkatkan profitabilitas pada perbankan syariah atau belum. Sementara perbedaannya terletak pada sumber data penelitian. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan pendekatan kausalitas. Dengan hasil penelitiannya yaitu bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara pembiayaan dengan prinsip piutang terhadap tingkat keuntungan atau profitabilitas bank syariah di Indonesia tahun 2016- 2018. Hasil penelitian lainnya adalah pembiayaan sektor UMKM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat profitabilitas perbankan syariah di Indonesia tahun 2016-2018 pada tingkat signifikansi 90%. Hasil studi selanjutnya yaitu ada pengaruh tidak langsung antara penyaluran dengan prinsip piutang terhadap profitabilitas yaitu melalui sektor UMKM.⁴¹

2. Peran Pembiayaan Murabahah dalam Peningkatan Omzet Penjualan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Baitul Tanwil Muhammadiyah BIMU Bandar Lampung). Menurut penelitian Pratama perbandingan penelitian yang

⁴¹ Purwanto “*Meningkatkan Profitabilitas Perbankan Syariah Melalui Pembiayaan Sektor Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*” dalam <http://ikhac.ac.id> diakses pada 16 Desember 2020

dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan Pratama terdapat persamaan dan perbedaan yaitu:

Persamaannya adalah membahas tentang pembiayaan murabahah, perbedaannya adalah penelitian Pratama membahas tentang peningkatan omzet nasabah setelah melakukan pembiayaan murabahah. Sedangkan penelitian peneliti membahas tentang perkembangan usaha nasabah setelah melakukan pembiayaan murabahah. Selain itu lokasi penelitian Andi dilakukan di Baitul Tanwil Muhammadiyah BiMU Bandar Lampung, sedangkan penelitian peneliti di PT BPRS Ummu Bangil. Hasil Penelitiannya adalah peningkatan omzet usaha nasabah menjadi lebih baik setelah mendapatkan pembiayaan murabahah.⁴²

3. Kinerja Pembiayaan UMKM Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia

Penelitian Marwah dan Iwan bertujuan untuk mengetahui kondisi kecukupan modal minimum bank umum syariah guna menanggulangi risiko-risiko yang mungkin akan timbul. Sementara perbedaannya terletak pada sumber data penelitian. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Dengan hasil penelitian yang didapat yaitu Pembiayaan UMKM dan Capital Adequacy Ratio bersamaan memberikan pengaruh terhadap Return On Asset Bank Umum Syariah di Indonesia periode Januari 2016 – Agustus 2019 serta Capital Adequacy Ratio memberikan positif

⁴² Ahmad Hid Pratama, "Peran Pembiayaan Murabahah dalam Peningkatan Omzet Penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Baitul Tanwil Muhammadiyah BiMU Bandar Lampung)," (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2018), hal 110.

signifikan kepada Return On Asset Bank Umum Syariah di Indonesia periode Januari 2016 – Agustus 2019. Capital. Dengan artian bank umum syariah sudah cukup baik menjaga kondisi modal minimum yang dimilikinya. Kondisi kecukupan modal minimum milik bank umum syariah pun perlu diperhatikan dan tetap dijaga dalam kondisi yang sehat karena kecukupan modal minimum mempengaruhi profitabilitas yang diperoleh bank umum syariah serta menjadi salah satu kriteria tingkat kesehatan bank umum syariah.⁴³

4. Menakar Peran Kinerja Pembiayaan Syariah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Bank Syariah

Penelitian Ahmad, Ardiani dan Aprih bertujuan untuk membuktikan pengaruh pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarakah dan pembiayaan ijarah terhadap profitabilitas (ROA) Bank Muamalat Indonesia. Sementara perbedaannya terletak pada sumber data penelitian. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Dengan hasil penelitian yang ditemukan yaitu pembiayaan mudharabah dan ijarah secara statistik tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA) Bank Muamalat Indonesia, sementara itu, pembiayaan musyarakah secara statistik berpengaruh negatif terhadap profitabilitas (ROA) Bank Muamalat Indonesia. Adapun Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah dan Ijarah secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA) Bank Muamalat Indonesia tahun 2012-2019.⁴⁴

⁴³ Marwah Nur Al-Zauqi dan Iwan Setiawan, “Kinerja Pembiayaan UMKM Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia” dalam <http://akuntansi.polban.ac.id> diakses 16 Desember 2020

⁴⁴ Ahmad Haris, Ardiana Ika Sulistyawati dan Aprih Santoso, ”Menakar Peran Kinerja Pembiayaan Syariah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Bank Syariah”, *Jurnal Rina Trisnawati: 2021* Vol. 13, No. 03, hal 34

5. Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM

Penelitian Suretno dan Bustam bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran bank syariah dalam meningkatkan perekonomian nasional melalui pembiayaan modal kerja pada UMKM. Sementara perbedaannya terletak pada sumber data penelitian. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif ekporatif. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa pelaku UMKM yang menerima jasa pembiayaan modal kerja dipergunakan untuk hal-hal yang bersifat konsumtif. Porsi pembiayaan konsumtif masih di atas 80 persen sementara pembiayaan produktif masih di bawah 20 persen. Besarnya pembiayaan yang bersifat konsumtif lebih mengarah pada transaksi utang-piutang yang dapat melemahkan daya beli masyarakat sebab beban pembayaran utang akan mengganggu kinerja keuangan baik individu maupun perusahaan. Besarnya beban utang akan mengganggu tingkat likuiditas.⁴⁵

6. Peran Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Penelitian Zamroni bertujuan untuk mengetahui penyaluran dana bank syraiah pada UMKM. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian tersebut yaitu meningkatnya minat masyarakat

⁴⁵ Sujian Suretno dan Bustam, "Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM", dalam <http://jurnal.staialhidayahbogor.ac.id> dikases pada 9 Oktober 2020

terhadap layanan jasa bank syariah serta praktek pembiayaan yang sering dipakai yaitu mudharabah dan musyarakah.⁴⁶

7. Peran Produk Pembiayaan Mikro Dalam Mengembangkan UMKM Sektor Riil Di Kabupaten Sidoarjo Tahun 2013-2015 (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo)

Penelitian Amrulloh, bertujuan untuk mengetahui adakah peran produk pembiayaan mikro yang dilakukan dalam mengembangkan umkm sektor riil di kabupaten sidoarjo tahun 2013-2015 (studi kasus BNI syariah cabang mikro sidoarjo). Sementara perbedaanya terletak pada sumber data penelitian Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Dengan hasil penelitiannya menyatakan bahwa dengan adanya pembiayaan mikro yang diberikan BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo dapat memberikan peningkatan produktivitas masyarakat.⁴⁷

8. Peran Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Pengembangan Keunggulan Kompetitif Sektor UMKM

Penelitian Kholidah, bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan bank syariah terhadap pengembangan keunggulan kompetitif sektor UMKM. Sementara perbedaanya terletak pada sumber data penelitian. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan eksploratif deskriptif. Dengan hasil penelitiannya menyatakan Pembiayaan bank syariah saat ini

⁴⁶ Zamroni, "Peran Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)", *jurnal Zata Atikah Amina: 2020* Vol. 09 No. 01, hal 13

⁴⁷ Arif Amrulloh, "Peran Produk Pembiayaan Mikro Dalam Mengembangkan UMKM Sektor Riil Di Kabupaten Sidoarjo Tahun 2013-2015 (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo)", *Jurnal Arif Amrulloh: 2017* Vol. 01 No. 02 hal.19

memang fokus pada sektor produktif, terutama UMKM dan sektor konsumtif. Alokasi pembiayaan bank syariah lebih didominasi ke pembiayaan konsumtif atau akad *murabahah* (jual beli) dibandingkan ke sektor produktif atau akad bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*). Hal ini menunjukkan alokasi pada sektor riil masih lebih rendah dibandingkan alokasi untuk skim jual beli yang sebenarnya merupakan alokasi pada sektor konsumsi masyarakat.⁴⁸

9. Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro)

Penelitian Imroah bertujuan untuk mengetahui peranan pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha nasabah UMKM di BRI Syariah KCP Metro. Sementara perbedaannya terletak pada sumber data penelitian. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Dengan hasil penelitiannya bahwa peran pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Metro dalam mengembangkan usaha UMKM kurang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah, hal tersebut dapat terbukti dengan tidak adanya peningkatan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Metro. Karena kurangnya pengarahannya yang efektif dan merata terhadap usaha nasabah, selain itu ada faktor lain yang menyebabkan tidak meningkatnya pendapatan nasabah yaitu minimnya sumber daya manusia yang dimiliki terhadap laporan

⁴⁸ Nur Kholidah, "Peran Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Pengembangan Keunggulan Kompetitif Sektor UMKM", *Jurnal Nur Kholidah*: 2018 vol. 14 No. 02 hal.25

keuangan dan kurangnya pengetahuan tentang pemasaran.⁴⁹

10. Peran Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Pasar Sukoharjo 3 (Studi pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu)

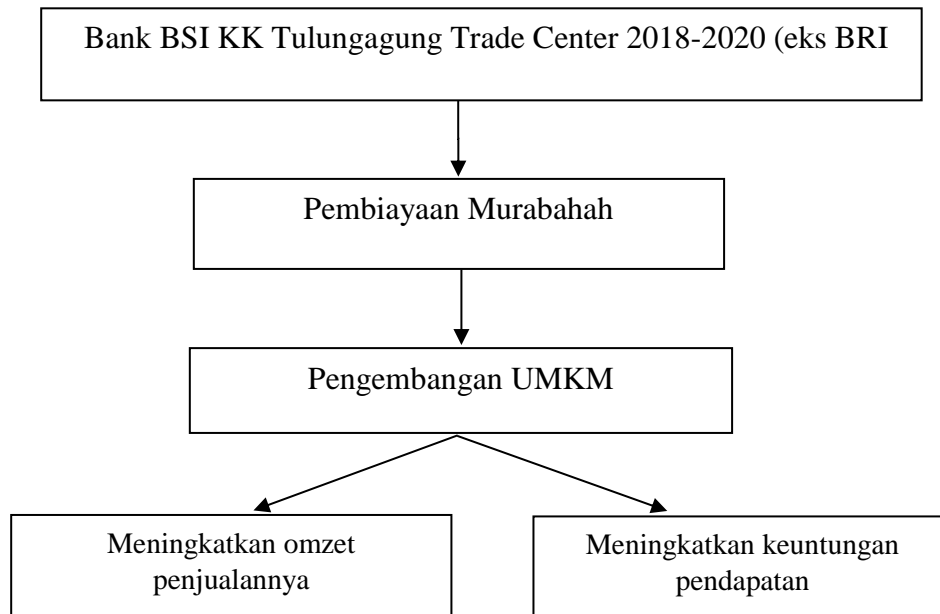
Menurut penelitian Yanti Perbandingan penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Yanti terdapat persamaan dan perbedaan yaitu: persamaannya adalah penelitian ini membahas tentang peran pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Yanti adalah mengenai kesejahteraan nasabah setelah menerima pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti membahas tentang peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha nasabah (Studi Kasus PT BPRS Ummu Bangil pada Usaha Dagang dan Jasa di Pasar Bangil). Dan hasil penelitian ini adalah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo telah memberikan pembiayaan murabahah sesuai dengan target dan sasaran yang diinginkan. Dengan bertambahnya modal maka akan diikuti dengan volume penjualan.⁵⁰

D. Kerangka Konseptual

⁴⁹ Siti Imroah, "Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro)" dalam <http://repository.metrouniv.ac.id> diakses pada 9 Oktober 2020

⁵⁰ Merry Yanti, "Peran Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Pasar Sukoharjo 3 (Studi kasus pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu)", (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2018), hal 129

Kerangka konseptual bertujuan untuk mempermudah dan memahami persoalan yang sedang diteliti serta mengarahkan penelitian pada pemecahan masalah yang dihadapi. Mengenai hubungan variabel dependen dengan variabel independen, maka dapat digambarkan kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar 2.1

Keranga Konseptual

Berdasarkan kerangka teori diatas dapat dijelaskan bahwa Bank BSI KK Tulungagung Trade Center menggunakan pembiayaan murabahah untuk mengatasi permasalahan modal UMKM. Diharapkan dengan adanya pembiayaan murabahah ini mampu mengatasi masalah-masalah yang ada di UMKM tepat nya di kota Tulungagung. Seperti kurangnya modal untuk menambah output produksi dan membayarkan upah untuk para pekerja. Dengan indikator meningkatnya omset penjualan dan meningkatnya pendapatan. Karena dengan berkembang nya para pelaku UMKM membawa dampak positif bagi warga sekitar seperti mengurangi pengangguran dan

menambah pendapatan daerah dengan membayarkan pajak oleh pelaku
UMKM.

