

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Menurut kamus pintar ekonomi syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyedia dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, (b) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah mutahiyah bit tamlik, (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, istishna', (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh', dan (e) transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah dalam bentuk multi guna.¹⁴

UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang telah disempurnakan menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor 12:

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

¹⁴ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hlm. 1.

tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁵

Dari sini dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah salah satu jenis dan kegiatan usaha lembaga keuangan syariah untuk menyediakan dana atau tagihan kepada masyarakat atau nasabah dengan kewajiban mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan (margin) atau bagi hasil.¹⁶

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan:¹⁷

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk setiap pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan, dana tambahan ini dapat diperoleh melalui pembiayaan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.

¹⁵ Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 tentang Perbankan Tahun 1998, (Jakarta: BI, 2014), hlm. 5.

¹⁶ Dadan Muttaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Safitria Insania Press, 2009), hlm. 8.

¹⁷ *Ibid*, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.....*, hlm. 4.

- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

Upaya memaksimalkan laba, artinya untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka perlu dukungan dana yang cukup.

- 1) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diatasi dengan adanya pembiayaan.
- 2) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Pembiayaan diperlukan bila sumber daya modal tidak ada.
- 3) Penyaluran kelebihan dana, artinya mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.

c. Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut yaitu, (1) Meningkatkan daya guna uang, para penabung menyimpan uangnya dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari lembaga keuangan untuk memperluas dan memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun usaha lainnya.

Dengan demikian, dana yang mengendap tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat. (2) Meningkatkan daya guna barang, produsen dengan bantuan lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga daya guna barang tersebut bertambah nilainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari satu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. (3) Meningkatkan peredaran uang, melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

(4) Menimbulkan kegairahan baru berusaha, kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan

usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya dalam bentuk modal. Oleh karena itu bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari lembaga keuangan dapat digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya. (5) Stabilitas ekonomi, dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain: pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan lembaga keuangan memegang peranan yang penting. (6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional, para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuangan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatana akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah. Sehingga secara tidak langsung pendapatan negara juga akan meningkat.¹⁸

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Didalam pemberian pembiayaan, lembaga keuangan harus memperhatikan prinsip-prinsip pemberian pembiayaan yang benar.

¹⁸ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Manajemen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 7.

Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan. Penilaian pembiayaan oleh lembaga keuangan dapat dilakukan dengan berbagai prinsip-prinsip penilaian pembiayaan yang sering dilakukan. Terdapat tiga prinsip utama dalam penilaian pembiayaan yaitu prinsip 5C. Adapun penjelasannya sebagai berikut:¹⁹

1) *Character* (karakter)

Salah satu unsur yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan adalah mempertimbangkan penilaian atas karakter kepribadian/watak dari calon debiturnya/nasabahnya. Karena watak yang jelek akan menimbulkan perilaku-prilaku yang jelek pula. Perilaku yang jelek ini termasuk tidak mau membayar hutang, karena itu sebelum memberikan kredit bank harus lebih dulu meninjau misalnya apakah calon nasabahnya itu berkelakuan baik, tidak terlibat dalam tindakan kriminal, tidak penjudi, pemabuk, atau tindakan tidak terpuji lainnya.

2) *Capacity* (kemampuan)

Seorang calon debitur harus pula diketahui kemampuan bisnisnya untuk melunasi hutangnya, kalau kemampuan bisnisnya kecil, tentunya tidak layak diberikan kredit dalam skala besar. Demikian juga jika bisnisnya ataupun kinerja

¹⁹ Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, (Bnaten: Shuhuf Media Insani, 2012), hlm. 172.

bisnisnya lagi menurun, maka kredit juga seharusnya tidak diberikan, kecuali jika menurunnya itu karena kekurangan biaya atau modal sehingga bisaantisipasi bahwa dengan tambahan biaya lewat pemberian kredit, maka kinerja bisnisnya tersebut dipastikan bisa membaik.

3) *Capital* (modal)

Adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan lembaga keuangan akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit. Modal sendiri juga diperlukan lembaga keuangan sebagai alat kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktik, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self-financing*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari pada kredit yang dimintakan kepada lembaga keuangan. Segi permodalan merupakan hal yang sangat penting karena dalam permodalan itu berkaitan langsung dengan tingkat kemampuan untuk membayar kreditnya.

4) *Collateral* (jaminan)

Tidak diragukan lagi bahwa betapa pentingnya fungsi agunan dalam setiap pemberian pembiayaan. Hal itu bertujuan sebagai alat pengaman jika usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal atau debitur tidak mampu mengembalikan pinjaman yang telah diberikan.

5) *Condition of economic* (kondisi ekonomi)

Dalam hal ini lembaga keuangan akan lebih mempertimbangkan dalam pemberian pembiayaan tersebut dengan melihat perkembangan bisnisnya baik yang dipengaruhi perekonomian makro maupun mikro, dengan melihat hal itu bisa dilihat apakah bisnis yang dibiayai itu berdampak positif maupun negatif terhadap bisnis yang dibiayai.

e. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:²⁰

1. Pembiayaan menurut tujuan, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pembiayaan modal kerja dan Pembiayaan investasi.

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha sedangkan pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang

²⁰ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hlm. 685.

dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

2. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu 1 bulan sampai dengan 1 tahun, pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu 1 tahun sampai 5 tahun sedangkan pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu lebih dari 5 tahun.

3. Adapun pembiayaan yang bersifat produktif antara lain:

- a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dari bagi hasil meliputi: mudharabah, musyarakah.
- b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli. Untuk jenis pembiayaan dari jual beli meliputi: murabahah, salam, istishna.
- c) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan dari sewa meliputi: ijarah, ijarah mutahiya bil tamlik.
- d) Surat berharga islam yaitu surat bukti berinvestasi berdasarkan prinsip islam yang lazim diperdagangkan. Seperti wesel, obligasi islam, sertifikat dana islam dan surat berharga lainnya berdasarkan prinsip islam.
- e) Penempatan, yaitu penanaman dana di lembaga keuangan pada lembaga keuangan lainnya dalam bentuk giro, tabungan wadiah, deposito berjangka, dan lain-lain.

- f) Penyertaan modal, yaitu penanaman pada lembaga keuangan dalam bentuk saham pada perusahaan yang bergerak di bidang keuangan islam.
- g) Penyertaan modal sementara, yaitu penyertaan modal lembaga keuangan islam dalam perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan.
- h) Transaksi rekening administrasi, yaitu komitmen dan kontinjensi berdasarkan prinsip islam.
- i) Sertifikat wadiah bank Indonesia, yaitu sertifikat yang diterbitkan bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadiah.

2. *Bai' Bitsaman Ajil*

a. *Pengertian Bai' Bitsaman Ajil*

Bai' Bitsaman Ajil menurut Martono yaitu pembelian barang dengan cara dicicil atau angsuran. Prinsip *Bai' Bitsaman Ajil* merupakan pengembangan dari murabahah, akan tetapi yang membedakan hanyalah cara pembayaran yang bersifat jangka panjang, pembayaran dengan angsuran dilakukan tiga bulan, enam bulan, atau satu tahun sesuai dengan kesepakatan pihak BMT dengan nasabah.²¹

Bai' Bitsaman Ajil menurut Direktorat Pembiayaan Syariah adalah transaksi jual beli barang melalui pembayaran dengan sistem cicilan atau

²¹ Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Yogyakarta: Ekosnia, 2003), hlm. 101.

angsuran kredit, dengan lama angsuran atau tenor sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi.²²

Bai' Bitsaman Ajil menurut Muhammad adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dibayar secara kredit. *Bai' Bitsaman Ajil* mirip murabahah, yaitu menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama, dan pembayaran dilakukan secara kredit. Produk ini juga dapat membantu nasabah.²³

Dalam hal ini penjualan dengan harga tangguh atau penjualan dengan bayaran yang diangsur ialah menjual sesuatu dengan disegerakan penyerahan barang yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan pembayarannya hingga kesuatu masa yang ditetapkan atau dengan bayaran yang diangsur. Tujuan dari penjualan ini ialah memberi kemudahan kepada pembeli yang tidak mampu membayar secara tunai.²⁴

Bai' Bitsaman Ajil adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit. Kaidah-kaidah khusus yang berkaitan dengan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sebagai berikut:

- 1) Harga barang dengan transaksi *Bai' Bitsaman Ajil* dapat ditentukan lebih tinggi dari pada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati, tidak dapat dirubah lagi.

²² Direktorat Pembiayaan Syariah, *Tanya Jawab Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara)*, (Jakarta: DPS Kementerian Keuangan RI, 2011), hlm. 76.

²³ Muhammad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Peluang, Keselamatan dan Ancaman*, (Yogyakarta: Penerbit Ekonisia, 2002), hlm. 118.

²⁴ *Ibid*, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi...*, hlm. 685.

- 2) Jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.
- 3) Manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka BMT akan mencarikan jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh BMT tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan repricing dari akad yang sama.²⁵

Menurut Adiwarmarman Karim, murabahah (*Bai' Bitsaman Ajil*) lebih dikenal sebagai murabahah saja, yang berasal dari kata ribhu (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana BMT menyebut jumlah keuntungannya. BMT bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan, kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, murabahah selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.²⁶

Jadi pembiayaan BBA adalah pembiayaan yang mempunyai akad jual beli di mana peminjam (anggota BMT) sebagai pembeli sedangkan BMT sebagai penjual. Harga jual barang telah disepakati di awal perjanjian, dengan ketentuan harga pokok ditambah dengan margin/keuntungan yang telah disepakati. Pembayaran barang yang dilakukan dengan pembiayaan BBA adalah dengan cicilan atau angsuran.

²⁵ *Ibid, Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam...*, hlm. 30.

²⁶ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), hlm. 86.

b. Landasan Hukum Bai' Bitsaman Ajil

Sesungguhnya transaksi muamalah itu diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya, praktik BBA sudah lama dikenal sejak zaman rasulullah, akan tetapi Allah SWT sangat melarang praktik riba yang ada dalam jual beli, adapun ayat yang menjelaskan tentang *bai' bitsaman ajil* adalah:

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan jangan kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’:29)

Adapun hadits yang menjelaskan tentang jual beli secara angsur dalam mencicilnya, dalam hal ini Rasulullah memperbolehkannya.

“Dari Suhaib r.a bahwa Rasulullah SAW: ada tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan, yaitu: (1) menjual dengan membayar secara kredit, (2) muqaradhah (nama lain dari murabahah). (3) mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah tangga dan bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah, Sublu Assalam).²⁷

²⁷ *Ibid, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, hlm. 101.

c. Rukun dan Syarat *Bai' Bitsaman Ajil*

Adapun rukun dan syarat *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sama dengan rukun dan syarat dalam jual beli, yaitu:

1. Rukun *Bai' Bitsaman Ajil*

- a) Adanya penjual (*bai'*) yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual atau pihak yang ingin menjual harga barangnya. Dalam transaksi pembiayaan ini perbankan syariah merupakan penjual.
- b) Pembeli atau pihak yang membutuhkan dan ingin membeli barang dari penjual, dalam pembiayaan ini nasabah merupakan pihak pembeli.
- c) Adanya barang /objek yaitu barang yang diperjual belikan.
- d) Harga yang disepakati harus jelas jumlahnya dan jika pembayaran cicilan maka harus jelas waktu pembayarannya.
- e) Sighat (akad) yaitu ijab qabul antara penjual dan pembeli.

2. Syarat *Bai' Bitsaman Ajil*

- a) Penjual memberi tahu harga pokok kepada anggota calon pembeli.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus bebas dengan riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian dilakukan secara utang.²⁸

3. *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

a. Pengertian *Baitul Maal Wa Tamwil*

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) berasal dari dua kata, yaitu *baitul maal* yang artinya rumah dana. Sedangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* (membelanjakan) dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.²⁹

Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa BMT merupakan suatu organisasi bisnis yang berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitu maal* dan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tamwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan lembaga Amil Zakat (LAZ). Fungsi tersebut meliputi upaya mengumpulkan dana zakat, infaq, ahadaqah, wakaf, dan sumber dana-dana sosial yang lain, dan upaya pembelanjaan dana zakat kepada golongan yang berhak. *Baitul maal* diidentifikasi sebagai lembaga kepercayaan umat islam.³⁰

²⁸ *Ibid*, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, hlm. 56.

²⁹ *Ibid*, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, hlm. 126.

³⁰ Fitri Nur Hartanti dan Ika Saniyati Rahmaniayah, *Koperasi Syariah*, (Surakarta: PT Era Adicitra Intermedia, 2012), hlm. 58.

Sebagai lembaga bisnis, BMT telah mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota serta menyalurkan kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. BMT dapat mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang tidak dapat dijangkau oleh lembaga keuangan bank karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada peraturan perbankan.

b. Visi, Misi, dan Tujuan BMT

1) Visi BMT antara lain:

Mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT, mewujudkan POKUSMA (kelompok usaha muamalah) yang maju, berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian,³¹ dan meningkatkan kualitas ibadah anggota.³²

2) Misi BMT antara lain:

Mengembangkan POSKUSMA dan BMT yang maju, berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan kehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dan membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat

³¹ *Ibid*, hlm. 49.

³² *Ibid*, hlm. 127.

madani yang adil berkemakmuran berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.

3) Tujuan didirikannya BMT adalah:

Meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dan untuk mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera.

c. Prinsip Operasi BMT

Dalam menjalankan usahanya BMT menggunakan prinsip-prinsip di bawah ini, yaitu:

1. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT. Yang termasuk didalamnya yaitu: *Mudharabah, musyarakah, muzara'ah, musaqoh.*

2. Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual. Dengan menjual barang yang dibelinya tersebut dengan ditambah mark-up. Keuntungan nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Yang termasuk didalamnya yaitu: *murabahah, salam, istishna, bai bitsaman ajil.*

3. Sistem non profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja, yaitu pembiayaan *qordhul hasan*.

4. Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati. Yang termasuk di dalamnya yaitu: *musyarakah, mudharabah*.

5. Produk pembiayaan

Pembiayaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu, yang termasuk di dalamnya yaitu:³³ Pembiayaan *Murabahah*, pembiayaan *bai bitsaman ajil*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*.

d. Organisasi BMT

Struktur organisasi BMT meliputi:³⁴

Musyawaharah anggota pemegang simpanan pokok, merupakan kekuasaan tertinggi di dalam memutuskan kebijakan-kebijakan makro BMT; Dewan Syariah, bertugas mengawasi dan menilai

³³ *Ibid, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, hlm. 101.

³⁴ *Ibid*, hlm. 101.

operasionalisasi BMT; Pembina manajemen, bertugas membina jalannya BMT dalam merealisasi programnya; Manajer, bertugas menjalankan amanat musyawarah anggota BMT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya; Pemasaran, bertugas untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT; Kasir, bertugas melayani nasabah; Pembukuan bertugas untuk melakukan pembukuan atas dasar aset dan omset BMT.

e. Strategi pengembangan BMT

Strategi yang digunakan BMT untuk menghadapi berbagai kendala yang mungkin terjadi, maka perlu adanya strategi yang tepat untuk mempertahankan eksistensinya di tengah-tengah masyarakat. Strategi pengembangan BMT meliputi:³⁵

1. BMT dituntut untuk meningkatkan sumber daya melalui pendidikan formal ataupun non formal. Misalnya harus ada kerjasama antara BMT dengan lembaga-lembaga pendidikan atau bisnis islami.
2. BMT harus meningkatkan pemasaran agar produknya dapat dikenali oleh masyarakat.
3. BMT harus selalu melakukan inovasi terhadap produk-produk yang ditawarkan. Agar tidak ada lagi keraguan dari masyarakat yang berasumsi bahwa BMT tidak sesuai dengan syariah.

³⁵ *Ibid*, hlm. 108.

4. Untuk meningkatkan kualitas layanan. BMT diperlukan layanan strategik dalam bisnis (*business strategy*). Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme BMT dalam bidang pelayanan. Sistem pelayanan ini dapat berupa pelayanan tepat waktu, pelayanan siap sedia dana, dan sebagainya.
5. Meningkatkan nilai-nilai islami pada perilaku pengelola, karyawan di BMT dan nasabahnya.
6. Adanya kerjasama atau hubungan partner antar BMT yang mempunyai tujuan sama yaitu untuk mengentaskan ekonomi masyarakat, seperti antar BMT dan BPR Syariah ataupun Bank Syariah ataupun Bank Syariah merupakan satu kesatuan yang berkesinambungan.
7. Perlu adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif. Evaluasi ini bisa dilakukan dengan cara mendirikan lembaga evaluasi BMT atau lembaga sertifikasi BMT.

4. Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia

a. Pengertian Manajemen

Manajemen adalah suatu hal penting yang menyentuh, mempengaruhi dan bahkan merasuki hampir seluruh aspek kehidupan manusia layaknya darah dalam raga. Kata manajemen berasal dari bahasa Prancis kuno *management*, yang memiliki arti “seni melaksanakan dan mengatur”. Kata manajemen berasal dari bahasa

Italia *maneggiare* yang berarti “mengendalikan” terutama dalam konteks mengendalikan kuda, yang berasal dari bahasa latin *manus* yang berarti “tangan”. Bahasa Prancis lalu mengadopsi kata ini dari bahasa Inggris menjadi *management*, yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Sedangkan menurut para ahli sebagai berikut: Griffin mendefinisikan manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.

Selanjutnya didalam manajemen mengandung tiga pengertian, yaitu:

- 1) Manajemen sebagai suatu proses.
- 2) Manajemen sebagai kolektivitas orang-orang yang melakukan aktivitas manajemen.
- 3) Manajemen sebagai suatu seni dan sebagai suatu ilmu pengetahuan.³⁶

Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya.³⁷ Manajemen berasal dari kata *to manage* yang berarti mengatur, mengelola atau

³⁶ *Ibid*, *Pengantar Manajemen Syariah*, hlm. 22.

³⁷ Fred R. David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: Salemba empat, 2011), hlm. 5.

mengurusi. Menurut para ahli manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan pengguna sumber-sumber daya organisasi lainnya agar dapat mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.³⁸

Adapun fungsi manajemen strategi adalah elemen-elemen dasar yang selalu melekat dalam proses manajemen yang akan dijadikan acuan manajer dalam melaksanakan kegiatannya ataupun perencanaan yang terstruktur untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan menurut Rachmat fungsi manajemen dibagi menjadi empat yaitu:³⁹

- a) Perencanaan (*planning*), yaitu proses kegiatan memikirkan hal-hal yang akan dikerjakan dengan sumber yang dimiliki dan menentukan prioritas kedepan agar dapat berjalan sesuai dengan tujuan dasar organisasi.
- b) Pengorganisasian (*organizing*) yaitu proses menyusun pembagian kerja dalam unit-unit kerja dan fungsi-fungsinya serta menetapkan orang yang menduduki fungsi-fungsi tersebut secara tepat.
- c) Pengarahan (*directing*) yaitu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha organisasi.
- d) Pengevaluasian (*evaluating*) yaitu proses pengawasan dan pengendalian performa organisasi untuk memastikan bahwa jalannya organisasi sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

³⁸ *Ibid*, hlm. 2.

³⁹ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pusaka Setia, 2014), hlm. 14.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi organisasi adalah sebagai alat dari manajemen strategis untuk mencapai tujuan manajemen dan organisasi memiliki hubungan keterkaitan yang erat.

Manajemen strategi memungkinkan suatu organisasi untuk lebih proaktif dalam membentuk masa depan sendiri. Hal itu memungkinkan suatu organisasi untuk mengawasi dan mempengaruhi aktifitas sehingga dapat mengendalikan tujuannya. Manfaat manajemen strategi adalah untuk membantu organisasi membuat strategi yang lebih baik dengan menggunakan pendekatan yang lebih sistematis, logis, rasional, pada pilihan strategi.

manajemen strategi merupakan sebuah proses, dimana tujuan utama dari proses yaitu untuk mencapai pengertian dan komitmen dari sebuah manajer dan karyawan; proses pemberdayaan individu, yaitu tindakan memperkuat pengertian karyawan mengenai efektivitas dengan mendorong dan menghargai mereka untuk berpartisipasi dalam mengambil keputusan dan latihan inisiatif serta imajinasi; mendapatkan laba; meningkatkan kesadaran ancaman eksternal; pemahaman lebih baik mengenai strategi pesaing; meningkatkan produktivitas karyawan; berkurangnya penolakan terhadap perubahan.⁴⁰

b. Pembinaan Sumber Daya Manusia

Pengertian pembinaan secara umum diartikan sebagai usaha untuk memberi pengarahan dan bimbingan guna mencapai suatu tujuan

⁴⁰ *Ibid, Manajemen Strategi Konsep*, hlm. 15.

tertentu. Menurut *Urwick* pembinaan adalah suatu “komando” untuk melihat bahwa kepentingan individu tidak mengganggu kepentingan umum, akan tetapi melindungi kepentingan umum dan akan menjamin masing-masing unit memiliki pemimpin yang kompeten dan energik. Keberhasilan kesatuan tersebut dalam manajemen modern disebut pembinaan atau *directing*.

Fungsi pembinaan adalah untuk membuat agar karyawan melakukan tugas sesuai dengan apa yang diinginkan untuk mencapai tujuan organisasi, meningkatkan semangat. Roland dan Rowland menyatakan bahwa pembinaan dimulai dengan mempertahankan tindakan terhadap tujuan yang diinginkan yang saling terkait dengan kepemimpinan.

Menurut Rowland, gaya kepemimpinan seorang manajer akan menjadi faktor melibatkan gaya, kualitas dan kewenangan seorang pemimpin termasuk aktifitas lainnya seperti komunikasi, disiplin dan motivasi. Bila fungsi perencanaan dan pengorganisasian lebih banyak menyangkut aspek-aspek abstrak manajemen, kegiatan pembinaan langsung menyangkut orang-orang yang terlibat dalam organisasi. *Leading* adalah istilah yang lebih tepat untuk fungsi pembinaan, karena pemimpin adalah orang yang menghasilkan sesuatu melalui kegiatan orang lain (stafnya) untuk mencapai tujuan organisasi.⁴¹

⁴¹ Meldona, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perspektif Integratif*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009), hlm. 232.

c. Pengertian dan Aspek Motivasi

Motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu. Sikap dan nilai tersebut merupakan suatu yang *invisible* yang memberikan kekuatan untuk mendorong individu bertingkah laku dalam mencapai tujuan. Dorongan tersebut terdiri dari dua komponen, yaitu: arah perilaku (kerja untuk mencapai tujuan), dan kekuatan perilaku (seberapa kuat usaha individu dalam bekerja). Motivasi meliputi perasaan unik, pikiran dan pengalaman masalah yang merupakan bagian dari hubungan internal dan eksternal perusahaan. Selain itu motivasi dapat pula diartikan sebagai dorongan individu untuk melakukan tindakan karena mereka ingin melakukannya. Apabila individu ingin termotivasi, mereka akan membuat pilihan yang positif untuk melakukan sesuatu, karena dapat memuaskan keinginan mereka.

Sedemikian unik dan pentingnya motivasi, banyak ahli filsafat, sosial, psikologi maupun ahli manajemen melakukan penelitian dan mengeluarkan teori mengenai motivasi dan bagaimana individu termotivasi. Menurut Maslow setiap individu memiliki kebutuhan-kebutuhan yang tersusun secara hierarki dan tingkat yang paling dasar sampai pada tingkatan yang paling tinggi. Setiap kali kebutuhan pada tingkat paling rendah telah terpenuhi maka akan muncul kebutuhan lain yang lebih tinggi.

Pada dasarnya motivasi dapat memicu karyawan untuk bekerja keras sehingga dapat mencapai tujuan mereka, hal ini dapat meningkatkan produktivitas kerja karyawan sehingga berpengaruh pada pencapaian tujuan perusahaan. Sumber motivasi ada tiga faktor, yakni:

- 1) Kemungkinan untuk berkembang.
- 2) Jenis pekerjaan.
- 3) Apakah mereka dapat merasa bangga menjadi bagian dari perusahaan, tempat mereka bekerja.

Disamping itu, terdapat beberapa aspek dan berpengaruh terhadap motivasi kerja karyawan, yakni: rasa aman dalam bekerja, mendapatkan gaji yang adil dan kompetitif, lingkungan kerja yang menyenangkan penghargaan atas presentasi kerja dan perlakuan adil dari manajemen. Dengan melibatkan karyawan dalam pengambilan keputusan, pekerja yang menarik menantang, kelompok dan rekan-rekan kerja yang menyenangkan, kejelasan akan standar keberhasilan, output yang diharapkan, serta bangga terhadap pekerjaan dan perusahaan menjadi faktor pemicu kerja karyawan.

Motivasi dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Sebagai suatu kondisi yang menggerakkan manusia kearah suatu tujuan tertentu.

- 2) Suatu keahlian dalam mengarahkan karyawan dan perusahaan agar mau bekerja secara berhasil, sehingga keinginan karyawan dan tujuan perusahaan sekaligus tercapai.
- 3) Sebagai inisiasi dan pengarahan tingkah laku. Pelajaran motivasi sebenarnya merupakan pelajaran tingkah laku.
- 4) Sebagai energi untuk membangkitkan dorongan dalam diri.
- 5) Sebagai kondisi yang berpengaruh membangkitkan, mengarahkan dan memelihara perilaku yang berhubungan dengan lingkungan kerja.

Adanya kesediaan untuk menggunakan secara maksimum hasil usaha dalam mencapai tujuan perusahaan dengan maksud untuk memuaskan beberapa kebutuhan pribadi karyawan sendiri. Pemenuhan kebutuhan yang kurang akan membuat ketegangan atau perang urat saraf antara karyawan, baik atasan – bawahan atau lain sebagainya. Pada dasarnya, proses motivasi dapat digambarkan jika seseorang tidak puas akan menyebabkan ketegangan, yang pada akhirnya akan mencari jalan atau tindakan untuk memenuhi dan terus mencari kepuasan yang menurut ukurannya sendiri sudah sesuai dan harus terpenuhi.⁴²

⁴² Veithzal Rivai, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), hlm. 837.

Ada dua aspek motivasi yaitu motivasi aktif dan pasif, dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Aspek aktif (dinamis): motivasi tampak sebagai suatu usaha positif dalam menggerakkan dan mengarahkan sumber daya manusia agar secara produktif berhasil mencapai tujuan yang diinginkan.
- 2) Aspek pasif (statis): motivasi akan tampak sebagai kebutuhan dan juga sekaligus sebagai perangsang untuk dapat mengarahkan dan menggerakkan potensi sumber daya manusia itu ke arah tujuan yang di inginkan.⁴³

5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Saat ini mengenai pemberdayaan ekonomi rakyat melalui UMKM telah menjadi topik yang hangat dibicarakan oleh banyak kalangan. UMKM kini menjadi tren bagi banyak kalangan yang menganggap UMKM menjadi sesuatu yang produktif yang digunakan untuk menyejahterakan masyarakat.

UMKM begitu sangat penting, khususnya bagi negara sedang berkembang. UMKM berkontribusi besar dalam pertumbuhan produk domestik bruto (PDB), untuk lebih memahami mengenai UMKM, berikut pengertian UMKM.

⁴³ Malayu S.P Hasibuan, *Organisasi Dan Motivasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 205), hlm. 96.

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya perbedaan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah tenaga kerja.⁴⁴

Pengertian UMKM juga mempunyai pandangan tersendiri dimata hukum. Secara hukum pengertian UMKM terdapat pada Undang-undang No. 20 Tahun 2008 pasal 1 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai diatur dalam Undang-undang ini.⁴⁵ Usaha mikro di Indonesia mempunyai latar belakang ekonomi, yakni alasan utama melakukan kegiatan tersebut adalah ingin memperoleh perbaikan penghasilan. Ini menunjukkan bahwa pengusaha mikro berinisiatif mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari.⁴⁶

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan dan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasi, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha

⁴⁴ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro dan Menengah di Indonesia Isu-isu Penting*, (Jakarta:LP3ES, 2012), hlm. 11.

⁴⁵ Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hlm. 3.

⁴⁶ Tulus Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 6

besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.⁴⁷

Para pengusaha usaha kecil memang mempunyai tujuan yang sama dengan pengusaha mikro yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Tetapi yang berbeda yaitu para pengusaha usaha kecil tidak hanya bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga tapi mereka juga terlihat prospek usaha kedepannya. Alasan mereka berusaha yaitu dengan alasan peluang pasar yang aman dan besar, selain itu yaitu alasan dibekali keahlian dengan warisan.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan dan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasi, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.⁴⁸

b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Suatu usaha bisa dikatakan UKM apabila mempunyai kriteria-kriteria tertentu. Usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah mempunyai kriteria yang berbeda-beda. Kriteria ini di atur pada Undang-Undang yang sama yaitu Undang-Undang No. 20 tahun 2008 pasal 6, dimana kriteria-kriteria tersebut yaitu:

⁴⁷ *Ibid*, Undang-Undang Republik Indonesia..., hlm. 3.

⁴⁸ *Ibid*, hlm. 3.

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

4) Contoh Usaha Mikro

Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya; Industri makanan dan minuman, industri mebel pengelolaan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat; Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang dipasar, peternakan ayam, itik dan perikanan; Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Dilihat dari kepentingan lembaga keuangan, 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:

- a) Perputaran usaha cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- b) Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- c) Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter.
- d) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit, karena berbagai kendala

baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi lembaga keuangan itu sendiri.⁴⁹

5) Faktor-faktor Penyebab Keberhasilan Usaha

Berbagai kekuatan yang melekat pada usaha dapat memberikan kontribusi bagi keberhasilan usaha. Faktor-faktor tersebut antara lain:

a. Fleksibilitas Usaha yang Besar

Usaha kecil lebih fleksibel dibandingkan perusahaan besar.

Usaha kecil dapat melakukan perubahan rencana usaha lebih cepat dibandingkan perusahaan besar sehingga dapat memberikan tanggapan perubahan lingkungan usaha secara lebih cepat.

b. Memiliki perhatian yang lebih besar terhadap pelanggan dan karyawan

Pemilik usaha kecil memiliki lebih banyak kontak langsung dengan pelanggan dan karyawan dibandingkan perusahaan besar.

Usaha kecil dapat memberikan respon yang lebih cepat terhadap perubahan selera pelanggan karena pengusaha kecil memiliki hubungan yang lebih intens dengan pelanggan. Pengusaha kecil juga memiliki komunikasi langsung yang lebih banyak dengan para karyawannya dibanding perusahaan besar.

c. Biaya tetap lebih rendah

Biaya tetap adalah berbagai biaya yang perubahannya tidak proposional dengan perubahan jumlah volume produksi. Usaha

⁴⁹ Niela Amalia, *Peran Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Di BMT (Studi Kasus Pada Koperasi BMT MMU Sidogiri Cabang Wonorejo)*, (Malang: tidak diterbitkan, 2008), hlm. 64.

kecil memiliki biaya tetap yang lebih rendah dibanding usaha besar, sehingga usaha kecil dapat menetapkan harga jual lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.

d. Pemilik usaha memiliki motivasi besar

Karena pengelola usaha pada umumnya merangkap sebagai pemilik usaha, dimana mereka membentuk usaha dengan harapan dapat memperoleh keuntungan yang akan meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Maka para pemilik usaha kecil memiliki motivasi yang lebih besar dalam menjalankan usahanya dibandingkan para manajer diperusahaan besar yang pada umumnya bukan merupakan pemilik langsung perusahaan.⁵⁰

e. Faktor-faktor penyebab kegagalan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dun & Bradstreet *Corporation*, terhadap beberapa faktor yang menjadi penyebab kegagalan usaha. Faktor-faktor tersebut antara lain: Kecerobohan pemilik usaha yang tercermin dari perilaku usaha yang buruk, kesehatan yang buruk, masalah perkawinan, dan lain-lain; Bencana seperti kebakaran, meninggalnya pemilik usaha, dan lain-lain; Penipuan seperti penggelapan uang perusahaan, pembuatan laporan palsu, perjanjian yang salah, dan lain-lain; Faktor-faktor ekonomi seperti tingginya tingkat bunga, kehilangan bagian pasar, dan lain-lain; Masalah penjualan seperti kemampuan bersaing yang

⁵⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Group, 2011), hlm. 127.

lemah, masalah perbandingan barang, lokasi usaha yang kurang baik, dan lain-lain; Masalah biaya seperti tingginya biaya operasional perusahaan dibandingkan pesaing, besarnya beban biaya bunga yang harus dibayar perusahaan setiap bulan, dan lain-lain; Masalah yang ditimbulkan oleh pelanggan seperti masalah kolektibilitas piutang jumlah pelanggan yang terlalu kecil, dan lain-lain; Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai, adanya penarikan modal secara terus-menerus, dan lain-lain.⁵¹

f. Aspek Teknis Atau Operasi

Aspek teknis atau juga dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek ini adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*layout*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya, termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat

⁵¹ *Ibid*, hlm. 127.

tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri.

Jadi, analisis dari aspek operasi adalah untuk menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketepatan lokasi, luas produksi, dan *layout* serta kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan.

Penentuan lokasi, misalnya perlu dilakukan dengan mempertimbangkan yang matang. Pemilihan lokasi terdiri dari lokasi untuk kantor pusat, cabang, gudang, dan pabrik. Dalam kaitannya dengan studi kelayakan bisnis hal yang paling kompleks dan rumit adalah penentuan lokasi. Mengingat banyaknya pertimbangan yang harus diperhitungkan sebelum suatu lokasi usaha diputuskan. Pertimbangannya adalah apakah dekat bahan baku, atau dekat pasar, atau dekat dengan konsumen.

Kemudian penentuan luas produksi, yaitu berapa jumlah produksi yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan biaya paling efisien, sehingga dapat diperoleh profit margin yang tinggi.

Kemudian penentuan *layout* untuk tempat produksi yang akan didirikan juga mempertimbangkan banyak faktor. Misalnya, proses produksi yang akan dijalankan. Kemudian yang tidak kalah pentingnya adalah penyusunan peralatan mesin atau alat-alat produksi lainnya. Penilaian ini dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti produk yang dihasilkan atau ragam produk.

Selanjutnya adalah pemilihan teknologi melalui proses produksi yang diinginkan. Apakah *continous process* atau *intermitten process*. Pemilihan proses produksi biasanya terkait dengan teknologi yang diinginkan. Terakhir adalah penentuan-penentuan metode persediaan yang akan digunakan nantinya. Metode persediaan yang akan digunakan tergantung pada jenis yang dijalankan.⁵²

6. Pendapatan

a) Pengertian Pendapatan

Dalam mendirikan usaha, salah satu tujuannya adalah untuk memperoleh pendapatan. Dimana pendapatan yang diperoleh merupakan penentu keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan. Pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Pendapatan atau *income* adalah semua penerimaan baik tunai maupun tidak tunai, yang merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu.⁵³

Dalam pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) pendapatan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang menyebabkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi

⁵² Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Prenandamedia Grub, 2003), hlm. 150.

⁵³ Trilika H. Purti, *Kamus Perbankan*, (Jogjakarta: Mitra Pelajar, 2009), hlm. 175.

penanam modal.⁵⁴ Badan pusat statistik mengartikan pendapatan sebagai hasil yang diperoleh dari kegiatan lain yang berkaitan dengan usaha selama bulan tertentu. Selain itu, pendapatan atau *income* juga dapat diartikan sebagai uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga dan laba, termasuk juga beragam tunjangan, seperti tunjangan kesehatan dan dana pensiun.

b) Sumber-Sumber Pendapatan

dalam kaitannya sumber pendapatan berasal dari tiga sumber yaitu: yang pertama pendapatan operasi, yaitu pendapatan yang diperoleh dari aktivitas perusahaan dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan. Sedangkan sumber pendapatan yang kedua yaitu pendapatan yang tidak terkait dengan aktivitas perusahaan, yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal. Terakhir pendapatan luar biasa yaitu pendapatan yang tak terduga, dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi di masa yang akan datang.⁵⁵

Didalam memperoleh harta terdapat beberapa cara menurut Fiqih Islam yaitu, menguasai benda-benda mubah yang belum menjadi milik seorangpun, perjanjian-perjanjian hak milik, warisan sesuai dengan aturan yang ditetapkan Islam, *syufah*, hak membeli dengan

⁵⁴ Karl E. Case dan Ray C. Fair, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Edisi Kedelapan Jilid 1*, (Jakarta: erlangga, 2007), hlm. 427.

⁵⁵ Zaki Baridwan, *Akuntansi Keuangan Intermediate: Masalah-Masalah Khusus Edisi 1*, (Yogyakarta: BPFE, 2011), hlm. 35.

paksa harta persekutuan yang dijual kepada orang lain tanpa izin anggota persekutuan lainnya, pemberian dari pemerintah, hak-hak keagamaan.⁵⁶

c) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Dalam memperoleh pendapatan, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi yaitu:⁵⁷

1) Modal usaha

Modal usaha adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung, dalam upaya untuk menambah penghasilan.

2) Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

3) Kecakapan dan keahlian

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula pada penghasilan.

4) Motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang

⁵⁶ Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 56.

⁵⁷ Hartono Widodo, *Pedoman Akuntansi Syariah Paduan Praktis Operasional BMT*, (Bandung: Mizan, 2000), hlm. 64.

individu untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

5) Keuletan kerja

Keuletan atau ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Hidayah yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kualitas pelayanan, strategi pemasaran dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* baik secara parsial maupun simultan di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Hasil yang diperoleh pada penelitian tersebut bahwa kualitas pelayanan, strategi pemasaran dan tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung. Penelitian ini menggunakan tiga variabel X yaitu X1 Kualitas Pelayanan, X2 Strategi Pemasaran dan X3 Tingkat Margin, sedangkan penelitian saya menggunakan dua variabel, X1 pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil sedangkan X2 Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia. Selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu keputusan nasabah memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, sedangkan penelitian saya

juga menggunakan satu variabel Y yaitu peningkatan pendapatan usaha mikro anggota.⁵⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Tyas yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan pembiayaan Murabahah terhadap perkembangan usaha nasabah di KSPPS BMT Dinar Amanu Panjerejo. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif jenis penelitian deskriptif, hasil yang diperoleh pada penelitian tersebut yaitu menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* yang diterima nasabah dan jumlah pembiayaan *Murabahah* yang diterima nasabah berpengaruh terhadap perkembangan usaha anggota. Penelitian ini menggunakan dua variabel X yaitu X1 pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, X2 pembiayaan Murabahah dan, sedangkan penelitian saya menggunakan dua variabel, X1 pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* sedangkan X2 Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia. Selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu perkembangan usaha nasabah, sedangkan penelitian saya juga menggunakan satu variabel Y yaitu peningkatan pendapatan usaha mikro anggota.⁵⁹

Penelitian yang dilakukan oleh Hernawati yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan musyarakah, pembiayaan *Bai' Bitsama Ajil* dan bagi hasil tabungan mudharabah baik secara parsial maupun simultan

⁵⁸ Nanik Lailatul Hidayah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Strategi Pemasaran Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Di Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung*, (Tulungagung: 2017).

⁵⁹ Mei Laily Wahyuning Tyas, *Pengaruh Jumlah Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Yang Diterima Nasabah Dan Jumlah Pembiayaan Murabahah Yang Diterima Nasabah Terhadap Perkembangan Usaha Anggota Di KSPPS BMT Dinar Amanu Panjerejo*, (Tulungagung: 2018).

terhadap *Return On Asset* pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan jenis pendekatan asosiatif, hasil yang diperoleh pada penelitian tersebut bahwa penelitian ini menunjukkan dimana secara parsial maupun secara simultan seluruh variabel independen yaitu, pembiayaan musyarakah, pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan bagi hasil tabungan mudharabah berpengaruh dan signifikan terhadap *Return On Asset* pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar. Penelitian ini menggunakan tiga variabel X yaitu X1 pembiayaan *Musyarakah*, X2 pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan X3 bagi hasil tabungan Mudharabah, sedangkan penelitian saya menggunakan dua variabel, X1 pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* sedangkan X2 Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia. Selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu *Return On Asset*, sedangkan penelitian saya juga menggunakan satu variabel Y yaitu peningkatan pendapatan usaha mikro anggota.⁶⁰

Penelitian yang dilakukan oleh Sukarjati yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia dan kepuasan kerja terhadap kinerja di Dinas Pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah Kota Semarang baik secara parsial maupun simultan. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif, hasil yang diperoleh pada penelitian tersebut bahwa pengaruh kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia dan kepuasan kerja terhadap kinerja di Dinas Pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah Kota Semarang berpengaruh positif dan signifikan. Penelitian ini

⁶⁰ Fatma Hernawati, *Pengaruh Total Pembiayaan Musyarakah, Bai' Bitsaman Ajil Dan Bagi Hasil Tabungan Mudharabah Terhadap Return On Assets Pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar*, (Tulungagung: 2017).

menggunakan tiga variabel X yaitu X1 kepemimpinan, X2 pengembangan sumber daya manusia dan X3 kepuasan kerja, sedangkan penelitian saya menggunakan dua variabel, X1 pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil sedangkan X2 Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia. Selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu kinerja pegawai, sedangkan penelitian saya juga menggunakan satu variabel Y yaitu peningkatan pendapatan usaha mikro anggota.⁶¹

Penelitian yang dilakukan oleh Findarti yang bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja pegawai pada kantor Badan Kepegawaian Daerah Provinsi Kalimantan Timur. Penelitian ini menggunakan metode analisis uji koefisien korelasi, hasil yang diperoleh pada penelitian tersebut bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja pegawai pada kantor badan kepegawaian daerah provinsi Kalimantan Timur. Penelitian ini menggunakan satu variabel X yaitu X1 pengembangan sumber daya manusia, sedangkan penelitian saya menggunakan dua variabel, X1 pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil sedangkan X2 Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia. Selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu kinerja pegawai, sedangkan

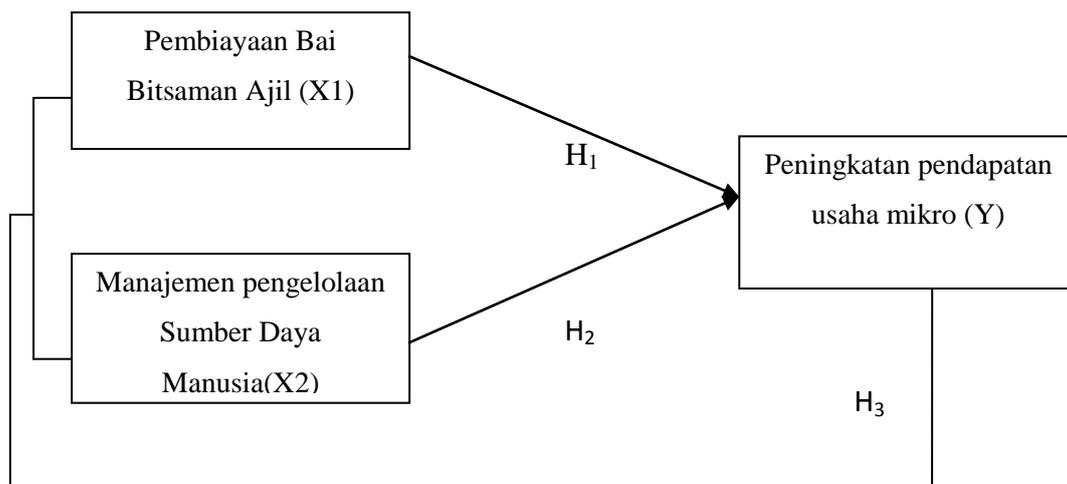
⁶¹ Endang Sukarjati, *Pengaruh Kepemimpinan, Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Kantor Dinas Pengelolaan Keuangan Dan Aset Daerah Kota Semarang*, (Semarang: 2016).

penelitian saya juga menggunakan satu variabel Y yaitu peningkatan pendapatan usaha mikro anggota.⁶²

C. Kerangka Berfikir Penelitian

Kerangka berfikir penelitian dengan judul penelitian “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Bai Bitsaman Ajil dan Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia terhadap Peningkatan Usaha Mikro Anggota BMT Agritama Blitar”.

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir Penelitian



Sumber: Data (diolah) 2018.

1. Pembiayaan *Bai* Bitsaman Ajil (X1)
 - a. *Character* (karakter)
 - b. *Capacity* (kemampuan)
 - c. *Capital* (modal)

⁶² Febri Ramadhiyah Findarti, *Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Badan Kepegawaian Daerah Provinsi Kalimantan Timur*, (Kalimantan: 2016).

- d. *Collateral* (jaminan)
 - e. *Condition of economic* (kondisi ekonomi)
2. Manajemen pengelolaan Sumber Daya Manusia (X2)
- a. Perencanaan
 - b. Pengorganisasian
 - c. Pengkoordinasian
 - d. Pengontrolan
3. Peningkatan pendapatan usaha mikro (Y)
- a. Modal usaha
 - b. Kesempatan kerja yang tersedia
 - c. Kecakapan dan keahlian
 - d. Motivasi
 - e. Keuletan kerja

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji secara empiris.⁶³ Hipotesis dalam penelitian “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Bai Bitsaman Ajil dan Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia terhadap Peningkatan Usaha Mikro Anggota BMT Agritama Blitar” adalah:

⁶³ M. Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), hlm. 50.

1. H_1 : adanya pengaruh positif signifikan antara pembiayaan Bai Bitsaman Ajil terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro anggota BMT Agritama Blitar.
2. H_2 : adanya pengaruh positif signifikan antara Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro anggota BMT Agritama Blitar.
3. H_3 : adanya pengaruh positif signifikan antara pembiayaan Bai Bitsaman Ajil dan Manajemen Pengelolaan Sumber Daya Manusia terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro anggota BMT Agritama Blitar.