

BAB II

PEMBIAYAAN MIKRO DAN PERKEMBANGAN USAHA

MIKRO KECIL MENENGAH

2.1 Pembiayaan Mikro

2.1.1 Pengertian Pembiayaan

Bank sebagai media intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) selain menghimpun dana masyarakat, bank juga menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. istilah kredit banyak di pakai dalam sistem perbankan konvensional yang berbasis pada bunga (*interest based*). Sedangkan dalam perbankan syariah dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis pada keuntungan rill yang dikehendaki (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).²⁷

Portofolio pembiayaan (*financing*) merupakan bagian terbesar dari aktiva bank, karena pembiayaan merupakan aktivitas utama dari usaha perbankan. Dengan demikian maka pendapatan bagi hasil atau keuntungan jual-beli yang merupakan instrumen pembiayaan perbankan syariah merupakan sumber pendapatan yang dominan.²⁸

²⁷ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 2007, cet.1, hlm. 98.

²⁸ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Pustaka Alvabet, Jakarta, 2006, hlm.208.

Allah SWT Berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisaa 29)

Pembiayaan secara luas berarti pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan oleh sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.²⁹

Menurut M. Syafi’I Antonio pengertian pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.³⁰ Sedangkan menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, pengertian pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
3. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bi tamlik*.

²⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2005, hlm. 304.

³⁰ Muhammad Syafi’I Antonio. *Islamic Banking Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Gema Insani , Jakarta, 2001. Cet.1, hlm. 160.

4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qardh*, dan
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.

Pembiayaan dalam perbankan syariah dapat dibagi menjadi 3 (tiga) bagian yaitu :³¹

1. *Return bearing finance*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
2. *Return free financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (poor), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
3. *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klain terhadap pokok dan keuntungan.

Sedangkan menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:³²

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

³¹ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007, hlm. 122.

³² Muhammad Syafi'i Antonio. *Islamic Banking Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Gema Isani, Jakarta, 2001. Cet.1, hlm.160.

2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

2.1.2 Pengertian Pembiayaan Mikro

Pembiayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) ini tergolong pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan modal kerja atau investasi untuk memenuhi kebutuhan produksi dan peningkatan usaha. Adapun pengertian pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang dipinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yaitu masyarakat menengah kebawah yang mempunyai penghasilan di bawah rata-rata.³³

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan dari bank untuk investasi atau modal kerja bagi nasabah usaha mikro baik secara langsung maupun tidak langsung yang dijalankan oleh penduduk menengah kebawah dengan plafond pembiayaan maksimal Rp.50.000.000.³⁴

2.1.3 Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan kepada para pengusaha mikro kecil menengah diberikan dalam rangka:³⁵

³³ Ramdani Tri Permatasari, *Pembiayaan Sektor Mikro dan Pembiayaan Corporate*, tnp, ttp, 2012.

³⁴ Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2003, hlm.89.

³⁵ Muhammad, *Sistem dan prosedur dan Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2005. hlm.87

1. Upaya memaksimalkan laba

Setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

2. Upaya meminimalkan resiko

Usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

3. Pendayagunaan sumber ekonomi

Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pada dasarnya pembiayaan dapat guna sumber daya ekonomi.

4. Penyaluran kelebihan dana

Dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

2.1.4 Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

Adapun jenis-jenis pembiayaan pada bank syariah dapat dikelompokkan sebagai berikut :³⁶

1. Pembiayaan Modal kerja

Pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal usahanya, jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.³⁷ Adapun konsep modal kerja mencakup tiga hal yaitu :

- 1) Modal kerja (*working capital assets*), modal kerja adalah modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal.
- 2) Modal kerja bruto (*gross working capital*), merupakan keseluruhan dari jumlah aktiva lancar (*current assets*). Pengertian modal kerja bruto didasarkan pada jumlah atau likuiditas dana yang tertanam pada unsur-unsur aktiva lancar.
- 3) Modal kerja netto (*net working capital*), merupakan kelebihan aktiva lancar atas utang lancar. Dengan konsep ini, sejumlah tertentu aktiva lancar harus digunakan untuk kepentingan pembayaran utang lancar dan tidak boleh dipergunakan untuk keperluan lain.

³⁶ Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, hlm.234

³⁷ *Ibid.*

Sedangkan berdasarkan penggunaannya, modal kerja dapat diklasifikasikan menjadi 2 (dua) golongan, yaitu :³⁸

- 1) Modal kerja permanen, modal kerja permanen berasal dari modal sendiri atau dari pembiayaan jangka panjang, sumber pelunasan modal kerja permanen berasal dari laba bersih setelah pajak ditambah dengan penyusutan.
- 2) Modal kerja seasonal, modal kerja seasonal bersumber dari modal kerja jangka pendek dengan sumber pelunasan dari hasil penjualan barang dagangan, penerimaan hasil tagihan termin, atau dari hasil penjualan produksi.

2. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang yang biasanya digunakan untuk perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik, atau untuk keperluan *rehabilitasi*.³⁹

Bank dapat memberikan pembiayaan investasi dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Melakukan penilaian atas proyek yang akan di biyai dengan mendasarkan pada prinsip-prinsip pemberian pembiayaan.
- 2) Memperhatikan pertran pemerintah tentan analisis dampak lingkungan (AMDAL).
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 12 (dua belas) tahun.

³⁸ *Ibid*, hlm. 232.

³⁹ kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm .99.

- 4) Memenuhi ketentuan-ketentuan *bankable* yang berlaku seperti, persyaratan, penerimaan pembiayaan dan jaminan.

3. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang ditujukan untuk pemberian suatu barang yang digunakan untuk kepentingan perorangan (pribadi).

2.1.5 Produk-Produk Bank Syariah

Produk-produk pembiayaan bank syariah dapat diklasifikasikan kepada empat kategori umum yaitu :⁴⁰

1. Prinsip Jual beli (*At-Tijarah*)

Jual beli secara etimologi berarti menukar harta dengan harta, sedangkan secara terminologis artinya adalah transaksi penukaran selain fasilitas dan kenikmatan. Sedangkan prinsip jual beli dapat dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Objeknya bisa berupa barang modal maupun barang kebutuhan sehari-hari⁴¹.

⁴⁰ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, PT Raja Grafindo, Jakarta, 2008, hlm.128.

⁴¹ Abdul Ghofur Anshari, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Gadjahmada University Press, Yogyakarta, 2007, cet.1, hlm.100.

Firman Allah SWT QS Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan 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 kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

Adapun landasan haditsnya sebagai berikut:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمُقْرَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Diriwayatkan oleh Ibnu Majjah dari Shuhaib radhiyallahu Anhu *“Ada tiga perkara yang diberkati, jual beli yang ditanggguhkan, member modal, dan mencampur gandum dengan jelai untuk keluarga bukan untuk dijual.”* (HR Ibnu Majjah).⁴²

Fatwa DSN-MUI NO.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, pembiayaan *murabahah* ini dapat diberikan kepada nasabah yang membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku, dan bahan penolong. Sementara itu, biaya produksi dan penjualan seperti upah tenaga kerja, biaya pengemasan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya yang dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan lamanya peputaran modal kerja tersebut, yaitu pengadaan persediaan

⁴² Mardani, *Ayat-ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*. PT Raja Grafindo persada. Jakarta., tt, hlm.94

bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan hasil penjualan diterima dalam bentuk tunai (*cash*).⁴³

b. Pembiayaan Salam

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan secara tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual.⁴⁴ Dalam transaksi ini harga jual dicantumkan dalam akad jual beli, dan tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Sehingga pada umumnya akan di diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh bank untuk dimudian dijual kembali secara tunai atau cicilan.

Allah berfirman (QS Al-Baqarah ayat 282) sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

“*Hai orang-orang beriman apabila kamu bermuamalah tidak dengan tunai untuk jangka waktu tertentu maka hendaklah kamu menuliskannya*”

Adapun landasan haditsnya sebagai berikut:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا- قَالَ: قَالَ: قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ، وَهُمْ يُسْلِفُونَ فِي الثَّمَارِ السَّنَةَ وَالسَّنَتَيْنِ، فَقَالَ: (مَنْ أَسْلَفَ فِي تَمْرٍ فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ، إِلَىٰ أَجَلٍ مَعْلُومٍ) مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ. وَلِلْبُخَارِيِّ: مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ

⁴³ Fatwa DSN-MUI NO.04/DSN-MUI/IV/2000, Tentang *Murabahah*.

⁴⁴ Adiwarmarman A Karim, *Bank Ivgslam Analisis Fiqh dan Keuangan*, PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta,2010, hlm.99.

Dari Abdullah bin Abbas Radhiyallahu Anhuma dia berkata: *Nabi Shallallahu 'alaihi wa Sallam datang ke Madinah dan penduduknya biasa meminjamkan buahnya untuk masa setahun dan dua tahun. Lalu beliau bersabda: "Barangsiapa meminjamkan buah maka hendaknya ia meminjamkannya dalam takaran, timbangan, dan masa tertentu." Muttafaq Alaihi. Menurut riwayat Bukhari:*

C. Pembiayaan *Istishna'*

Merupakan pembiayaan yang menyerupai produk *salam*, tetapi dalam *istishna'* pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Jadi pembiayaan *istishna'* adalah kegiatan jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai kesepakatan.⁴⁵

Adapun Landasan hadits sebagai berikut :

عَنْ عَمْرِو بْنِ عَوْفٍ الْمُرَبِّيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ, إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا وَ أَحَلَّ حَرَامًا, وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ, إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا وَ أَحَلَّ حَرَامًا) رَوَاهُ التِّرْمِذِيُّ وَصَحَّحَهُ. وَأَنْكَرُوا عَلَيْهِ; لِأَنَّ رَاوِيَهُ كَثِيرٌ بَنَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عَمْرِو بْنِ عَوْفٍ ضَعِيفٌ. وَكَأَنَّهُ اعْتَبَرَهُ بِكَثْرَةِ طُرُقِهِ وَقَدْ صَحَّحَهُ ابْنُ حِبَّانَ مِنْ حَدِيثِ أَبِي هُرَيْرَةَ

Hadits Nabi SAW “*Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.*” (H.R Tirmidi dari ‘Amr bin ‘Auf).

Fatwa DSN –MUI No 06/DSN –MUI/IV/2000 tentang *Istishna'*. Melalui fasilitas ini, bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati

⁴⁵ Muhammad Syafi'i Antonio. *Islamic Banking Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Gema Insani , Jakarta, 2001. cet 1. Hal.107.

kedua belah pihak biasanya sebesar (biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan dengan pembayaran di muka secara bertahap. Bank meneliti spesifikasi dan kualitas *work in process*. Kewajiban dan tanggung jawab pengusaha adalah keberhasilan proses produksi tersebut sampai menghasilkan barang jadi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah diperjanjikan. Bila produksi gagal, pengusaha wajib menggantinya, apakah dengan cara memproduksi lagi atau dengan cara membeli dari pihak lain.⁴⁶

2. Pembiayaan Bagi hasil (*Syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Musarakah*

Merupakan kerjasama dalam usaha oleh dua pihak ketentuan umum dalam *musarakah* adalah sebagai berikut:⁴⁷

- 1) Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *musarakah* dan dikelola bersama-sama.
- 2) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha.

⁴⁶ Fatwa DSN –MUI No 06/DSN –MUI/IV/2000 tentang *Istishna*.

⁴⁷ Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, ISES Publishing, Yogyakarta, 2008, hlm.153.

- 3) Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti; menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizin pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain.
- 4) Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
- 5) Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila, menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum.

b. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah kerjasama antara bank dengan nasabah bank sebagai shahibul maal memberikan dana 100% kepada mudhorib yang memiliki keahlian. Ketentuan umum yang berlaku dalam akad mudharabah adalah:⁴⁸

- 1) Jumlah modal yang diserahkan kepada anggota harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- 2) Hasil dari pengelolaan pembiayaan Mudharabah dapat diperhitungkan dengan: Pertama, hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kegiatan kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pengusaha. Kedua, Bank berhak melakukan pengawasan

⁴⁸ Neni Ismaniyati, *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*, Mandar Maju, Bandung, 2003, hlm.104.

terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan usaha/nasabah.

3. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi dengan adanya pemindahan manfaat. Pada transaksi *ijarah* nasabah tidak mempunyai hak untuk memiliki barang tersebut akan tetapi hanya menikmati manfaat yang menjadi objek. Bank mengenakan biaya sewa terhadap nasabah. Pengembangan produk jasa *ijarah* dapat digunakan dalam bentuk *save deposit box*. Pada jenis *Ijarah Muntahia Bitamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindanya kepemilikan), di akhir masa sewa, bank dapat menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Harga sewa harga jual disepakati pada awal perjanjian.

4. Prinsip Jasa

Produk-produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi.⁴⁹

2.2 Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah

2.2.1 Perkembangan Usaha

2.2.1.1 Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik

⁴⁹ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, PT Raja Grafindo, Jakarta, 2008, hlm.128.

atau puncak menuju kesuksesan Perkembangan usaha di lakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.⁵⁰

Perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, *stabilisasi*, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan. Dikajian ini akan membahas perkembangan usaha dilihat dari tahapan *conceptual*, yaitu :⁵¹

1. Mengenal peluang potensial, dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.
2. Analisa peluang, tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa market research kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.
3. Mengorganisasi sumber daya, yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah memanejemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Dimana tahap ini dikatakan

⁵⁰ Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, Grafika Indah, Yogyakarta, 2000, hlm.121.

⁵¹ Soeharto, *Prawirokusuma, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, BPFE UGM, Yogyakarta, 2010, hlm. 185-188.

sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya.

Tahap ini bisa disebut sebagai tahap *warming up*.

4. Langkah mobilisasi sumber daya, langkah memobilisasi sumber daya dan menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum ke tahap *start up*.

2.2.1.2 Indikator Perkembangan Usaha

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Tolok ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.⁵²

Para peneliti (Kim dan Choi, 1994, Lee dan Miller, 1996, Lou 1999 , Miles at all, 2000, Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.

2.2.2 Usaha Mikro Kecil Menengah

2.2.2.1 Pengertian Usaha Mikro kecil Menengah

Berdasarkan undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah disebutkan pengertian sektor usaha mikro kecil dan menengah yaitu:

⁵² Mohammad sholeh, *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan* UNDIP, Semarang, 2008, hlm.25

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

2.2.2.2 Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah

Berdasarkan Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6 menyebutkan kriteria usaha mikro kecil dan menengah sebagai berikut:

1. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria usaha mikro kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria usaha mikro menengah adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2.2.3 Peran Usaha Mikro Kecil Menengah

Undang-undang Nomor. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan⁵³. Berarti UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

⁵³ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 3, Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangun perekonomian nasional disebabkan oleh:⁵⁴

1. Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
2. Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
3. UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
4. UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variable yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/perkembangan yang terjadi.
5. Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat.
6. UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grass root*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

⁵⁴Glen Glenardi, *Peran Perbankan dalam Pengembangan Keuangan Mikro*, Diskusi kelompok C2Temu Nasional Bazar Pengembangan Keuangan Mikro, 2002, hlm.290.

2.2.2.3 Masalah-Masalah Yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil Menengah

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum yang dihadapi usaha mikro kecil menengah seperti keterbatasan modal kerja atau modal investasi, kesulitan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi/antar wilayah, sektor/antar subsektor, atau antar jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan/ sektor yang sama.⁵⁵

Sedangkan menurut Mudrajat Kuncoro dalam *Harian Bisnis Indonesia* pada tanggal 21 oktober 2008 mengungkapkan bahwa adah tujuh tantangan yang harus dihadapi UMKM dalam era krisis global yaitu:

1. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antar bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan UMKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola usaha.
2. Akses industri kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lain, seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir

⁵⁵ Tulus T.H Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Beberapa Isu Penting*, Salemba empat, Jakarta, 2002, hlm. 73.

3. Sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Mayoritas UKM merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris, 4,7% tergolong perusahaan perorangan berakta notaris, dan hanya 1,7% yang sudah memiliki badan hukum (PT/ NV,CV, Firma, atau koperasi).
4. Tren nilai ekspor menunjukkan betapa sangat berfluktuatif dan berubah-ubahnya komoditas ekspor Indonesia selama periode 1999-2006.
5. Pengadaan bahan baku, masalah terbesar yang dihadapi dalam pengadaan bahan baku adalah mahalnnya harga, terbatasnya ketersediaan, dan jarak yang relatif jauh. Ini karena bahan baku bagi UKM yang berorientasi ekspor sebagian besar berasal dari luar daerah usahan tersebut berlokasi.
6. Masalah utama yang dihadapi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja adalah tidak terampil dan mahalnnya biaya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan pekerja terampil relatif lambat. Akibatnya, di banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenaga terampil untuk sektor tertentu
7. Dalam bidang pemasaran, masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi, dan penetrasi pasar diluar negeri.

2.2.2.4 Upaya-Upaya Dalam Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah

Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan

mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:⁵⁶

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif, Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.
2. Bantuan Permodalan, Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UKM, untuk membantu peningkatan permodalannya. Pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.
3. Perlindungan Usaha, Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan.
4. Pengembangan Kemitraan, perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha.

⁵⁶ Mohammad Jafar Hafsah, *Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Infokop\ Nomor 25, tt, 2004.hal . 43-44

5. Pelatihan, pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya.
6. Membentuk Lembaga Khusus, perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggungjawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh perkembangan UKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UKM.
7. Memantapkan Asosiasi, asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usahabagi anggotanya.
8. Mengembangkan Promosi, diperluka media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan *talk show* antara asosiasi dengan mitra usahanya.
9. Mengembangkan Kerjasama yang SetaraPerlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengandunia usaha UKM untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

2.3 Penelitian Terdahulu

Pelaksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Dengan penelusuran penelitian ini akan dapat dipastikan sisi ruang yang akan diteliti yang

dapat diteliti dalam ruangan ini. Penelitian terdahulu yang berhasil dipilih untuk dikedepankan dapat dilihat pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/Judul Penelitian/Analisis Data	Hasil	Persamaan & Perbedaan
1	<p>Peneliti : Hening Yustika Pritariani (2011)</p> <p>Judul : Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Binaan BKM Arta Kawula di kecamatan Semarang Barat Kota Semarang</p> <p>Analisis Data : Uji pangkat tanda Wilcoxon & Uji Chi-Square</p>	<p>Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, teknologi, mutu, total penjualan, jumlah pembeli sebelum dan sesudah adanya binaan dari BKM Arta Kawula, sedangkan keuntungan tidak memiliki perbedaan bahkan mengalami penurunan sebelum dan sesudah adanya binaan dari BKM Arta Kawula.</p>	<p>Persamaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perkembangan usaha mikro kecil.</p> <p>Perbedaan : penelitian terdahulu dan sekarang memiliki perbedaan pada indikator perkembangan usaha yaitu teknologi dan mutu.</p>
2	<p>Peneliti : Hidayahtu Rohma (2011)</p> <p>Judul : Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Perkembangan Usaha dan pendapatan Pedagang Perempuan di Pasar Demangan</p> <p>Analisis Data : Regresi Berganda</p>	<p>Hasil dari penelitian tersebut, menyatakan bahwa pemberian kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha pedagang perempuan di Pasar Demangan. Kesimpulan kedua mengungkapkan bahwa pemberian kredit juga tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Namun, variabel perkembangan usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.</p>	<p>Persamaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perkembangan usaha.</p> <p>Perbedaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pemberian kredit</p>

3	<p>Peneliti : Fitra Ananda (2011)</p> <p>Judul : Analisis Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan <i>Mudharabah</i> dari Bmt At Taqwa Halmahera di Kota Semarang</p> <p>Analisis Data : Uji pangkat tanda Wilcoxon</p>	<p>Berdasarkan perhitungan uji pangkat tanda wilcoxon untuk variabel modal didapatkan nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada beda variabel modal sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan. Untuk variabel omzet penjualan didapat nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada perbedaan variabel omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan. Untuk variabel keuntungan didapat nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada perbedaan variabel keuntungan sebelum dan sesudah memperoleh Pembiayaan. Maka dengan adanya pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang, modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) mengalami peningkatan yang sangat berarti.</p>	<p>Persamaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perbedaan omset penjualan setelah pembiayaan</p> <p>Perbedaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pembiayaan yang diteliti yaitu pembiayaan <i>Mudharabah</i>.</p>
4	<p>Peneliti : Uswatun (2010)</p> <p>Judul : Pengaruh Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> Pada <i>Bni Syari'ah</i> Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil</p> <p>Analisis Data : Analisis regresi</p>	<p>Variabel pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap perkembangan usaha kecil. Besarnya pengaruh pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> pada <i>BNI Syari'ah</i> cabang Semarang terhadap perkembangan usaha kecil (R^2) adalah 0,118 atau 11,80%. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut kecil sekali pengaruhnya terhadap perkembangan usaha kecil, sedangkan sisanya sebesar 0,882 atau 88,20% dipengaruhi oleh faktor lain.</p>	<p>Persamaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama Menganalisis perkembangan usaha kecil</p> <p>Perbedaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pembiayaan yang diteliti adalah pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i>.</p>
5	<p>Peneliti : Yuliana Putri (2010)</p> <p>Judul : Analisis Usaha Mikro Monel Yang Memperoleh Kredit Dari Dinas</p>	<p>Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, produksi, omset penjualan, jumlah tenaga kerja, keuntungan sebelum dan sesudah mendapatkan kredit dari</p>	<p>Persamaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama indikator perkembangan usaha yang diteliti adalah omset penjualan dan menggunak-</p>

	UMKM Kabupaten Jepara (Studi Kasus : Kec. Kalinyamatan, Kabupaten Jepara Analisis Data : Uji pangkat tanda Wilcoxon	Dinas UMKM	an uji pangkat tanda wilcoxon. Perbedaan : penelitian terdahulu dan sekarang memiliki perbedaan pada pemberian kredit.
--	---	------------	--

