

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori Terkait Judul

1. Teori Keagenan

Dalam teori keagenan ada dua pelaku yang berhubungan, yakni prinsipal (*princypal*) dan agen (*agent*). Pihak yang memperkerjakan agen untuk melakukan tugas atau memberikan layanan yang dibutuhkan oleh prinsip dinamakan sebagai prinsipal. Sedangkan agen adalah pihak yang menerima wewenang. Masing-masing pihak disini memiliki perbedaan kepentingan. Dengan adanya perbedaan kepentingan pada kedua belah pihak ini, maka perselisihan dapat terjadi karena kedua belah pihak membutuhkan kepercayaan, terutama oleh prinsipal yang mendelagasikan tugasnya kepada agen.¹

Jensen dan Meckling menyatakan bahwa teori keagenan adalah suatu kontrak yang terdiri dari prinsipal dan agen untuk melaksanakan ikatan perjanjian pendelegasian kekuasaan yang diberikan dari pihak prinsipal kepada pihak agen. Teori keagenan berhubungan erat jika dikaitkan dengan perusahaan karena dapat berpengaruh terhadap kegiatan terutama lembaga keuangan. Dalam penelitian ini yang berperan sebagai prinsipal adalah pihak BSI, BSI memiliki kepentingan untuk mendapatkan margin sebesar-besarnya dari pihak agen yaitu nasabah. Berbeda dengan nasabah UMKM yang berperan sebagai agen yakni memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan melalui pemanfaatan modal secara maksimal yang disalurkan oleh pihak prinsipal.

Menurut Kor dalam teori pertumbuhan perusahaan dinyatakan adanya kemungkinan terjadi kondisi *disequilibrium*, yaitu kemungkinan sumber daya pada suatu perusahaan yang tidak dimanfaatkan secara maksimal dalam pertumbuhan perusahaan. Soni menyatakan bahwasanya seorang manajer sebagai salah satu SDM yang dapat memberi dorongan untuk perluasan usaha atau bahkan membatasi tingkat pertumbuhan perusahaan.² Menurut Poon orientasi kewirausahaan berperan penting dalam keberhasilan usaha. Peran mediasi pada orientasi kewirausahaan

¹ Elmy Yanuarty Sutrisno, "UMKM Dalam Pembiayaan Murabah Wal-Wakalah (Studi Kasus Pada PT Bank Mega Syariah Cabang Malang)," *J.KAU: Islamic Econ* 4, no. 1 (2020): 91–103.

² B S Sarli Rahman, *Ekonomi Kreatif (Kinerja UMKM & Hambatan Untuk Berinovasi)* (CV. Azka Pustaka, 2022), 11-12.

dapat diukur dari tiga indikator yakni sikap proaktif, sikap inovatif, dan keberanian dalam mengambil risiko.³

2. Efisiensi Modal Kerja

Pengertian efisiensi merujuk pada suatu konsep yang berkaitan dengan adanya perubahan aktivitas ataupun volume kegiatan pada perusahaan.⁴ Pengelolaan atau manajemen modal kerja pada suatu perusahaan memiliki peran penting pada keberlangsungan untuk mempertahankan perusahaan. Kegiatan perusahaan yang memiliki tujuan untuk pengembangan usaha akan terhambat apabila kondisi keuangan tidak sehat. Kondisi ini pemicunya adalah kekeliruan dan kesalahan dalam pengelolaan modal kerja. Adanya kekeliruan ataupun kesalahan dalam mengelola modal kerja akan berdampak pada kelebihan maupun kekurangan dalam penyediaan modal kerja.⁵

3. Pendapatan

a. Definsi Pendapatan

Istilah pendapatan (*revenue*) atau penghasilan adalah salah satu faktor yang terpenting dalam pembuatan laporan laba rugi pada suatu perusahaan. Pendapatan adalah hasil dari penjualan baik berupa barang ataupun jasa dari kegiatan perdagangan. Pendapatan dapat diartikan sebagai suatu aktivitas yang menghasilkan dari sebuah usaha. Menurut Mankiw, pendapatan merupakan suatu rumus yang dihitung dari harga per unit dikali dengan jumlah unit yang terjual. Pendapatan memiliki pengaruh besar bagi perusahaan, Kemampuan perusahaan akan semakin meningkat jika pendapatan yang dihasilkan semakin tinggi. Selain itu pendapatan juga sebagai motor dalam penyajian laporan laba rugi yang menyangkut kehidupan perusahaan.

Dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) Pendapatan merupakan usaha yang dilakukan untuk mendapatkan hasil dan sebagainya. Sedangkan definisi pendapatan dalam kamus manajemen adalah penerimaan uang dari individu, organisasi atau perusahaan dalam bentuk komisi, upah, sewa, ongkos, gaji, dan laba. Pendapatan merupakan

³ Meningkatkan Kinerja Usaha dalam Perspektif Kewirausahaan (Penerbit NEM, 2021), 13.

⁴ Novela Irene Karly Massie, David P. E. Saerang, dan Victorina Z. Tirayoh, "Analisis Pengendalian Biaya Produksi Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Biaya Produksi," *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi* 13, no. 04 (2018): 355–64.

⁵ David Yanto Daniel Mahulae, "Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Likuiditas, dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas", *Jurnal Manajemen dan Akuntansi Medan*.

sejumlah uang yang diberikan kepada individu dalam kegiatan ekonomi atas hasil kerja atau prestasi. Besar kecilnya pendapatan bergantung pada jenis pekerjaan atau kegiatan yang dilakukan.⁶

b. Komponen pendapatan

- 1) Sumber aliran yang masuk dari usaha yang beroperasi rutin dari entitas baik organisasi maupun perusahaan (bukan bertambahnya modal dari pemilik usaha).
- 2) Total aset bertambah, bahkan bisa mengurangi hutang yang harus dibayar entitas.
- 3) Ukuran nilai sebanding dengan barang atau jasa yang diserahkan kepada pembeli atau pihak lain.⁷

4. Pengembangan Usaha

a. Definisi Pengembangan Usaha

Kata Pengembangan dapat diartikan sebagai usaha yang dilakukan untuk perbaikan dalam melaksanakan pekerjaan baik di masa sekarang maupun di masa depan, dengan cara menyampaikan informasi, mempengaruhi perilaku, atau meningkatkan kapabilitas.⁸ Sedangkan definisi usaha secara umum adalah kegiatan *profitable* atau industrial untuk mendapatkan laba yang dilakukan oleh *independent nature*. Dalam perspektif ekonomi, usaha merupakan aktivitas yang dilakukan manusia dengan tujuan untuk mencari profit melalui proses produksi barang maupun jasa.⁹ “*Developing of business*” atau pengembangan usaha adalah usaha yang dibangun dimana sebelumnya sudah ada usaha yang masih dalam satu entitas.¹⁰

Berikut beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli:

- 1) Menurut Steinford Pengembangan usaha adalah aktivitas yang mengacu pada kegiatan yang dibutuhkan oleh konsumen baik berupa barang maupun jasa yang memiliki

⁶ Yuniarum Fatin Laili dan Achma Hendra Setiawan, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik Di Kota Pekalongan.*” Diponegoro Journal of Economic 9, no. 4 (2020): 1–10.

⁷ U Khasanah et al., *Akuntansi Pajak* (Get Press, 2022).

⁸ H A Solong, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia Menunjang Kinerja Aparatur Berkualitas* (Deepublish, 2020).

⁹ G S M Faisal, *How to be A Smarter Taxpayer: Bagaimana Menjadi Wajib Pajak* (Grasindo).

¹⁰ A Subagyo, *Studi Kelayakan* (Elex Media Komputindo, 2008).

perusahaan seperti PKL (Pedagang Kaki Lima), dan organisasi *non* bisnis atau perorangan.

- 2) Menurut Mahmud Mach Foedz Pengembangan usaha merupakan kegiatan suatu kelompok melakukan kegiatan perdagangan secara terstruktur untuk mendapatkan profit melalui kegiatan produksi serta penjualan barang ataupun jasa guna memenuhi apa yang dibutuhkan konsumen.
- 3) Menurut Mussleman dan Jackson pengembangan usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan, keinginan masyarakat serta perusahaan untuk berpartisipasi pada kegiatan tersebut.

b. Definisi Perencanaan Pembangunan Usaha

Perencanaan pengembangan usaha adalah seluruh proses atau hal-hal yang dilakukan dikemudian hari untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, definisi perencanaan usaha juga dapat diartikan sebagai rencana untuk mengatur suatu proses kegiatan usaha, mulai dari produksi (*production*), pemasaran (*marketing*), penjualan (*selling*), perluasan usaha (*bussines expansion*), pembelian (*purchasing*), tenaga kerja (*work force*), serta pengadaan peralatan yang diperlukan sebuah usaha untuk mencapai tujuan.

c. Indikator Pengembangan Usaha

Berikut adalah indikator dalam pengembangan usaha menurut Fathurrohman, yang meliputi:¹¹

- 1) Peningkatan pendapatan
Dengan cara meningkatkan pendapatan usaha melalui kegiatan operasional agar dapat mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin.
- 2) Peningkatan kuantitas pelanggan
Meningkatnya jumlah pelanggan dapat berdampak pada meningkatnya jumlah produk yang akan terjual.
- 3) Peningkatan kualitas produk
Keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen biasanya dapat diukur dengan tingkat kualitas produk yang dibutuhkan. Semakin tinggi kualitas produk maka konsumen akan semakin tertarik untuk memiliki produk tersebut.

¹¹ Alya Ilham Rizky, Rita Kusumadewi, dan Eef Saefulloh, "Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur)," *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan* 1 (2020): 1–14.

4) Peningkatan kualitas SDM

SDM memiliki peran penting dalam menjalankan visi dan misi suatu perusahaan. Semakin berkualitas dan semakin besar kontribusi SDM dalam perusahaan maka tujuan akan dapat dicapai secara optimal.

d. Teknik Pengembangan Usaha

Terdapat dua hal yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha, diantaranya:

1) Perluasan skala ekonomis¹²

Cara ini dilakukan melalui penambahan skala output, teknologi, distribusi, sistem, tenaga kerja, dan lokasi usaha. Hal ini dilakukan apabila perluasan usaha atau peningkatan produksi akan mengurangi biaya dalam jangka panjang. Yang artinya skala usaha yang ada adalah ekonomis. Begitu pun sebaliknya, apabila skala produksi menyebabkan peningkatan biaya dalam jangka panjang maka tidak efektif untuk dilakukan.

Berdasarkan hal tersebut, maka usaha ekonomis dapat terjadi jika perluasan usaha dapat menurunkan biaya dalam jangka panjang. Karena skala ekonomis menunjukkan adanya pengurangan biaya usaha yang mengakibatkan naiknya arus produksi, maka kurva belajar atau kurva pengalaman menunjukkan biaya yang muncul sebagai dampak naiknya volume secara kumulatif.

2) Perluasan cakupan usaha

Pendekatan ini dapat dilakukan dengan cara menambah jenis usaha baru, inovasi produk dan jasa yang berbeda-beda. Misalnya usaha warung makan, diperluas dengan usaha *coffe shop*, dan sebagainya. Maka dari itu lingkup usaha dapat diartikan dengan suatu diversifikasi usaha ekonomi yang ditandai dengan adanya biaya output dalam memproduksi dua jenis produk atau lebih secara bersama-sama. Untuk memperluas skala ekonomis, apabila literasi pelaku usaha dan modal yang cukup, maka pelaku usaha dapat melakukan kerja sama dengan perusahaan lain, misalnya dapat menggunakan sistem kemitraan atau usaha patungan.

¹² Harfandi dan Asy'ari "Kewirausahaan Membangun Jiwa Entrepreneur dengan Pendekatan Ajaran Islam" (Hayfa Press, 2014).

e. Unsur-unsur Pengembangan Usaha

Terdapat dua unsur dalam pengembangan usaha, yaitu:

- 1) Unsur internal
 - a) Pelaku usaha berkeinginan untuk memperluas usaha dan meningkatkan kapasitas usahanya.
 - b) Pemahaman pada teknik dalam membuat produk dimulai dari cara mengembangkan usaha, total produksi dan lain sebagainya.
 - c) Diperlukan pembuatan anggaran untuk dapat mengetahui jumlah pemasukan dan pengeluaran.
- 2) Unsur Eksternal
 - a) Tidak menggantungkan anggaran usaha dari dalam saja, tetapi juga mendapat anggaran usaha dari luar
 - b) Kualitas dan harga produk
 - c) Paham akan situasi sekitar dikawasan usaha
 - d) Cakupan rangkaian produk
 - e) Mengikuti informasi terkait usaha

f. Jenis-jenis Pengembangan Usaha

Subagyo Menjelaskan bahwa pengembangan usaha dibedakan menjadi dua, yaitu:

- 1) Pengembangan vertikal
 Pengembangan vertikal merupakan pengembangan yang dilakukan dengan cara membuka usaha baru yang masih berkesinambungan dengan usaha yang sudah berdiri sebelumnya.
- 2) Pengembangan horizontal
 Pengembangan horizontal merupakan pengembangan yang dilakukan untuk memperkuat usaha utama yang sudah ada dengan meningkatkan keunggulan suportif yang tidak ada kaitannya dengan bisnis inti secara garis lurus.

g. Aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha

Dalam mengembangkan usaha ada tiga aspek yang harus diperhatikan, meliputi:¹³

- 1) Aspek strategi
 - a) Melakukan riset jenis usaha baru dengan menekankan pada identifikasi apa yang diharapkan konsumen dan mencari kesenjangan.
 - b) Menciptakan target pasar baru

¹³ *Aspek Hukum Kewirausahaan: Aspek Hukum Kewirausahaan*, 1 (UPT Percetakan dan Penerbitan Polinema, 2018).

- c) Menarik konsumen dengan membuat inovasi produk dengan karakteristik yang berbeda
- 2) Aspek manajemen pemasaran
 - a) Menguasai atau dapat menembus pangsa pasar
 - b) Mengolah target dan peluang dengan melakukan riset pasar
 - c) Melakukan impor agar jangkauan pasar lebih luas
 - d) Membuat agar konsumen membeli produk melalui strategi pemasaran seperti menyebarkan brosur, iklan, dan lain sebagainya.
- 3) Aspek Penjualan
 - a) Menegakkan kebijakan dalam penjualan, menindaklanjuti proses penjualan dan memberi saran yang berkaitan tentang perancangan
 - b) Menambah volume produk yang akan dijual

h. Strategi pengembangan usaha¹⁴

- 1) Mengembangkan usaha ke arah hulu dengan melakukan pengembangan produk yang sudah diterapkan ke arah belakang.
- 2) Mengembangkan usaha ke arah hilir yakni dengan melakukan pengembangan produk dengan usaha maju ke depan.
- 3) Mendiversifikasi bisnis supaya dapat dikembangkan melalui inovasi kerajinan tangan atau keanekaragaman suatu produk.
- 4) Melakukan pengembangan usaha melalui *strategic aliency* (kemitraan bisnis) melalui kerja sama. Strategi kemitraan memiliki beberapa dimensi seperti, kemitraan pemasaran, keuangan, permodalan, dan pembelian.

i. Tahapan-tahapan Pengembangan Usaha

Tahapan dalam pengembangan usaha merupakan langkah-langkah yang dilakukan secara terstruktur dan sistematis. Tahapan diawali dengan yang paling sederhana kemudian dilanjutkan tahapan menengah hingga sampai pada tahapan terakhir yaitu paling sulit. pada bagian ini akan membahas terkait tahapan dalam pengembangan usaha, dari mulai pencarian ide usaha, sampai pada penerapan rencana usaha dan pengelolaan usaha.

¹⁴ A Sudjatmoko dan A Sugiarto, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Visi Media, 2009).

1) Mencari ide usaha

Kegiatan mencari ide untuk usaha adalah kegiatan yang dilakukan pertama kali sebelum mengembangkan usaha. Jenis usaha harus dipaparkan dengan jelas dan detail. Pengembangan usaha mengacu pada beberapa hal; diversifikasi produk, perluasan pasar, inovasi produk, dan inovasi pasar. Metode yang dilakukan untuk menemukan ide adalah:¹⁵

- a) *Study literature*
- b) Mencari potensi di daerah sekitar
- c) Melihat potensi diri
- d) Mencari peluang di jalan

2) Menyaring ide atau konsep usaha

Setelah mencari ide usaha dan dipilih ide yang terbaik maka kemudian masuk ke tahap selanjutnya yaitu menyaring ide atau konsep usaha, Ide usaha terbaik akan dipilih sesuai dengan kapasitas dan kemampuan.

3) Mengembangkan rencana usaha

Pada tahap mengembangkan rencana usaha akan dilakukan perencanaan usaha (*business plan*). *Business plan* dirangkai sedemikian rupa dan disusun secara terstruktur sesuai dengan aturan-aturan dalam menyusun rencana usaha, yang meliputi:

- a) Produk yang diproduksi
- b) Desain kemasan produk
- c) Cara memperoleh bahan baku
- d) Alur produksi
- e) Tata letak produksi
- f) Total produksi

4) Implementasi perencanaan usaha

Jika tahap perencanaan sudah selesai. Tahap terakhir yaitu pelaksanaan rencana usaha. Tahap pelaksanaan rencana usaha sebaiknya harus segera dilakukan untuk menghindari kondisi pasar yang berubah-ubah.

¹⁵ Balilatfo KDPDPT, *Jejak sukses desa membangun Bumdes: belajar dari Bumdes Mart Sumber Rejo* (Kementerian Desa PDT dan Transmigrasi, 2019).

j. Indikator kondisi usaha¹⁶

- 1) Grafik pada pertumbuhan kondisi usaha sangat stabil baik dilihat dari segi tingkat pendapatan, hasil penjualan, profit, dan efisiensi biaya
- 2) Pangsa pasar yang luas
- 3) Kemampuan dalam memproduksi masih banyak, yang meliputi sumber daya pelaksana dan dukungan mesin produksi
- 4) Jaringan kerja yang luas
- 5) Mendapat dukungan, baik dari pihak internal usaha ataupun dari pihak eksternal seperti lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan.

k. Permasalahan pengembangan usaha

Pengembangan usaha tidak terlepas dari berbagai permasalahan-permasalahan yang sering dihadapi, meliputi:

- 1) Kurangnya permodalan

Dalam mengembangkan suatu usaha modal adalah faktor utama yang sangat diperlukan. Tersendatnya modal usaha biasanya disebabkan karena usaha perorangan yang sifatnya tertutup sehingga hanya mendapatkan modal dari pemilik usaha yang sangat minim. Disisi lain, modal pinjaman dari lembaga bank maupun lembaga keuangan *non* bank sulit untuk dijangkau dan diperoleh karena usaha tidak memenuhi syarat administratif.

- 2) Sulit memasarkan produk

Pemasaran produk yang terhambat akan berimbas pada stok produk yang tidak jalan, sehingga pengusaha tidak mendapatkan pemasukan.

- 3) Persaingan usaha yang semakin ketat

Pelaku usaha yang tidak bisa menghadapi persaingan usaha dengan kompetitor yang semakin ketat maka dapat dikatakan gagal produk.

- 4) Sulit mendapatkan bahan baku

Faktor ini merupakan faktor yang fatal jika pengusaha mengalami kesulitan dalam mencari bahan baku pada dalam proses membangun usaha, karena jika bahan baku tidak tersedia maka perusahaan tidak dapat memproduksi untuk melakukan kegiatan usahanya.

¹⁶ A Sudjatmoko dan A Sugiarto, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Visi Media, 2009).

- 5) Kurangnya tenaga ahli dan keahlian teknis
Kompetensi SDM (Sumber Daya Manusia) dan keahlian teknis sangat berpengaruh dalam proses pengembangan usaha.

i. Solusi pengembangan usaha

Ketika terjadi permasalahan dalam pengembangan usaha, maka dibutuhkan solusi untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang ada, seperti:¹⁷

- 1) Pengusaha tidak hanya memperoleh modal dari dalam akan tetapi bisa juga mendapatkan modal dari pihak luar seperti pinjaman bank, hibah, dan lain sebagainya.
- 2) Mengenalkan produk dengan menerapkan strategi pemasaran ekspor ke luar negeri agar produk mudah dikenal.
- 3) Mengimplementasikan strategi penjualan dengan mendiversifikasi produk, membuat produk baru dan lain sebagainya.
- 4) Memilih lokasi strategis dengan mempertimbangkan kemudahan dalam mengakses bahan baku untuk pengembangan usaha.
- 5) Merekrut tenaga ahli yang memiliki potensi sesuai dengan bidang yang dibutuhkan perusahaan.

j. Pengembangan Usaha Dalam Islam

Pengembangan bisnis dengan berdasar kepada hukum ekonomi syariah sudah dilakukan sejak zaman Nabi Muhammad SAW. Perlu dipahami bahwa umat islam dalam mempraktekkan bisnis harus sesuai dengan ajaran syariat islam yang telah ditetapkan. Berikut ini adalah ajaran-ajaran islam yang menjadi landasan dalam mengembangkan usaha:¹⁸

- 1) Niat yang baik.
Jika niatnya baik dalam menjalani usaha, maka perilakunya juga baik. Sedangkan jika perilakunya buruk, maka amalnya juga akan rusak.
- 2) Mempunyai akhlak yang baik.
Ketika pelaku usaha berakhlak baik dalam membangun ekonomi islam, maka harus sesuai dengan ajaran dakwah

¹⁷ A Sudjatmoko dan A Sugiarto, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Visi Media, 2009).

¹⁸ Ningrum Hilma Yuniar Widya dan Deden Gandana Madjakusumah, "Strategi Pengembangan Usaha Menurut Prespektif Ekonomi Islam Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Home Industri Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay," *Jurnal Riset Perbankan Syariah (JRPS)* Vol. 1, no. No. 1 (2022): 30.

- Nabi Muhammad SAW, yaitu: mengutamakan kejujuran, kepercayaan, menepati janji, dan toleransi.
- 3) Percaya pada takdir dan keridhaan Allah
Pengusaha muslim wajib mempercayai takdir Allah, baik maupun buruk.
 - 4) Selalu bersyukur
Pengusaha muslim akan senantiasa bersyukur kepada Allah. Syukur adalah konsekuensi logis dari rasa syukur kita atas nikmat yang diberikan Tuhan selama ini.
 - 5) Bekerja untuk ibadah
Tugas kedua seorang muslim setelah melaksanakan sholat adalah bekerja. Oleh sebab itu, jika dilakukan dengan ikhlas maka bekerja akan dianggap sebagai ibadah.
 - 6) Menjunjung tinggi aturan hukum syariah
Islam memberi kita kebebasan dalam menjalankan usaha, perdagangan dan atau perniagaan, asalkan usaha tersebut tidak dilarang dalam hukum islam, seperti; maysir, dzalim, riba, gharar, dan batil.
 - 7) Rendah hati dan menghindari sifat sombong
Siapun yang berinteraksi dengan kita sebagai pembeli, pemberi kerja, maupun karyawan tidak menyukai kesombongan, karena ketika seseorang sombong maka harga diri orang lain akan merasa terhina dan direndahkan.
 - 8) Tepat waktu ketika shalat
Selalu tepat waktu dalam melaksanakan sholat juga melatih kedisiplinan agar selalu diperhitungkan dengan waktu untuk menyelesaikan sesuai dengan tenggat waktu yang telah ditentukan.

5. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi UMKM

UMKM adalah unit kegiatan produktif mandiri yang dilakukan oleh individu, organisasi bisnis di semua sektor ekonomi.¹⁹ Perbedaan secara umum antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar adalah berdasarkan pada jumlah aset awal yang tidak termasuk tanah dan bangunan, jumlah karyawan pertahun atau keduanya.

¹⁹ Andi Tarlis Dan Muchti Yuda Pratama, *Pertumbuhan Ekonomi Wilayah Pada Sektor Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Gampong Sungai Pauh Pusaka Kecamatan Langsa Barat Kota Langsa* (CV. Mitra Cendekia Media, 2022).

Menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 pengertian usaha mikro adalah badan usaha milik perorangan atau usaha produktif milik seseorang yang telah memenuhi kriteria sesuai dengan undang-undang yang berlaku. Sedangkan usaha kecil merupakan usaha dalam bentuk ekonomi produktif yang dijalankan oleh perorangan maupun badan usaha yang berdiri sendiri, melainkan bukan bagian dari cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, ataupun menjadi usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil, baik menjadi bagian langsung maupun tidak langsung sebagaimana yang telah diatur dalam undang-undang.

Berbeda dengan usaha Mikro dan usaha Kecil, usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang.

b. Karakteristik UMKM

UMKM memiliki karakteristik, diantaranya:²⁰

- 1) Karakteristik usaha mikro
 - a) Usaha belum mendapat izin kelegalitasan
 - b) Keterbatasan sumber daya
 - c) Produk belum berstandar
 - d) Pemasaran sifatnya masih lokal
 - e) Modal hanya berasal dari pemilik usaha
 - f) Belum ada jiwa wirausaha tetapi hanya sebatas berdagang
 - g) Lokasi usaha belum menetap
 - h) Jenis usaha masih dapat berubah-ubah (fleksibel)
 - i) Belum ada pencatatan keuangan usaha, sehingga antara uang pribadi dan modal masih tercampur.
- 2) Karakteristik usaha kecil
 - a) Pemilik usaha sudah memiliki jiwa sebagai wirausahawan
 - b) Mendapatkan modal dari lembaga perbankan
 - c) Menetapkan lokasi usaha
 - d) Produk yang dijual tidak mengalami perubahan

²⁰ Subagyo et al., *Manajemen UMKM* (Media Sains Indonesia, 2022).

- e) Sudah menerapkan pencatatan keuangan usaha
 - f) Lingkup pemasaran luas
 - g) Kualitas produk lebih unggul dari sebelumnya
 - h) Usaha sudah legal
 - i) Pemilik usaha berpengalaman
- 3) Usaha menengah
- a) Manajemen bisnis terstruktur
 - b) Memiliki SDM yang kompeten
 - c) Memiliki izin dan legalitas usaha
 - d) Perusahaan *go public* dalam artian sudah memanfaatkan kontribusi modal dari lembaga perbankan
 - e) Pengelolaan sistem informasi sudah baik
 - f) Manajemen maupun akuntansi sudah diimplementasikan dengan baik

c. Kriteria dan ciri-ciri UMKM

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 pasal 6 mengenai UMKM yang digolongkan berdasarkan kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:²¹

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

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 pasal 6 kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari RP.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari (300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp.2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 pasal 6 mengenai kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

²¹ Andi Tarlis Dan Muchti Yuda Pratama, *Pertumbuhan Ekonomi Wilayah Pada Sektor Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Gampong Sungai Pauh Pusaka Kecamatan Langsa Barat Kota Langsa.*

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp.50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

d. Permasalahan yang dihadapi UMKM

Menurut Ina Primiana pada bidang permodalan UMKM sering mengalami permasalahan akut, yaitu mengalami kesulitan untuk mengakses bank karena tidak mampu memenuhi persyaratan.²² Faktanya Bank Indonesia memiliki peran untuk membantu UMKM agar lebih mudah untuk mendapatkan akses permodalan, namun tidak semua UMKM memenuhi persyaratan yang harus dipenuhi seperti pada saat pengajuan harus memiliki agunan, artinya UMKM yang terjaring masih sangat minim. Kurangnya literasi pelaku UMKM dalam mengakses informasi yang menyebabkan sulitnya mencari sumber dana untuk dijadikan modal. Masalah yang lebih kompleks biasanya terjadi ketika sedang terjadi banyaknya permintaan konsumen akan tetapi modal tidak mencukupi, jika mengajukan di lembaga perbankan maka akan membutuhkan proses yang cukup lama.

Beberapa hambatan dan permasalahan yang ditemukan UMKM baik dalam segi manajemen internal maupun eksternal adalah sebagai berikut:²³

- 1) UMKM seringkali mengalami keterbatasan modal
- 2) Minimnya sarana dan prasarana untuk menunjang kebutuhan kegiatan usaha
- 3) Rendahnya literasi pelaku UMKM terkait dalam pengembangan dan peningkatan kapasitas usahanya
- 4) Implementasi standar produk masih terbatas dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi juga masih sangat minim
- 5) Kurangnya inklusi mengenai birokrasi masih agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas
- 6) Kurangnya pengetahuan UMKM dalam membuat sistem untuk strategi pemasaran

²² Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri* (Alfabeta, 2009).

²³ Andi Hendrawan, Ferri Kuswantoro, dan Hari Suahyawati, "Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)," *Jurnal Humansi* 2, no. 1 (2019): 25–36.

- 7) Ruang gerak pelaku UMKM terhambat karena informasi yang diakses masyarakat dibatasi dengan kebijakan yang terlihat bias bagi UMKM

e. Tantangan UMKM

Mengkonversi bisnis manual menjadi bisnis digital adalah inovasi utama. Kemajuan teknologi dan informasi menuntut sistem untuk efektif dan efisien. Oleh karena itu, revolusi industri 4.0 menjadi perkembangan yang sangat penting bagi pelaku UMKM yang harus memanfaatkan teknologi akan tetapi terhambat dengan sumber daya yang ada. Ketatnya persaingan dalam dunia usaha juga membuat beban UMKM semakin berat. UMKM dituntut untuk selalu berinovasi, baik itu dari segi produk maupun pelayanan. Jadi, dengan adanya inovasi maka akan menjadikan suatu usaha memiliki ciri khas yang bisa membedakan dengan kompetitor.

UMKM adalah tulang punggung ekonomi nasional yang diharapkan supaya bisa berkontribusi secara maksimal dalam lingkup ekonomi nasional. Faktanya tidak hanya UMKM yang dituntut untuk mengikuti perkembangan zaman, tetapi beberapa *stake holder* juga ikut berperan dengan adanya perubahan yang ada, agar bisa cepat beradaptasi. Untuk menguatkan daya saing UMKM maka pemerintah memfasilitasi UMKM dan membuat program digitalisasi UMKM, pendampingan, pelatihan, kemitraan, kemudahan akses pembiayaan, dan fasilitas penting lainnya.²⁴

6. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

a. Pengertian KUR

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu program dari pemerintah yang bertujuan untuk mengembangkan koperasi dan usaha kecil menengah yang layak untuk difasilitasi kredit atau pembiayaan dari pihak kreditur, tetapi tidak memiliki agunan sebagai syarat pengajuan pembiayaan.²⁵ Menurut Gustika, KUR adalah program yang diberikan pemerintah kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui penyaluran pembiayaan atau kredit untuk memfasilitasi usaha produktif dalam bentuk pinjaman modal kerja, dimana dana tersebut sepenuhnya berasal dari perbankan.

²⁴ Subagyo et al., *Manajemen UMKM*.

²⁵ B S Kusmuljono, *Menciptakan Kesempatan Rakyat Berusaha* (PT Penerbit IPB Press, 2009).

Berikut adalah 3 jenis pembagian jangka waktu pembiayaan:²⁶

- 1) Kredit dengan jangka waktu pendek (1 tahun)
- 2) Kredit dengan jangka waktu menengah (1-3 tahun)
- 3) Kredit dengan jangka waktu panjang (lebih dari 3 tahun)

KUR adalah program penjaminan kredit yang disediakan hanya untuk unit usaha produktif berupa kredit investasi dan modal kerja. Baik kelompok, individu, maupun koperasi, dapat mengajukan pembiayaan KUR dengan plafond 500 juta. Tingkat bunga per tahun maksimum sebesar 16% dan sumber dananya berasal dari 70% akan dijamin oleh bank dari jumlah alokasi kredit yang sudah disediakan. Jangka waktu maksimum tiga sampai dengan 3 tahun untuk modal kerja dan maksimum 5 tahun untuk investasi.²⁷

b. Tujuan KUR

Dikurcirkannya pembiayaan KUR memiliki tujuan, yaitu:²⁸

- 1) Meningkatkan aksesibilitas pembiayaan dan lembaga pembiayaan
- 2) Pemberdayaan UMKM
- 3) Menurunkan angka kemiskinan
- 4) Mempercepat perkembangan sektor primer
- 5) Meluaskan kesempatan kerja

c. Metode Penyaluran KUR

Pada penyaluran pembiayaan KUR dapat disalurkan melalui 2 metode yaitu:²⁹

- 1) Secara langsung
UMKM dapat mengakses produk pembiayaan KUR secara langsung melalui kantor unit bank pelaksana.
- 2) Secara tidak langsung
UMKM dapat mengakses produk pembiayaan KUR melalui program kegiatan yang bekerja sama dengan bank pelaksana

²⁶ Marniati Syam dan Ria Musfira, “Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pt Bank Rakyat Indonesia,Tbk (Persero) Unit Palakka Terhadap Peningkatan Pendapatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil (Umk) Di Kota Watampone” *Islamic Banking and Finance* 1, no. 1 (2021): 73–81.

²⁷ Muhamad Agus Sudrajat dan Liliek Nur Sulistiyowati, “Analisis Pengaruh Kredit Usaha Rakyat Terhadap Sustainability Profit Dengan Lokasi Usaha Sebagai Variabel Moderating Pada Umkm Di Kabupaten Ngawi,” *Dialektika Masyarakat: Jurnal Sosiologi* 2, no. 1 (2018): 105–22.

²⁸ Ilham Tritama, “Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pendapatan Usaha Kecil di Kabupaten Luwu Pada BRI Unit Belopa” 2021.

²⁹ gita Mapaza, Mohammad Faizal, Dan Havis Aravik, “Mikro Bank Rakyat Indonesia Unit Tanjung Batu Masyarakat Kecamatan Tanjung Batu Pada Masa Pandemi Covid-19” 2, no. 4 (2022): 20–29.

(*linkage*) atau melalui lembaga keuangan mikro seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP).

d. Keunggulan Produk KUR

- 1) Menggunakan akad sesuai prinsip syariah (Murabahah, ijarah, MMQ (Musyarakah Mutanaqisah)
- 2) Margin kompetitif
- 3) Syarat pengajuan mudah
- 4) Proses cepat
- 5) Tidak ada biaya administrasi
- 6) Tidak ada biaya provisi
- 7) Pola angsuran untuk sektor pertanian, peternakan dan perikanan per periode, yarnen (pasca panen).

7. Pembiayaan

a. Definisi pembiayaan

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang memiliki arti mengeluarkan dana untuk kepentingan sesuatu. Pembiayaan adalah penyediaan dana berdasarkan kesepakatan pihak bank dengan pemohon yang mana mengharuskan pihak pemohon memenuhi kewajiban dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil yang telah disepakati kedua belah pihak. Sedangkan pengertian lain pembiayaan adalah pemberian dana yang telah dikeluarkan untuk mendukung kegiatan investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan juga dapat dikatakan sebagai *trust* (kepercayaan), yang berarti lembaga keuangan syariah memberikan kepercayaan kepada perorangan atau instansi untuk mengelola pemberian dana dengan bijak, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak.³⁰

Sedangkan menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 menjelaskan mengenai perbankan syariah yang menyatakan bahawasanya pembiayaan adalah tagihan atau penyediaan uang yang berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara kedua belah pihak yaitu bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai agar mengembalikan tagihan sesuai jangka waktu dan bagi hasil yang telah ditetapkan. Tagihan atau penyediaan dan dapat disamakan dengan itu, berupa:

- 1) Transaksi dengan bagi hasil (mudharabah dan musyarakah)
- 2) Transaksi sewa (ijarah muntahiya bittamlik)
- 3) Transaksi jual beli piutang (murabahah, salam, dan istishna’)

³⁰ Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2019), 2-3.

- 4) Transaksi pinjam meminjam (qardh)
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah.³¹

8. Akad Murabahah

a. Definisi Akad Murabahah

Arti murabahah berasal dari kata *rabiha* – *yarbahu* – *ribhan* – *warabahan* – *warabahan* yang artinya memberikan keuntungan atau beruntung. Kata *ribh* artinya lebih yang berasal dari modal atau disebut dengan keuntungan (profit). Murabahah sendiri asalnya dari *masdhar* yang artinya “keuntungan, laba, atau faedah”. Pengertian murabahah menurut para fuqaha secara istilah adalah aktivitas jual beli dengan cara menambahkan harga beli ditambah dengan keuntungan. Menurut Qudamah, murabahah adalah menjual dengan menambahkan harga beli dan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.³²

Pengertian akad murabahah juga dijelaskan dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 19 ayat 1 huruf d, memaparkan mengenai “akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang telah disepakati”.

Transaksi akad murabahah diperbolehkan dalam syariat islam, hal ini dijelaskan dalam firman Allah yaitu:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah[2]:275).

Jadi dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akad murabahah adalah akad jual beli barang dengan menentukan harga pokok ketika membeli beserta margin yang telah disepakati. Karena telah disepakati, maka karakteristik pada akad murabahah ini penjual wajib menyatakan harga pokok ditambah margin yang sudah ditambahkan pada biaya

³¹ Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2019), 2-3.

³² Danang Wahyu Muhammad dan Erika Vivin Setyoningsih, “Kajian Terhadap Akad Murabahah Dengan Kuasa Membeli Dalam Praktek Bank Syariah” *Jurnal Media Hukum* 25, no. 1 (2018): 93-101.

barang tersebut.³³ Skema akad murabahah yang berlaku pada saat ini adalah skema jual beli antara dua pihak yang mencakup harga beli, harga jual dan keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak.

b. Rukun akad murabahah

Rukun akad murabahah adalah sebagai berikut:

- 1) Ba’I dan musytari’ atau pihak yang berakad
- 2) Orang yang cakap menurut hukum yang berlaku
- 3) Tidak ada unsur paksaan
- 4) Ada objek atau barang (mabi’)
- 5) Tidak termasuk barang yang dilarang hukum syariat
- 6) Penyerahan objek atau barang boleh dilakukan sendiri/diwakilkan
- 7) Menjadi hak milik secara utuh oleh yang berakad
- 8) Harga (Tsaman)
- 9) Menjelaskan harga pokok
- 10) Keuntungan disepakati kedua belah pihak
- 11) Ijab qabul (Shighat)
- 12) Jelas
- 13) Menyebutkan harga barang dengan jelas
- 14) Waktu yang tidak terbatas

c. Syarat-syarat akad murabahah

Syarat akad murabahah yaitu, sebagai berikut:

- 1) Pihak pembeli mengetahui harga pokok dari penjual
- 2) Kontrak disahkan dan harus menyesuaikan rukun yang berlaku
- 3) Kontrak terbebas dari unsur ribawi
- 4) Pembeli mengetahui dari penjelasan penjual jika terdapat cacat pada barang
- 5) Pihak penjual wajib menjelaskan detail terkait pembelian, misalnya jual beli yang dilakukan adalah dengan cara berhutang.³⁴

³³ Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2019), 24-25.

³⁴ Muhammad dan Setyoningasih, “Kajian Terhadap Akad Murabahah Dengan Kuasa Membeli Dalam Praktek Bank Syariah Vol. 25, no. 1 (2018).”

d. Aspek Teknis Akad Murabahah

Akad murabahah bertujuan untuk memberikan fasilitas kepada nasabah guna pemenuhan kebutuhan melalui pembelian, seperti:³⁵

1) Implementasi

- a) Bahan baku atau bahan untuk membantu produksi
- b) Barang modal (pabrik, mesin, dan-lain-lain)
- c) Barang konsumtif (rumah, peralatan rumah tangga, kendaraan, dan sejenisnya)
- d) stok barang dagangan aset halal (tidak bertentangan dengan hukum syariah dan mendapat persetujuan dari pihak bank)

2) Harga Jual Bank

Perjanjian perihal harga yang telah disepakati diawal oleh pihak bank dan nasabah tidak boleh mengalami perubahan selama akad berlangsung. Jika uang muka telah diberikan nasabah kepada bank, maka uang muka tersebut sudah termasuk dan dihitung sebagai angsuran pertama oleh nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Meskipun demikian, akad jual beli antara bank dan nasabah tidak ada perubahan, dan tetap berpedoman dengan harga jual yang telah disepakati.

3) Jangka Waktu

Jangka waktu fasilitas akad murabahah sudah diatur pada ketentuannya sendiri. Sehubungan dengan pengelolaan fasilitas, nasabah diberikan beban untuk administrasi seperti biaya notaris dan biaya lainnya. Jika dikemudian hari nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka pihak bank dan nasabah alangkah baiknya mencari jalan penyelesaian dengan sebaik-baiknya.

Berikut adalah dokumentasi yang dibutuhkan:

- a) *offering letter* atau surat persetujuan prinsip
- b) akad murabahah atau jual beli
- c) Perjanjian pengikatan agunan
- d) Bukti pembayaran kepada *supplier* atau tanda terima uang
- e) Tanda penerimaan barang yang ditandatangani oleh nasabah

³⁵ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 188-189.

e. Mekanisme Akad Pembiayaan Murabahah

Mekanisme akad pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk tujuan pembelian barang.
- 2) Jika disetujui, maka pihak bank membeli barang sesuai dengan permintaan nasabah secara sah dari *supplier*.
- 3) Bank menawarkan barang dengan spesifikasi yang sesuai dengan permintaan nasabah.
- 4) Bank dan nasabah melangsungkan akad murabahah yang meliputi (negosiasi harga, menetapkan jangka waktu pembayaran, ijab Kabul, dan serah terima barang).
- 5) Nasabah melakukan pembayaran baik sekaligus maupun secara berangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.³⁶

f. Penerapan Akad Murabahah di Bank Syariah

Akad murabahah diterapkan pada perbankan syariah dalam fungsi *lending* dan *financing*. Berikut transaksi yang diterapkan oleh perbankan syariah, diantaranya:

1) Pembiayaan modal kerja

Contohnya yaitu; pembelian stok dan *inventori*, persediaan barang mentah, alat ganti, dan barang setengah jadi.

2) Pembiayaan investasi

Contohnya yaitu; Pembelian lahan atau kebun.³⁷

g. Wakalah

Secara Bahasa wakalah berasal dari kata wazan wakala – yakilu - waklan yang artinya mewakilkan atau menyerahkan urusan. Secara istilah wakalah berarti suatu pekerjaan yang diwakilkan, sedangkan Al – wakalah artinya penyerahan (Al-tafwidh) dan pemeliharaan (Al-hifdh) memberikan kepercayaan dengan menyerahkan suatu barang kepada pihak yang telah ditentukan.³⁸

³⁶ Yuli Dwi Yusrani Anugrah, “Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah,” *Muhasabatuna : Jurnal Akuntansi Syariah* 2, no. 2 (2020): 1.

³⁷ Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2019), 31.

³⁸ Fitri Nurul Fauziah, Ahmad Mulyadi Kosim, dan Santi Lisnawati, “Analisis Implementasi Akad Hybrid Contract Murabahah bil Wakalah di Bank BJB Syariah Kc Bogor Jabar” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 4, no. 2 (2021): 138–49.

h. Akad Murabahah bil wakalah

Menurut Nurkhima, akad murabahah bil wakalah merupakan akad jual beli yang menggunakan sistem perwakilan atau wakalah. Permana menyatakan, akad yang dilakukan pertama adalah akad wakalah dimana nasabah menyerahkan barang kepada lembaga yang akan menggunakan akad murabahah. Akad murabahah bil wakalah adalah akad jual beli yang dimana pihak lembaga keuangan syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang, kemudian barang dan bukti pembelian diserahkan kepada lembaga keuangan syariah yang disertai dengan penambahan margin serta menyepakati jangka waktu yang telah ditentukan oleh pihak nasabah dan lembaga keuangan syariah.³⁹

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Mansur Azis (2022)	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur pembiayaan KUR di BSI Mojokerto dan peran pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM di kabupaten Mojokerto.	Hasil pada penelitian ini menjelaskan bahwa prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut: 1) <i>Account Officer Micro</i> mempromosikan produk pembiayaan kepada UMKM 2) Pengajuan pembiayaan nasabah kepada pihak bank 3) Persyaratan dilengkapi oleh nasabah 4) Bank melakukan <i>survey</i> dan <i>BI checking</i>

³⁹ Fauziah, Kosim, dan Lisnawati.

No.	Nama Peneliti	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
			5) Persetujuan kepala <i>marketing</i> 6) Terjadinya akad dan pencairan dana kepada nasabah. ⁴⁰
2.	Hafidz Maulana Muttaqin, Ahmad Mulyadi Kosim, Abrista Devi (2021)	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan perbankan syariah dalam mendorong UMKM yang menjadi nasabah di BSI Kc. A. Yani Bogor pada saat pandemi <i>Covid-19</i> .	Pada hasil penelitian dapat diketahui bahwa perbankan syariah berperan penting dalam strategi pertahanan UMKM dimasa pandemi <i>Covid-19</i> , sesuai dengan program pemerintah dan perbankan syariah yang mengadakan kerja sama seperti BSI KC Ahmad Yani Bogor. ⁴¹
3.	Desi Ivana Vita (2019)	Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui implementasi akad murabahah oleh lembaga keuangan pada produk mikro IB di BRI Syariah Malang dalam	Hasil penelitian menjelaskan bahwa banyak nasabah yang berminat pada program pembiayaan KUR, karena proses yang mudah dan marginnya tergolong rendah. ⁴²

⁴⁰ Azis, Azizah, dan Timur, “Bank Syariah Indonesia Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Mojokerto.”

⁴¹ Hafiz Maulana Muttaqin, Ahmad Mulyadi Kosim, dan Abrista Devi, “Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dimasa Pandemi Covid-19,” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 3, no. 1 (2020): 110–19.

⁴² Desi Ivana Vita, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB: Implementasi pada Akad Murabahah di BRI Syariah KC Malang,” *Jiep* 19, no. 1 (2019): 14–24.

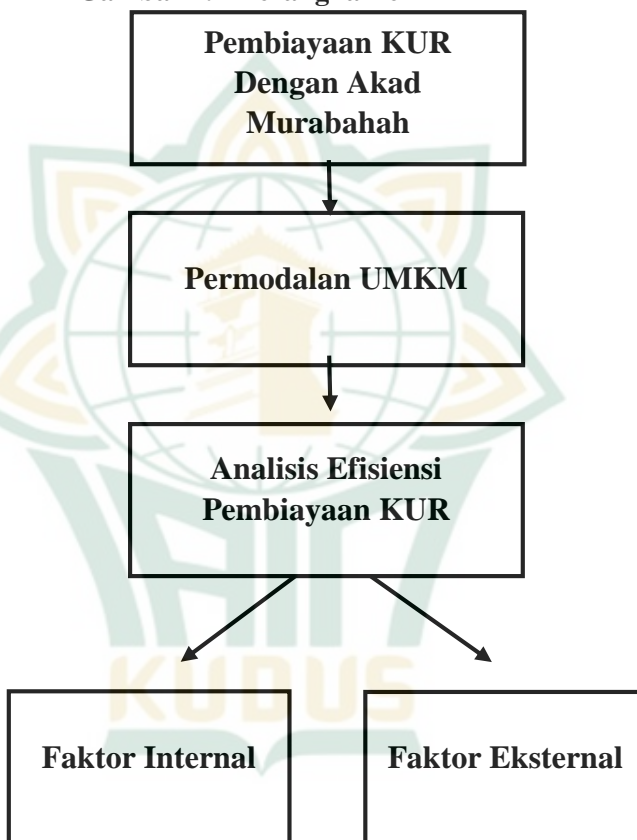
No.	Nama Peneliti	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
		penyaluran dana KUR.	
4.	Ayuni Syafitri, Khairina Tambunan (2022)	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi terkait pendapatan nasabah setelah menerima pembiayaan KUR mikro dari BSI.	Hasil penelitian ditemukan bahwa Sebagian besar nasabah yang mendapatkan pembiayaan KUR dari BSI mengalami peningkatan pendapatan, akan tetapi ada juga beberapa nasabah yang mengalami penurunan pendapatan, dikarenakan nasabah lebih memprioritaskan kebutuhan pribadi yang konsumtif diatas kepentingan usahanya. ⁴³
5.	Uswatun.H, Nurul. F, Kharis F.H (2022)	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis mengenai penerapan kepatuhan syariah <i>compliance</i> terhadap produk KUR mikro di BSI Kudus.	Hasil penelitian ini adalah bahwa BSI sudah memenuhi prinsip sesuai syariah karena semua transaksi dan kegiatan bank sesuai dengan fatwa DSN MUI, Produk BSI KUR mikro sesuai dengan prinsip syariah dan selektif dalam memilih usaha

⁴³ Haya dan Tambunan, “Analisis Pembiayaan Kur Mikro dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI KCP Pulo Brayan.”

No.	Nama Peneliti	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
			halal yang akan dibiayai. ⁴⁴

C. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir



⁴⁴ Uswatun Hasanah et al., “Analisis Penerapan *Sharia Compliance* Pada Produk Pembiayaan Mikro BSI KUR di ” 4 (2022): 1–12.