

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Strategi dan Pengembangan

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani "*strategia*" "*strategos*" yang berarti seni seorang panglima yang biasanya digunakan dalam sebuah peperangan.¹ Dengan lebih jelasnya bahwa strategi yang dimaksud merupakan suatu cara, seni, siasat, dan juga rencana yang nantinya digunakan untuk mengalahkan musuh dan juga untuk memenangkan perang dan mengatasi konflik. Dalam teori William F. Glueck dan Lawrence Jauch yang merupakan sebuah rancangan rencana yang telah di satukan, luas, dan terintegrasi yang telah menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan yang telah dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.²

Strategi itu terdapat dua pendekatan untuk mendefinisikan strategi, yang lebih dikenal sebagai pendekatan tradisional dan pendekatan baru.³ Keduanya memiliki arti yang sama yaitu istilah keduanya yang bersinggungan dengan arti strategi. Dalam pendekatan tradisional lebih dapat dipahami sebagai suatu rencana ke depan yang bersifat antisipatif dengan bahasa lainnya (*forward looking*), sedangkan istilah pendekatan baru digunakan dengan artian sebagai suatu pola dan bersifat reflektif (*backward looking*).

Menurut Ir. Ahmad yang menyatakan bahwa strategi diartikan sebagai *a plan, method, or series of activities designet to achives a particular educational a goal* yang mengartikan sebagai perencanaan yang berisi rangkaian

¹ Zuriani Ritonga, *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi)* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), 46.

² Umi Arifah, *Manajemen Strategi* (Jepara: UNISNU Press, 2022), 5.

³ Dr. Ir. Ahmad, *Manajemen Strategis* (Makassar: CV Naas Media Pustaka, 2020), 2.

kegiatan yang telah didesain untuk mencapai suatu tujuan tertentu.⁴ Dengan penjelasan yang rinci yang menyatakan bahwa strategi dibutuhkan dalam keadaan apapun guna mencapai sebuah tujuan. Hal tersebut seiring dengan berjalannya susunan metode maupun langkah yang akan diambil selanjutnya jika terdapat suatu kesalahan dalam pelaksanaannya.

Menurut Heryenzus, dkk menyatakan strategi merupakan rencana jangka panjang dengan diikuti sebuah tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.⁵

Menurut Nur Hikmah yang menyatakan strategi strategi sebagai tindakan untuk menyesuaikan diri terhadap segala reaksi ataupun situasi lingkungan yang terjadi baik di situasi yang terduga maupun tidak terduga.⁶

Menurut Fadli Akbar Lubis menyatakan bahwa strategi adalah sarana yang digunakan guna mencapai tujuan akhir (sasaran), rencana yang di satukan, strategi mengikat semua bagian perusahaan menjadi satu.⁷

Menurut Ferdinandus Sampe strategi dirancang guna menentukan arah fokus dari aktivitas perusahaan, mendefinisikan nilai-nilai organisasi, dan memberikan panduan dalam menanggapi perubahan-perubahan lingkungan organisasi berada.⁸ Seiring dengan ungkapan pengertian strategi di atas menurut Anthony E. Henry menyatakan strategi merupakan pengambilan keputusan yang memungkinkan organisasi untuk memperoleh keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dan

⁴ Dr. Ir. Ahmad, *Manajemen Strategis* (Makassar: CV Naas Media Pustaka, 2020), 2.

⁵ Heryenzus, *Manajemen Strategis* (Magelang: Mafy Media Literasi Indonesia, 2023).

⁶ Muhammad Haldy, *Manajemen Ekonomi Bisnis, Intelektual Manifest Media* (Bali, 2023), 173.

⁷ Fadli Akbar Lubis, *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah* (Medan: UMSU Press, 2021), 37.

⁸ Ferdinandus Sampe, *Manajemen Strategis (Teori Dan Implementasi)* (Banten: PT. SADA Kurnia Pustaka, 2023), 2.

memastikan sumber daya organisasi sesuai dengan kebutuhan untuk memenangkan persaingan tersebut.⁹

Dapat disimpulkan melalui beberapa pengertian di atas bahwasannya strategi berarti sebuah rencana tindakan yang akan dilakukan oleh perusahaan maupun organisasi dalam langkahnya mencapai sebuah tujuan tertentu.

b. Jenis-jenis strategi

Strategi memiliki tempat khusus dalam bersinergi menuju pencapaian sesuatu. Tujuan yang akan dicapai melalui strategi akan lebih mudah untuk dilakukan sehingga memerlukan waktu yang efisien untuk pelaksanaannya. Dalam strategi terdapat beberapa jenisnya diantaranya:¹⁰

1) Strategi Integrasi

Integrasi kedepan, terdapat juga integrasi kebelakang, kemudian integrasi horizontal dan integrasi vertikal. Integrasi vertikal ini bermaksud memungkinkan bahwa perusahaan mengendalikan para distributor, pemasok, dan atau pesaing.

2) Strategi intensif

Merupakan penetrasi pasar dan pengembangan produk, biasa disebut dengan strategi intensif dikarenakan semua yang dilakukan membutuhkan beberapa usaha yang intensif jika suatu perusahaan ditempatkan pada posisi persaingan yang perlu ditingkatkan.

3) Strategi Diversifikasi

Merupakan sebuah strategi yang terdiri dari strategi konsentrik, horizontal, dan konglomerat. Menambah produk baru atau barang baru namun masih terikat dinamakan konsentrik. Kemudian menambah produk baru yang tidak memiliki kaitan dengan pelanggan yang sudah ada dinamakan sebagai horizontal. Sedangkan untuk konglomerat menambah produk atau jasa baru yang tidak sesuai atau terikat.

⁹ Anthony E. Henry, *Understanding Strategic Management* (Oxford: Oxford University Press, 2021), 2.

¹⁰ Ika Lestari dan Mansur Chadi Mursid, *Lingkungan Dunia Usaha Di Indonesia* (Tegal: Khoirunnisa, 2019), 49.

- 4) Strategi defensif
Merupakan strategi yang menjalankan strategi rasionalisasi biaya, diventasi dan likuiditas.
- 5) Strategi umum Michael Porter
Merupakan strategi yang menekankan pada keunggulan biaya, diferensiasi dan fokus. Yang dinamakan porter sebagai strategi umum.

2. UMKM

a. Pengertian UMKM

Pengertian UMKM luas lingkungannya berdasarkan penjelasan Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah secara terpisah.¹¹ Yang mana pada pasal 1 ayat 1 disebutkan bahwa pengertian usaha mikro, yang mana merupakan sebuah bentuk usaha yang bergerak secara produktif yang dimiliki oleh perorangan dan atau sebuah badan usaha perorangan telah memenuhi kriteria yang terdapat dalam usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang undang ini.

Kemudian selanjutnya untuk penjelasan usaha kecil dijelaskan melalui ayat 2, yang berbunyi:

“usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang Undang ini”. Kemudian penjelasan ayat 3 berisi mengenai usaha menengah yaitu: “usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan aneka perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah

¹¹ Achmad Choerudin, *Manajemen Koperasi Dan UMKM*, n.d.

kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang Undang ini”.

Singkatnya usaha mikro bisa dikatakan memiliki karyawan yang jumlahnya hanya sedikit dan bahkan bisa dijalankan oleh orang itu sendiri. Kemudian untuk usaha kecil merupakan usaha yang skalanya bisa dikatakan lebih besar daripada mikro, akan tetapi jumlah karyawan masih terhitung terbatas dengan pendapatan tahunan juga terbatas. Kemudian dalam bentuk usaha menengah lebih besar skalanya daripada usaha kecil, hal tersebut juga mengacu pada jumlah karyawan yang relevan lebih banyak dengan pendapatan yang lebih besar pula.

Badan Pusat Statistik mengemukakan bahwa batasan usaha kecil, mikro, dan menengah adalah sebagai berikut:¹²

1. Usaha mikro merupakan sebuah usaha yang didalamnya terdapat pekerja dengan jumlah kurang dari 5 orang, yang sudah termasuk tambahan anggota keluarga yang tidak dibayar.
2. Usaha kecil adalah usaha yang dalamnya memiliki karyawan pekerja 5 sampai dengan 19 orang.
3. Usaha menengah merupakan sebuah usaha yang memiliki jumlah pekerja 19 sampai 99 orang.

Adapun istilah lain Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Peraturan Menteri Keuangan RI No. 12/PMK.06/2005 tanggal 14 Februari 2005 yang menyatakan bahwa pengertian usaha mikro usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga negara Indonesia (WNI), secara individu atau tergabung dalam sebuah koperasi dan memiliki hasil penjualan secara individu aling banyak berkisar Rp. 100.000.000,00 per tahun.¹³

Beberapa pendapat mengenai pengertian UMKM di atas, dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro Kecil

¹² Badan Pusat Statistik

¹³ Hamdani, *Mengenal Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 4.

Menengah merupakan jenis usaha atau bisnis yang memiliki skala kecil dan di kelola oleh beberapa karyawan atau bahkan pemilik usaha sendiri dengan tujuan meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

b. Karakteristik UMKM

Sebuah karakteristik merupakan hal yang membantu keberhasilan dalam UMKM, hal tersebut dapat mempengaruhi suatu usaha berhasil atau tidaknya. Dalam memahami konteks usaha mikro kecil menengah dimana sebuah karakter dalam berwirausaha di lakukan dan dipertahankan guna tercapainya sebuah tujuan usaha. Kemudian dalam segi kesanggupan sumber daya manusia yang menekankan mengenai stabilitas tenaga kerja yang semaksimal mungkin dikerahkan dalam mengelola usahanya. Hal tersebut juga harus seimbang dengan permintaan pasar lokal terhadap produksi setiap harinya.

Adapun indikator karakteristik UMKM yang dapat digunakan dalam keberhasilan usaha yaitu:¹⁴

- 1) Seberapa lamanya usaha yang telah dijalankan merupakan sebuah indikator yang memperlihatkan beberapa pelaku usaha yang sudah lama menjalankan usaha tersebut dan telah belajar banyak melalui pengalaman jika dibandingkan dengan pelaku usaha baru.
- 2) Jumlah pekerja sama halnya jumlah pegawai yang bekerja di dalam suatu usaha.
- 3) Keuangan yang fleksibel dan beroperasi secara signifikan berkaitan dengan keberhasilan usaha nantinya. Hal tersebut ditunjukkan bagaimana seorang pelaku usaha dapat mengelola laporan keuangannya dengan baik dan dapat di manajemenkan sesuai dengan kapasitas yang terjadi di dalam usahanya.

¹⁴ Hasanuddin Remmang, *Perencanaan Bisnis UMKM* (Makassar: CV Sah Media, 20231), 65.

4) Pendapatan usaha

Hal tersebut juga merupakan karakteristik dalam suatu usaha apabila pendapatan usaha telah muncul dan dapat dilakukan rekap secara berkala mengenai suatu usaha berhasil atau tidaknya.

Sebuah karakteristik usaha dapat berpengaruh terhadap perkembangan dari usahanya sendiri, hal tersebut terbukti jika salah satu di antaranya tidak diperhatikan. Pengembangan usaha dapat lebih mudah apabila terstruktur dengan baik dan juga terarah seperti halnya yang sudah direncanakan semula.

c. Asas, dan tujuan usaha mikro kecil menengah

Asas yang dijadikan dalam sebuah landasan oleh UMKM dalam menjalankan operasional usaha. Dalam pasal 2 UU No. 28 tahun 2008 yang menyatakan asas UMKM meliputi:¹⁵

- 1) Asas kekeluargaan yang mana asas ini di bentuk dan diselesaikan secara kekeluargaan.
- 2) Asas demokrasi ekonomi dimana perekonomian menjadi poin utama dalam sebuah pengambilan keputusan, memerlukan mitra usaha dan juga seluruh masyarakat dalam melaksanakan demokrasi ekonomi.
- 3) Asas kebersamaan, dimana segala hal sesuatu dikerjakan secara bersama sama.
- 4) Asas Efisiensi keadilan segala keputusan berdasarkan pertimbangan efisiensi ekonomi dan juga keadilan sosial sehingga masyarakat tidak terdapat sebuah ketimpangan sosial.
- 5) Berwawasan lingkungan juga merupakan sebuah asas yang ada dalam sebuah UMKM dengan harapan memperluas jaringan dan juga mengetahui riset pasar saat ini.
- 6) Asas Keseimbangan kemajuan Hal tersebut diharapkan dengan berkembangnya sesuatu ekonomi tidak ada kerusakan dalam sebuah lingkungan sehingga terjadi keseimbangan dalam kemajuan.

¹⁵ Naila Aulia Rahmah, "Peran Pembiayaan Syariah Melalui Bank Syariah Terhadap Tingkat Pengembangan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Imiah Pendidikan Dan Keislaman* 1, no. 3 (2021): 135.

7) Asas kesatuan ekonomi nasional

Untuk lebih mendalami mengenai usaha UMKM, tujuan dari usaha mikro kecil menengah tertuang dalam pasal 3 UU. No. 21 tahun 2008 yang menyatakan bahwa meningkatkan dan mengembangkan usahanya dalam artian membangun sebuah perekonomian nasional yang berdasarkan demokrasi ekonomi secara keadilan. Hal tersebut sejalan dengan apa yang pelaku usaha alami guna mencapai sebuah tujuan bersama dengan mengembangkan usaha membantu mewujudkan perekonomian yang maju dan sejahtera, membantu sesama masyarakat untuk lebih berwawasan global dan juga memberikan pekerjaan untuk yang lainnya.

d. Permasalahan UMKM

Usaha kecil mikro menengah merupakan faktor pendorong bagi terbentuknya Indonesia yang maju dalam perekonomian, mendorong faktor usaha di Indonesia lebih berpotensi dan dikenal dipasar internasional. Kemudian UMKM juga memiliki peran penting bagi berlangsungnya sebuah kehidupan bermasyarakat, menciptakan banyaknya lapangan pekerjaan sehingga faktor sosial dan solidaritas yang tinggi mampu membuat Indonesia hidup dalam kedamaian. Tak jarang juga pemerintah ikut andil dalam pelaksanaan yang membantu UMKM bergerak lebih cepat dalam perekonomian masyarakat. Namun terobosan yang sangat cepat itu tidak menutup kemungkinan banyaknya permasalahan permasalahan yang timbul guna menghambat UMKM. Hal tersebut sudah pasti ketika sebuah usaha hendak dilakukan maupun berlangsungnya usaha.

Dalam pernyataan yang dijelaskan oleh Rachmawan Budiarto dalam bukunya yang berjudul *Pengembangan UMKM: antara konseptual dan pengalaman praktis* menyatakan sebagai berikut:¹⁶

¹⁶ Rachmawan Budiarto, *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015), 25.

1) Permasalahan internal

Permasalahan ini timbul dari dalam usaha itu sendiri, yang sifatnya internal dan menghambat bagi perkembangan sebuah usaha. Hal tersebut diantaranya:

a) Rendahnya Kualitas Sumber Daya Manusia

Rachman Budiarto mengatakan bahwasannya yang menjadi faktor penghambat UMKM diantaranya sumber daya manusia yang masih rendah, hal tersebut disebabkan sebagian besar pelaku usaha dari sektor sektor yang dibutuhkan diantaranya manajemen, engineering design, pengembangan produk, quality control, organisasi bisnis, pemasaran produk, pemrosesan data berasal dari pendidikan relatif rendah. Hal tersebut terlihat dengan contoh keseharian yang sudah banyak terjadi dimana pelaku UMKM mayoritas di tekuni oleh masyarakat yang pendidikannya masih relatif rendah tak jarang melihat anak muda menekuni UMKM, mereka lebih senang bekerja yang berbentuk formasi sesuai dengan ijazah yang didapatnya.

Banyaknya permasalahan yang terjadi dikarenakan rendahnya kualitas sumber daya manusia menjadikan suatu usaha kehilangan tenaga kerja yang handal, yang akibatnya usaha bergerak lebih lambat dan susah untuk berkembang. Hal tersebut yang menjadi permasalahan dalam pengembangan UMKM zaman sekarang, karena faktor kualitas sumber daya manusia sangat dibutuhkan guna persaingan pasar global. Pelaku usaha selalu di tuntut untuk mengikuti selera pasar seiring dengan berkembangnya zaman, jika tidak memiliki kualitas sumber daya manusia yang milineal dan mengerti zaman maka akan lebih sulit lagi untuk pelaku usaha bersaing dipasar global.

b) Lemahnya Jaringan Usaha Dan Penetrasi Pasar

Banyaknya UMKM yang ingin berkembang tanpa memperhatikan jaringan usahanya dan

penetrasi pasar. Hal tersebut dikarenakan kurang banyaknya bersosialisasi dan melakukan seminar atau pelatihan lebih guna suatu pencapaian secara berkala. Suatu UMKM tidak terlepas dari seminar, melakukan sebuah riset pasar apa yang menjadi permintaan pasar saat ini, melakukan pelatihan maupun pendampingan guna progres sebuah produk, menciptakan kreativitas produk yang memiliki inovasi lebih, dan akses ke pembiayaan. Permasalahan muncul ketika pelaku usaha hanya diam dan mengikuti apa yang akan dibuat saja, tanpa melakukan riset maupun mengikuti perkembangan zaman saat ini.

Usaha dikatakan lebih maju jika pelaku dapat mengerti kondisi pasar. Misal saja melakukan jejaring sosial lebih luas terhadap pelaku usaha yang lain, berbagi pengalaman terhadap dunia bisnis sehingga terjalin sebuah komunikasi yang nantinya menjadi sebuah jembatan bagi perkembangan usahanya. Kemudian berani mengambil sebuah risiko dan tantangan perluas pasar maupun usaha dengan melihat akses ke pembiayaan apakah mungkin untuk usahanya lebih maju dan relevan. Kemudian melakukan berbagai pelatihan serta seminar, mencoba hal baru untuk di buat dalam produk yang inovasi sehingga dapat menembus kedalam permintaan pasar yang selalu diinginkan.

c) Kurangnya Pembiayaan

Modal masih menjadi salah satu poin yang memang menghambat dalam permasalahan UMKM. Banyaknya usaha yang dijalankan berhenti akibat kurangnya modal yang dimiliki kemudian mengakibatkan sebuah usaha berhenti maupun bangkrut. Dalam sebuah konsep bisnis dimana modal dapat digunakan sebaik mungkin dengan pengelolaan yang handal, namun banyaknya pelaku usaha yang minim terhadap pengelolaan keuangan dan juga segala risiko yang terjadinya nantinya.

Banyak usaha yang dimulai tanpa mempertimbangkan modal di awal, oleh karena itu UMKM menjadi sulit berkembang dikarenakan kurangnya pembiayaan yang ada dalam pelaku usaha. Hal tersebut mengajak pemerintah untuk dapat lebih membantu pelaku UMKM dalam penyediaan akses pembiayaan yang lebih efektif dan efisien sesuai dengan kegunaannya masing-masing.

d) Masalah Teknologi, Organisasi, dan Manajemen

Dalam teknologi dapat di paparkan mengenai permasalahan yang muncul seperti halnya keterbatasan akses dan pemahaman terhadap teknologi modern. Hal tersebut menjadi salah satu bagian terpenting dari majunya UMKM di masyarakat. Bagaimana keterbatasan pelaku usaha dalam memahami teknologi modern, yang saat ini apapun menggunakan teknologi, sehingga keterbatasan tersebut menjadi sebuah permasalahan dalam pengembangan UMKM. Seperti halnya juga dalam pengadopsian teknologi baru yang sukar dimengerti.

Kemudian untuk permasalahan organisasi dimana hal tersebut timbul dikarenakan kurangnya komunikasi yang baik antar pelaku UMKM dengan pekerja atau karyawannya. Memiliki struktur organisasi yang kurang terarah sehingga tidak tahu apa bagian yang harus dikerjakan.

Selanjutnya yang menjadi masalah manajemen timbul karena kurangnya dalam mengatur manajemen suatu usaha. Kemudian dalam pengambilan sebuah putusan akhir tidak dapat dengan cepat dan tepat.

2) Permasalahan Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berada di jalur luar usaha yang berada di luar kendali pelaku usaha sehingga menghambat dalam berkembangnya sebuah usaha.

a) Iklim Usaha Yang Belum Kondusif

Yang menyebabkan adanya iklim usaha yang belum sepenuhnya kondusif masih banyak diantaranya pajak yang masih relatif berubah ubah, kemudian akses ke pembiayaan yang cukup sulit untuk dilakukan, regulasi dalam peraturan usaha yang rumit sehingga menghambat perkembangan UMKM, dan juga biaya transportasi yang masih relatif tinggi. Pernyataan diatas diantaranya beberapa hal yang memuat permasalahan UMKM berkembang melalui permasalahan yang timbul secara eksternal.

b) Terbatasnya Sarana Dan Prasarana Usaha

Terbatasnya sarana dan prasarana usaha juga menjadi salah satu penghambat yang menjadi permasalahan dalam berkembangnya sebuah usaha. Hal tersebut terjadi dikarenakan keterbatasan fisik, maupun teknologi akses yang tidak memadai sehingga terhambat sesuatu kegiatan usaha untuk lebih maju.

c) Otonomi Daerah

Diterjemahkan secara pragmatis dan digunakan untuk memenuhi kepentingan sesaat sehingga banyak menimbulkan disinsentif, misal saja berupa retribusi dan pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada pelaku usaha UMKM, implikasi perdagangan bebas, kebijakan pemerintah yang cenderung tidak konsisten dan diskriminatif.

d) Ekspansi Pasar Modern

3) Permasalahan Struktural

Selain permasalahan UMKM timbul berdasarkan dari dalam maupun di luar kendali, namun permasalahan juga timbul secara struktural yang dihubungkan melalui beberapa hambatan yang ada dari suatu kebijakan formal dan birokrasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah, lembaga tersebut seperti halnya dalam sebuah lembaga perbankan maupun lembaga yang lainnya yang telah memiliki kewenangan dalam memberikan standar yang

merupakan layak atau tidaknya suatu produk sebagai institusi yang menghambat UMKM untuk maju dan bersaing di pasar. Faktor lain juga terdapat dalam ekspansi pasar modern dan liberalisasi pasar sehingga produk lokal menjadi tergeser dikarenakan minimnya pengetahuan mengenai teknologi dan riset permintaan pasar.

3. Pembiayaan Syariah

a. Pengertian Pembiayaan Syariah

Pembiayaan merupakan penyediaan dana oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan juga memperketat permodalan usaha mikro, kecil, dan meneng.¹⁷ Berdasarkan UU nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan syariah, pembiayaan syariah di artikan sebagai kegiatan yang menyediakan sejumlah uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan antara sesama pihak bank dengan nasabah yang mana nasabah diharuskan didanai guna mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan jangka waktu yang sudah ditetapkan dengan imbalan yang disebut bagi hasil.

Dalam pengertian tersebut pembiayaan konteksnya tidak sama dengan kredit, pembiayaan di bebaskan untuk nasabah dengan pengembalian berupa imbalan atau bagi hasil bukan dari bunga yang nantinya menjadi riba. Pembiayaan bersifat tidak memaksa sesuai dengan kesepakatan atau akad yang dilaksanakan antara kedua belah pihak, kemudian untuk jangka waktu pengembalian juga tidak mengikat dan bersifat kekeluargaan.

Pembiayaan syariah terdiri dari:

1) *Profit Sharing* (bagi hasil)

Prinsip bagi hasil menjadi sebuah landasan pokok dalam bank syariah, yang mana penerapannya saat adanya perjanjian

¹⁷ Edi Abdurachman, *Panduan Praktis Teknik Penelitian Yang Beretika*, ed. Hidayat (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2022).

bersama dalam menjalankan suatu usaha. Setelah itu perjanjian tertulis dalam kontrak yang mana di sepakati di awal mengenai pembagian keuntungan yang akan diperoleh kedua belah pihak, kesepakatan ini sifatnya tidak memaksa dan harus dilakukan di waktu awal kesepakatan dimulai.¹⁸

2) *Revenue Sharing*

Yang mana merupakan sebuah konsep hasil dari pembiayaan yang diperoleh bank syariah dari dana yang di investasikan dalam. Bentuk dana produktif.

Pembiayaan berdasarkan sifat penggunaannya:

a) Pembiayaan produktif, yang mana pembiayaan ini bertujuan guna memenuhi kebutuhan yang sifatnya produksi. Seperti halnya pembiayaan modal kerja, pembiayaan yang dapat dipergunakan guna memenuhi segala kebutuhan dalam peningkatan produksi baik secara kualitas maupun kuantitas dan meningkatkan sebuah *utility of place* dari suatu produk. Kemudian terdapat juga pembiayaan investasi, yang mana pembiayaan semacam ini di aplikasikan untuk halnya pemenuhan kebutuhan barang modal serta hal-hal yang terdapat kaitannya dengan produksi.

b) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk sebuah kebutuhan konsumsi semata, yang mana akan habis jika dipakai maupun digunakan. Hal tersebut dikarenakan guna memenuhi sebuah kebutuhan hidup.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan syariah bentuk penyediaan dana atau sumber daya keuangan yang dikeluarkan guna mendukung dan

¹⁸ Neng Kamarni dan Hafrizah Handra, "Permintaan Pembiayaan UMKM Ke Perbankan Syariah Di Sumatera Barat," *Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 4, no. 2 (2019): 154.

mendorong suatu aktivitas atau proyek yang hendak diberikan. Hal tersebut guna memenuhi kebutuhan ataupun permodalan dalam usaha, pembiayaan juga dapat dilakukan oleh sebuah perusahaan, perorangan, maupun pemerintah sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Pembiayaan membantu para pelaku usaha guna memenuhi kekurangan finansial modal dalam pengembangan usahanya.

b. Prinsip-Prinsip pembiayaan

Islam memiliki sistem ekonomi yang sangat berbeda jika dibandingkan dengan sistem ekonomi yang bergerak secara konvensional. Dimana konvensional menerapkan suku bunga dengan imbalan pinjaman kepada mereka yang berhutang piutang. Sedangkan Islam terdapat sebuah pembiayaan yang menggunakan prinsip Islam sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam syariatnya. Dimana dalam perspektif ekonomi Islam terdapat sebuah akar dari syariah sehingga menjadikan sumber ataupun panduan mereka setiap muslim untuk melaksanakan aktivitasnya. Tujuan syariah dijabarkan melalui kegiatan yang dilakukan sehari-hari dengan menggunakan pedoman syariahnya kemudian petunjuk operasionalnya dalam mencapai tujuan tersebut. Tujuan yang hendak dicapai tak lain melainkan kepentingan manusia yang ingin mencapai sebuah kesejahteraan dan kehidupan yang lebih baik lagi.

Pembiayaan syariah memiliki berbagai prinsip yang sesuai dengan syariat agama Islam sehingga menjadi pedoman dalam melakukan kegiatannya. Prinsip tersebut diantaranya:¹⁹

1) Prinsip Bagi Hasil

Prinsip bagi hasil biasanya dikenal dengan sebutan (*profit sharing*) merupakan sebuah konsep dalam pembiayaan yang nantinya akan melibatkan pembagian keuntungan atau laba antara pemberi dana dengan yang membutuhkan pembiayaan. Prinsip ini digunakan dalam Islam dikarenakan Islam hanya

¹⁹ Mariya Ulpah, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah," *Madani Syari'ah* 3, no. 2 (2020): 152–53.

mengenal sistem bagi hasil, dimana tidak adanya unsur bunga maupun riba.

Hal tersebut sejalan dengan bagaimana keuntungan diperoleh keduanya sesuai dengan kesepakatan pada awal perjanjian. Antara pemberi dana dan juga penerima dana membagi keuntungan sesuai presentase pembagian yang telah ditetapkan pada saat awal kesepakatan.

Prinsip bagi hasil ini terdapat dalam produk:

a) Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, yang secara etimologis berarti berpergian atau berjalan. Al-qur'an tidak secara langsung menjelaskan arti kata mudharabah tersebut, namun secara implisit kata dasar *dh-ra-ba* yang merupakan sebuah kata mudharabah yang artinya melakukan perjalanan di muka bumi.²⁰

Dengan secara istilah dapat diartikan pemilik modal yang menyerahkan modalnya kepada seorang amil untuk lebih lanjut berniaga dengan modal tersebut, kemudian keuntungan yang didapatkan dibagi diantara keduanya sesuai dengan bagian yang telah menjadi kesepakatan dalam akad.

Kesimpulan dari beberapa pengertian diatas bahwa mudharabah sebuah akad kerja sama dimana pemilik modal dan pengelola modal yang keuntungan dan kerugiannya dibagi berdasarkan kesepakatan oleh beberapa pihak yang terlibat.

²⁰ Chafi Abdul Latif, "Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Di Perbankan Syariah," *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah* 1, no. 2 (2020).

b) Musyarakah

Suatu perjanjian kerja sama yang di sepakati antara kedua pihak atau lebih dalam suatu bisnis tertentu, masing-masing pihak menyediakan dana (atau persaingan, pengetahuan) dan demi keuntungan yang sesuai juga risiko sesuai dengan perjanjian, keduanya patungan antara pemilik modal atau keahlian untuk menjalankan sebuah bisnis yang legal dan produktif.²¹

c) Muzara'ah

Merupakan sebuah akad kerja sama atau sama halnya dengan percampuran pengolahan pertanian yang menggabungkan pemilik lahan dengan penggarap yang dilakukan dengan sistem bagi hasil atas dasar hasil panen yang diperoleh.

2) Prinsip Jual Beli

Prinsip ini terjadi karena terdapat perpindahan kepemilikan antara pemilik modal dengan yang memiliki barang. Hal tersebut terjadi karena pihak pemilik dana atau yang disebut dengan bank mencari barang tersebut dan melakukan transaksi atas pembelian barang yang mana nantinya akan diserahkan dan dipindah tangankan kepada nasabah. Prinsip tersebut terdapat dalam produk:²²

a) Bai' Al-Murabahah

Merupakan akad jual beli barang atas tertentu, di mana dalam transaksi jual beli tersebut penjual menjelaskan secara jelas barang yang akan diperjualbelikan, termasuk diantranya harga, dan keuntungan yang akan diambil.

²¹ Hoirul Ichfan dan Umrotul Hasanah., "Aplikasi Pembiayaan Akad Musyarakah Pada Perbankan Syari'ah," *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam* 2, no. 1 (2023): 2.

²² Sahid Development Journal, "Memprogramkan Akses Pembiayaan Syariah Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Desa Bojong Jengkol Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor," *Azizah Mursyidah* 2, no. 2 (2023): 33.

- b) Bai' Al-Muqayyadah
Merupakan sebuah jual beli yang mana pertukaran terjadi ketika barang dengan barang atau lebih dikenal dengan istilah barter.
 - c) Bai' Al-Mutlaqah
Merupakan pertukaran yang terjadi antara barang dan jasa dengan uang. Disini diartikan bahwasannya uang sebagai alat tukar menukar dalam jual beli.
 - d) Bai' As-Salam
Yaitu sebuah akad jual beli yang pembelinya memberi uang sejumlah harga barang tertentu kemudian barang akan diperjualbelikan dan diserahkan kemudian setelah penetapan tanggal yang disepakati.
 - e) Bai'Al-Istisna
Disini diartikan sebagai kontrak jual beli yang artinya terdapat harga dari suatu barang tersebut yang nantinya dibayar terlebih dahulu, tetapi dapat melalui angsuran sesuai dengan jadwal dan syarat yang telah disepakati bersama.
- 3) Prinsip sewa-menyewa
Terdapat prinsip yang lainnya yaitu prinsip sewa-menyewa, yang mana terdiri dari dua jenis akad yaitu: akad ijarah, yang memiliki arti pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan. Kemudian akad ijarah muntahiya bi at-tamlik yang merupakan perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa, yang mana ketika sewa diakhiri maka kepemilikan barang jatuh kepada penyewa.
- c. Pembiayaan Murabahah
Pengertian murabahah secara etimologis dimana kata murabahah berasal dari kata alribh atau altabh yang berarti kelebihan atau penambahan. Kata alribh juga dapat diartikan sebagai keuntungan atau manfaat.²³

²³ Dame Siregar, *Pemahaman Dalil Akad Murabaha Bebas Riba* (Sumatra Barat: CV. Azka Pustaka Indonesia, 2022), 1.

Murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (cost) barang tersebut ditambah mark-up atau margin keuntungan yang disepakati, murabahah juga diartikan sebagai jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati bersama.²⁴

Menurut Surayya Fadhilah Nasution menyatakan bahwa murabahah dalam perbankan syariah merupakan sebuah jual beli atas barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati secara bersama antara pihak bank dan juga nasabah, yang mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada nasabah, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.²⁵

Kemudian terdapat rukun dan syarat murabahah sama dengan rukun dan syarat jual beli pada umumnya:

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. Menghela nafas
- d. Begitu pula dengan barang atau sesuatu yang diperjanjikan.

Hal atas merupakan rukun dan syarat ketika kita hendak melakukan sebuah perjanjian.

Dalam pembiayaan murabahah barang yang biasa digunakan dalam penjual belikan adalah barang yang bersifat konsumtif seperti halnya mobil, motor, rumah, tanah, dll. Yang nantinya hal tersebut akan disepakati secara bersama melalui ijab qobul, Yang mana hal tersebut dikenal sebagai istilah akad perjanjian sebelum melakukan transaksi.

Dalam Q.S Ash-Shof 61: 10-11

²⁴ Fichia Melina, "Pembiayaan Murabahah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* 3, no. 2 (2020): 275.

²⁵ Surayya Fadhilah Nasution, "Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia," *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam* 6, no. 1 (2021): 135.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا هَلْ أَذُكُمۡ عَلَىٰ تِحْرَةِ تُنَجِّيكُمْ مِّنۢ عَذَابِ ٱلْءَلِيمِ
 ۞ تُوۡمِنُونَ بِٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ بِأَمْوَٰلِكُمْ
 وَأَنفُسِكُمْ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ۞

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Maukah kamu Aku tunjukkan suatu perdagangan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab yang pedih? (Yaitu) kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagi kamu jika kamu mengetahui”²⁶

Dalam penelitian Faisal Affandi menjelaskan dal tafsir Al-Azharnya, Buya Hamka memberikan sebuah konsep perdagangan bahwasanya, ialah sebuah perniagaan dapat menyelamatkan dari azab, yaitu perniagaan yang berupa sebuah amal ibadah kepada Allah SWT seperti yang beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwanya.

Relevansinya kemudian dihubungkan dengan kondisi perekonomian saat ini adalah sejatinya setiap pelaku usaha menjalankan aktivitas perdagangan dan usahanya tetap berada dalam koridor konsep keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Dan oleh sebab itu dalam pembahasan penelitian ini akan digunakan sebuah teori Fauzi Arit Lubis yaitu dimana strategi pengembangan UMKM berupa pemanfaatan hubungan yang harmonis antara pemilik modal dan peminjam modal guna meningkatkan akses permodalan bagi UMKM.

²⁶ Faisal Affandi, “Telaah Konsep Perdagangan Dalam Tafsir Al-Azhar Karya Buya Hamka,” *J-Mabisya* 2, no. 2 (2021): 6.

4. Konsep Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi dalam Islam menurut beberapa para ahli ekonomi dalam Islam merupakan sebuah ilmu yang mempelajari segala perilaku manusia yang ada dalam memenuhi sebuah kebutuhan hidup dengan tujuan memperoleh kedamaian dan kesejahteraan dunia juga akhirat. Ilmu ekonomi Islam juga dapat dikatakan sebagai pengetahuan dan aplikasi ajaran serta aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam pencairan dan pengeluaran sumber daya, guna memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban yang harus dikerjakan terhadap Allah dan masyarakat.²⁷

Kemudian terdapat pendapat lain yang mengemukakan ekonomi Islam merupakan salah satu bentuk realisasi visi agama Islam, sebagai sebuah agama yang mengusung fungsinya sebagai rahmatan lil-'alamiin, agama sebuah kebaikan dan kesejahteraan, ekonomi Islam berlandaskan pada tauhid yang telah menekankan segala sesuatunya hanya milik Allah sang pencipta.²⁸ Kemudian terdapat pendapat lain yang menyatakan bahwa ekonomi Islam sebagai sebuah mazhab ekonomi tertentu yang berlandaskan pada Al-Qur'an memiliki sebuah karakteristik yang bersifat distingtif jika dibandingkan terhadap mazhab ekonomi konvensional.²⁹

Sistem ekonomi Islam berbeda dengan sistem ekonomi konvensional yang tidak terlepas dari seluruh sistem ajaran Islam secara integral dan komprehensif. Prinsip yang terkandung dalam dasar ekonomi Islam mengandung sebuah ajaran yang nantinya memiliki manfaat kesejahteraan bagi masyarakat muslim.

²⁷ Abu Bakar, "Prinsip Ekonomi Islam Di Indonesia Dalam Pergulatan Ekonomi Milenial," *Sangaji: Jurnal Pemikiran Syariah Dan Hukum* 4, no. 2 (2020): 239.

²⁸ Lely Sofa Imama, "Ekonomi Islam: Rasional Dan Relevan," *La_Riba: Jurnal Ekonomi Islam* 2, no. 2 (2008): 311.

²⁹ Nur Shadiq Sandimula, "Ekonomi Qur'ani: Karakteristik Dasar Ekonomi Islam Dalam Al-Quran," *Jurnal Economina* 1, no. 3 (2023): 502.

Beberapa definisi Ekonomi Islam menurut beberapa pakar ahli:³⁰

- 1) Muhammad Abdul Mannan yang mendefinisikan ekonomi Islam sebagai suatu ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang telah di ilhami oleh nilai-nilai Islam.
- 2) Metwally mendefinisikan ekonomi Islam sebagai ilmu yang mempelajari perilaku muslim (yang beriman) dalam suatu masyarakat Islam yang mengikuti Al-Qur'an, hadits nabi, Ijma dan Qiyas.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa ekonomi Islam merupakan sebuah ilmu yang berdasarkan ajaran agama Islam yang digunakan sebagai pedoman dalam berperilaku ekonomi yang berbeda dari konvensional.

b. Prinsip Ekonomi Islam

Islam melakukan kegiatan perekonomian berdasarkan tauhid ajaran yang tertera dalam masing-masing prinsipnya. Dalam ekonomi Islam prinsip perlu dalam hidup guna menuntun perilaku secara fundamental kemudian menolong kita ke jalan yang lebih benar. Dalam praktiknya tidak mengurangi jumlah apapun dalam berdagang, tidak mengambil yang lebih yang bukan milik kita sesuai ajaran yang diajarkan. Kita tidak boleh mengambil hak milik orang lain yang bukan milik kita.

Kemudian untuk membahas lebih lanjut mengenai konsep ekonomi Islam, terdapat beberapa pernyataan para ahli yang menyatakan dalam prinsip ekonomi Islam. Menurut Siaechul Hadi Poenomo yang menyatakan:³¹

- 1) Prinsip Keadilan, yang mana prinsip ini mencakup seluruh aspek dalam kehidupan
- 2) Prinsip al-Ihsan yang artinya sama dengan berbuat kebaikan, yang mana memberikan manfaat kepada orang lebih dari hak orang lain.

³⁰ Muklis dan Didi Suhardi, *Pengantar Ekonomi Islam* (Surabaya: CV. Jakad Media Publisging, 2020), 29.

³¹ Abu Bakar, "Prinsip Ekonomi Islam Di Indonesia Dalam Pergulatan Ekonomi Milenial."

- 3) Prinsip al-Mas'ulyah (yang disebut sebagai *accuntability* sebagaimana pertanggung jawaban), dengan meliputi aspek pertanggung jawaban individu dengan individu yang lainnya.
 - 4) Prinsip al-Kifayah (*sufficiency*), yang merupakan sebuah tujuan dari prinsip ini sebagai pembasmian terhadap fakir miskin dan mencukupi kebutuhan primer seluruh anggota dalam masyarakat.
 - 5) Prinsip keseimbangan/prinsip *wasathiyah* (al-I'tidal, moderat, keseimbangan), yang mana bagian ini syariat islam mengakui hak kepribadian dengan batasan tertentu.
 - 6) Prinsip kejujuran dan kebenaran. Yang mana prinsip ini menandakan pada sendi akhlak karimah. Dimana dalam perekonomian islam harus melarang yang haram, akad transaksi harus tegas, jelas dan pasti. Barang yang digunakan sebagai objek juga harus jelas yang akan diperjualbelikan.
 - 7) Prinsip manfaat, yang merupakan objek transaksi yang harus memiliki manfaat.
 - 8) Prinsip tidak ada paksaan, setiap orang tidak menginginkan adanya paksaan dalam suatu kegiatan. Maka dari itu dalam penetapan suatu akad tidak ada paksaan, tanpa tunduk kepala pelaksanaan transaksi apapun.
- c. Sumber Hukum Ekonomi Islam

Beberapa ungkapan sumber hukum yang terdapat dalam ekonomi Islam meliputi:³²

1) Al-Qur'an

Al-Qur'an merupakan kitab Allah yang telah terjaga sejak diturunkannya. Al-Qur'an mengandung panduan yang umum dan luas bagi dasar berperilaku umat manusia. Ajaran yang terdapat di dalamnya sebagai panduan untuk umat manusia dalam menyempurnakan permasalahan ekonomi maupun perilakunya. Prinsip yang fundamental mampu memandu perilaku manusia menjadi lebih baik.

2) Hadis dan Sunnah

³² Saprida, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: kencana, 2021), 7-8.

Secara bahasa, hadis yang berarti baru, dekat, khabar dan cerita. Hadis merupakan segala perkataan yang dibatasi dengan ucapan nabi Muhammad yang berkaitan dengan hukum. Selebihnya mencakup perbuatan atau takrir mereka menyebutnya sebagai as-sunnah.

3) Ijma

Merupakan sebuah kesepakatan para mujtahid muslim dalam memutuskan suatu masalah setelah Rasulullah SAW meninggal dunia.

4) Ijtihad dan Qiyas

Ijtihad merupakan bagian dalam pengambilan keputusan berdasarkan ilmu syariah atau keahlian secara lainnya, dan harus memilih masalah salah satu dan tidak tahu mana yang benar.

d. Konsep Ekonomi Islam

Dalma teori Ramdani dalam buku *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, bahwa konsep ekonomi sebagai berikut:

1) Konsep Tauhid

Konsep ini menjelaskan mengenai keesaan Allah, bagaimana hubungan manusia dengan tuhan, dan juga hubungan manusia dengan sesamanya harus seimbang berdasarkan nilai-nilai yang telah ditetapkan oleh Allah.

2) Konsep Rububiyah

Menjelaskan mengenai peraturan yang ditetapkan oleh Allah guna memelihara dan menjaga kehidupan manusia ke arah kesempurnaan dan kemakmuran karna Allah.

3) Konsep Khalifah

Q.S Al-Baqarah 30-31

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰٓئِكَةِ اِنِّىْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خَلِيْفَةًۭۙ قَالُوْۤا اَنْجَعِلْ فِىْهَا مَنْ يُّفْسِدُ فِىْهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُّسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَۗ قَالَ اِنِّىْۤ اَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُوْنَ ﴿۳۰﴾

وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ
 أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَٰؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴿٣٣﴾

Artinya: “Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: “Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi”. Mereka berkata: “Mengapa Engkau hendak menjadikan (khalifah) di bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, padahal kami senantiasa bertasbih dengan memuji Engkau dan mensucikan Engkau?” Tuhan berfirman: “Sesungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui”. Dan Dia mengajarkan kepada Adam nama-nama (benda-benda) seluruhnya, kemudian mengemukakannya kepada para malaikat lalu berfirman: “sebutkanlah kepadaku nama benda-benda itu jika kamu memang orang-orang yang benar”.³³

Menjelaskan dengan status sebagai khalifah manusia tidak boleh berbuat semaunya, karna semua hanya perwakilan dan wakalah merupakan wakil dari Allah SWT.

4) Konsep Tazkiyah

Konsep yang membentuk kesucian jiwa dan ketinggian akhlak. Hal ini dimaksudkan untuk manusia senantiasa berusaha menyempurnakan jiwa dan akhlaknya, baik dalam berhubungan kepada Allah, sesama manusia, dan alam sekitar.

³³ AnDdhika Sakti, “Penerapan Sikap Pemimpin Menurut Perspektif Al-Qur’an Dalam Konsep Pengawasan Dan Evaluasi,” *Tadbir: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 8, no. 1 (2020): 30.

B. Penelitian Terdahulu

Sebelum penelitian ini dilanjutkan peneliti akan menjabarkan lebih luas tentang analisis strategi pengembangan UMKM melalui sebuah pembiayaan yang ada di BMT yaitu pembiayaan Murabahah dalam perspektif ekonomi islam. Peneliti akan menelusuri melalui penelitian terdahulu yang memiliki kesesuaian dalam variabel yang diambil oleh peneliti supaya menjadi referensi dan perbandingan peneliti dalam penelitiannya. Berikut dijelaskan dalam bentuk dalam tabel mengenai penelitian terdahulu sebagai berikut:

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

N o.	Peneliti dan Tahun	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Risandra Alirastra, Pradipta Puspita Larasati, dan Sri Herianingrum (2018) "Strategi Pengembangan Program Pemberayaan Usaha Mikro dan Kecil Melalui Pembiayaan Usaha Syariah di Kota	Strategi dalam pengembangan usaha mikro dan kecil menggunakan program usaha syariah yang mana tidak disebutkan lembaga yang lebih spesifik langsung paa objek penelitian suatu daerah,	Penelitian ini peneliti sama sama membahas mengenai strategi pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah, dimana sama sama memiliki tujuan meningkatkan perekonomian dalam suatu wilayah dan gunameningkatkan	Perbedaan dalam penelitian terletak dalam subjek penelitian yang mana penelitian yang dilakukan oleh Risandra Alirastra Budiantoro dkk, terfokus secara langsung dalam suatu wilayah dan konteksnya lebih general untuk

	Mojokerto” 34	yang mana membahas mengenai peran dan tanggung jawab stakeholder yang terlibat.	oendapatan masyarakat. dalam pengembnagan usaha mikro dan kecil menggunakan program usaha syariah yang mana tidak disebutkan lembaga yang lebih spesifik langsung pada objek penelitian suatu daerah, yang mana membahas mengenai peran dan tanggung jawab stakeholder yang terlibat.	penyaluran pembiayaan usaha. Kemudian juga untuk pembiayaan yang digunakan adalah pembiayaan usaha syariah dalam programnya untuk pemberdayaa n usaha mikro kecil, sedangkan dalam penelitian ini peneliti membahas mengenai pengembanga n UMKM melalui pembiayaan murabahah yang lebih spesifik objeknya yaitu BMT BUS dalam perspektif ekonomi.
2.	Andy Ansol	Peran yang	Penelitian	Keduanya

³⁴ Risandra Alirastra Budiantoro, “Trategi Pengembangan Program Pemberdayaan Mikro Dan Kecil Melalui Pembiayaan Usaha Syariah Di Kota Mojokerto.”, 284.

<p>Asfino Dan Prayudi Setiawan Prabowo (2019) “Peran BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong Melalui Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penguatan Ekonomi UMKM”³⁵</p>	<p>diberikan BMT dilihat dari permodalan dan pembinaan. Permodalan berperan dalam penguatan ekonomi UMKM, sedangkan pembinaan yang diberikan BMT kepada anggota belum maksimal dikarenakan hanya dilihat dari angsuran bulanan anggota. Pembiayaan murabahah berperan terhadap penguatan ekonomi UMKM dilihat dari</p>	<p>keduanya sama sama membahas mengenai objek lembaga yang sama meskipun berbeda wilayah, kemudian untuk hal spesifik yang dijabarkan mengenai penyaluran dalam pembiayaan murabahah.</p>	<p>memiliki perbedaan yang mana terletak dalam penelitian ini digunakan secara rinci mengenai peran sebuah pembiayaan yang kemudian menjadi penguatan sebuah ekonomi suatu daerah, berbeda dengan yang diteliti peneliti yang mana nantinya dijelaskan mengenai strategi yang baik dalam mengembangkan sebuah umkm dengan menggunakan bantuan finansial dan</p>
--	--	---	---

³⁵ Fitri Andrianti dan Renny Oktafia, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Media Online Desa Karangpoh Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo,” *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan* 8, no. 1 (2021): 43.

		<p>perkembangan usaha yang ditandai dengan jumlah pendapatan, keuntungan, dan tenaga kerja. Dilihat juga dari kesejahteraan yang ditandai dengan pemenuhan kebutuhan pokok, kebutuhan tambahan, dan kebutuhan pendidikan.</p>		<p>dorongan berupa pembiayaan.</p>
3.	<p>Fitri Andrianti dan Renny Oktavia (2021) “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Media</p>	<p>Implementasi strategi pengembangan project bunga kertas terbagi menjadi empat macam yakni, memberikan romo, iklan, penentuan</p>	<p>Pada penelitian ini peneliti sama sama membahas mengenai suatu strategi dalam mengembangkan UMKM</p>	<p>Penelitian yang dilakukan Fitri Andrianti dan Renny Oktavia menjelaskan menggunakan sebuah analisis studi kasus dalam memaparkan hasil penelitian.</p>

	Online Desa Karangpoh Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo ³⁶	harga dan enjaga pelayanan custumor, sehingga hal tersebut menjadi sebuah strategi yang tepat dalam pengembangan UMKM melalui media online.		Kemudian dalam penyaluran strategi pengembangan yang dilakukan melalui media online dimana hal tersebut salah satu strategi pengembangan melalui pemasaran atau marketing, dan objek yang digunakan peneliti juga berbeda dengan penelitian ini.
4.	Mulyani Rizki (2021) “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Baitul Maal Wat-	Hasil yang dipaparkan dalam penelitian bahwasannya pembiayaan murabahah yang ada di BMT berpengaruh secara signifikan atau positif	Kedua penelitian ini sama halnya membahas mengenai suatu pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah yang terdapat dalam BMT, dimana dapat menjadi	Penelitian yang dilakukan oleh Mulyana Rizki menggunakan penelitian Kuantitatif dimana teknik pengumpulan data secara Kuosioner dan yang

³⁶ Fitri Andrianti dan Renny Oktafia.

	Tamwil (BMT) ³⁷	terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) , sehingga hal tersebut menjadi sebuah hal yang dapat mendukung perekonomian an negara.	sebuah pengaruh ataupun strategi yang kuat dalam halnya mendorong maupun perkembangan UMKM.	mana teknik pengolahan data menggunakan metode Insidental sampling dengan menggunakan rumus slovin. Sedangkan pada penelitian ini peneliti menggunakan penelitian bersifat kualitatif dimana dalam teknik pengumpulan data dilakukan berdasarkan data lapangan atau wawancara.
5.	Nur Zukhairi Syafitri (2022) “Analisis Pembiayaan Murabahah	prosedur dan realisasi pembiayaan murabahah yang dilakukan	Penelitian keduanya sama membahas mengenai peningkatan UMKM melalui sebuah	Penelitian yang dilakukan Nur Zukhairi Syafitri menggunakan objek

³⁷ Mulyani Rizki, “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Pada Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT),” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Akuntansi Dan Perdagangan* 1, no. 3 (2021): 48.

	<p>Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Pekan Tanjung Pura Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat³⁸</p>	<p>pelaku UMKM di Kelurahan Pekan Tanjung Pura Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat terdiri dalam beberapa tahapan yaitu tahap pengajuan pembiayaan, tahap verifikasi berkas dan analisa kelayakan pembiayaan, tahap persetujuan dan pelaksanaan akad dan tahap pencairan pembiayaan. Terjadi peningkatan usaha</p>	<p>pembiayaan yang merupakan bantuan secara finansial modal bagi pelaku yang kekurangan modal dalam menjalankan usahanya. Erikit mengenai pembiayaan murabahah yang digunakan dalam bantuan modal sebuah usaha.</p>	<p>sebuah tempat kelurahan sedangkan pada penelitian ini menggunakan objek suatu lembaga yaitu BMT.</p>
--	--	---	---	---

³⁸ Nur Zukhairi Syafitri, “Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kelurahan Pekan Tanjung Pura Kecamatan Tanjunh Pura Kabupaten Langkat.,” *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam* 3, no. 2 (2022): 196.

		<p>pelaku UMKM Di Kelurahan Pekan Tanjung Pura Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat sesudah melakukan pembayaan murabahah dari Bank Syariah.</p>		
--	--	--	--	--

C. Kerangka Berpikir

Salah satu cara yang bisa dilakukan lembaga keuangan syariaiah melalui BMT BUS dalam meningkatkan dan mengembangkan UMKM yaitu dengan adanya strategi yang digunakan untuk mengembangkan UMKM melalui pembiayaan murabahah yang ada di BMT BUS sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.

Oleh karena itu, dalam mewujudkan hal tersebut peneliti mencoba dalam memberikan pemahaman secara spesifik agar lembaga keuangan syariah yang berbentuk BMT BUS ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dalam mengurangi pengangguran melalui produk pembiayaan murabahah untuk mengembangkan UMKM berdasarkan perspektif ekonomi Islam.

Gambar 2. 1
Konsep Penelitian

